A Die Welthandelsorganisation und das Konzept der Wirtschaftsverfassung

Inhalt

1.	Fragestellung	2
2.	Grundlegendes über die Welthandelsorganisation	3
3.	Inhaltsübersicht	17
4.	Wirtschaftsverfassung als Rechtsordnung	22
4.1	BRD	24
4.2	EU	34
4.3	GATT und WTO zwischen Wirtschaftsverfassung und Wirtschaftsordnung	54

Die Welthandelsorganisation und die Regulierung internationaler Wirtschaftsdynamik

"Um so mehr ist es geboten, sich zu den Dingen selbst zu wenden und in der Realität des 21. Jahrhunderts zu sehen, worum es sich handelt. Soziale Sicherheit und soziale Gerechtigkeit auf weltweiter Ebene zu erreichen ist das große Anliegen der Zeit. Die soziale Frage ist seit Beginn der Industrialisierung mehr und mehr zur Zentralfrage menschlichen Daseins geworden. Sie ist eine eminente geschichtliche Kraft. Auf ihre Lösung müssen Denken und Handeln vor allem gerichtet sein."[1]

A Die Welthandelsorganisation und das Konzept der Wirtschaftsverfassung

1. Fragestellung

In dieser Arbeit soll untersucht werden, inwiefern die Regeln der Welthandelsorganisation angesichts internationaler Wirtschaftsdynamiken in einem normativen Doppelsinn richtig sind: Erstens soll herausgefunden werden, ob die WTO Regeln in einem normativ wirtschaftwissenschaftlichen Sinn sachgerecht sind und zweitens, ob sie, normativ, in einem ethisch-moralischen Sinne, akzeptabel sind. Viel spricht dafür, daß beides zutrifft, wenn sie eine optimale Wohlfahrts- und Effizienzsteigerung auf weltweiter Ebene ermöglichen. Eine optimale Wohlfahrts- und Effizienzsteigerung wird hier definiert als Erwartung eines breit angelegten, hohen Wirtschaftswachstums in vielen Länder in einem common sense Sinn. Fragen nach den Auswirkungen der Wirtschaftsdynamiken auf die länderinterne Umverteilung oder Ungleichheit werden ausgeklammert.

Im Verlauf werden wohlfahrts- und effizienzsteigernde Politiken empirisch überprüft, darunter solche, die neoklassischen Vorstellungen folgen und es wird eine dynamisch ordoliberale Vorstellung wirtschaftlicher Vorgänge rekonstruiert. Für die internationale Ebene wird zwar das Konzept der Wirtschaftsverfassung kritisiert, aber die Annahme, daß Wirtschaft nicht ohne zugrundeliegende Rechtsregeln und einen internationalen Ordnungsrahmen denkbar ist, aufrechterhalten. Obwohl eine Abgrenzung von der neoklassischen Theorie vorgenommen wird, wird eine liberale Vorstellung von wirtschaftlichen Wirkungsketten nicht verlassen. Schlußendlich führt diese Tour durch Recht, Wirtschaftstheorie und Empirie zu interessanten Ergebnissen, wie eine optimale Wohlfahrtssteigerung für viele Länder in der Zeit der Globalisierung erreicht werden kann.

[1] Im Original von Walter Eucken lautet das oben vom Verfasser veränderte und aktualisierte Zitat folgendermaßen: "Um so mehr ist es geboten, sich zu den Dingen selbst zu wenden und in der Realität des 20. Jahrhunderts zu sehen, worum es sich handelt. Soziale Sicherheit und soziale Gerechtigkeit sind die großen Anliegen der Zeit. Die soziale Frage ist seit Beginn der Industrialisierung mehr und mehr zur Zentralfrage menschlichen Daseins geworden. Sie ist eine eminente geschichtliche Kraft. Auf ihre Lösung müssen Denken und Handeln vor allem gerichtet sein." Vgl. Eucken 1952: 1.

2. Grundlegendes über die Welthandelsorganisation

Mit der Unterzeichnung der Schlußakte der Uruguay-Runde am 15. April 1994 in Marrakesch, Marokko, wurde die Welthandelsorganisation (World Trade Organization, 'WTO') errichtet. Mit dem Inkrafttreten des Überkommens zur Gründung dieser internationalen Organisation am 1.1.1995, gelang es eine in vieler Hinsicht neuartige Institution zu etablieren, deren Aufgabe im weitesten Sinn die Stabilisierung und Regulierung der weltweiten Handelsströme und wirtschaftlichen Dynamiken ist. Die Vorläuferorganisation, auf der die WTO aufbaut, ist das Allgemeine Zoll- und Handelsabkommen (General Agreement on Tariffs and Trade, 'GATT').[2]

Als Ziele der WTO werden in der Präambel formuliert, den Lebensstandard auf der Welt zu erhöhen, Vollbeschäftigung, ein beständig steigendes Einkommen und eine effektive Nachfrage sowie ein breit angelegtes Wachstum der Produktion und des Handels mit Gütern und Dienstleistungen zu gewährleisten. Ziel ist es weiterhin die Ressourcen der Welt optimal zu nutzen, unter Beachtung der nachhaltigen Entwicklung und dem Schutz der Umwelt. Gleichzeitig sollen positive Anstrengungen erfolgen, damit die Entwicklungsländer, speziell die am wenigsten entwickelten Länder, einen Anteil am wachsenden Handel erhalten, gemäß ihrer Entwicklungsbedürfnisse. Konkreter wird ausgeführt, daß es darum gehe, daß die Länder gegenseitig vorteilhafte Arrangements etablieren, um Zölle und sonstige Handelsbarrieren abzubauen.[3]

Das WTO-Abkommen wurde als Paketlösung mit komplexen wirtschaftlichen Verteilungswirkungen ausgehandelt, wobei auf der einen Seite eine Verbesserung der Marktzugangsbedingungen für Waren aus den Entwicklungsländern erfolgte, durch das Auslaufen des Multifaserabkommens (MFA) und dem damit verbundenen verbesserten Marktzugang für Textilprodukte. Im Gegenzug gelang es, allerdings noch unvollkommen, die gesamte Bandbreite der Dienstleistungen und, vollkommener, den weltweiten Schutz geistiger Eigentumsrechte, miteinzubeziehen.[4] Erstmals wurden zudem länderübergreifend Regeln für die Agrarpolitik, Investitionen und ernstzunehmende Regeln für Subventionen ausgehandelt, womit die außerordentliche Breite der WTO-Regeln verdeutlicht werden kann.[5]

---

[2] WTO 1995; WTO 1998; Benedek 1998: 1. Nähere Informationen zur WTO und zu dessen Vorläuferorganisation, dem Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommen bzw. General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) werden im weiteren Verlauf des Textes gegeben.

[3] Übereinkommen zur Errichtung der Welthandelsorganisation (WTO) bzw. Marrakesh Agreement Establishing the World Trade Organization, 15. April 1994. WTO 1995: 6; WTO 1998: 45. Stoll/Schorkopf (2002) bemerken treffenderweise dazu, daß hier nicht Freihandel erwähnt wird, sondern daß diese grundlegenden Zielvorgaben eher an den EG-Vertrag und an das deutsche Stabilitätsgesetz erinnern. Dort wird eine ausgeglichene Handelsbilanz neben Stabilität der Preise und ein hoher Beschäftigungsstand angestrebt. Stoll/Schorkopf 2002: 31.

[4] Howse/Nicolaidis 2000: 4.

[5] Einen Überblick über die WTO-Regeln geben Hauser/Schanz 1995; Hoekman 1995; Hoekman/Kostecki 1995, 2001; Jackson 1997; Kareseit 1998; Senti 1994; Stoll 1995; Stoll/Schorkopf 2002; Prieß/Berrisch 2003; van den Bossche 2005; umfassend sind: Trebilcock/Howse 2005; aktuell, genau und ausführlich sind Mavroidis 2005; Matsushita et al. 2006. Zur Streitbeilegung Gabler 1997; Letzel 1999; Palmeter/Mavroidis 2004; WTO 2004. Siehe zur völkerrechtlichen Einordnung Hahn 1996; Emmerich-Fritsche 2002. Speziell zum Thema Zollverhandlungen siehe Hoda 2002. Eine Verhandlungsgeschichte bieten: Croome 1995; Preeg 1995; Steward 1993; Stewart 1999; siehe auch Dryden 1995: 279-380; und Devereaux et al. 2006a.

Das Fundament der WTO besteht in der Senkung und verbindlichen Festschreibung der Außenzölle innerhalb der Verhandlungsrunden. Als Novum der WTO-Gründung wurde eine weitgehende Abschaffung mengenmäßiger Beschränkungen (voluntary export restraints, 'VERs') beschlossen. Diese wurden vorher von den Staaten in einigen Bereichen, ähnlich wie Zölle, festgelegt oder wurden, als freiwillige Exportbeschränkungsabkommen, untereinander, ausgehandelt.[6] Mit diesen Regeln und solchen für die Verwendung von Einfuhrbarrieren zum Schutz vor Zahlungsbilanzdefiziten und, noch deutlicher, bezüglich der Finanzdienstleistungen sowie Exportsubventionen wird zudem von der WTO in makroökonomische Wirkungszusammenhänge, darunter wechselkurspolitische Aspekte und in wirtschafts- und entwicklungspolitische Optionen, unter anderem zur Strukturanpassung eingegriffen.[7]

Entscheidungen werden in der WTO nach dem Konsensprinzip gefällt.[8] Schon am GATT ist erkennbar, daß es während der Verhandlungsrunden auch zu Mehrheitsentscheidungen kommen kann. Dies ist im WTO-Vertrag nun explizit vorgesehen und auch zur Vertragsänderung sind spezielle Mehrheitsregeln niedergelegt, solche Fälle bleiben aber die Ausnahme.[9] Interessanterweise ist die Uruguay-Runde, die zur Gründung der WTO führte, durch eine knappe Mehrheitsentscheidung beschlossen worden.[10]

Faktisch zieht das Konsensprinzip nicht notwendig eine Stärkung weniger mächtiger Akteure nach sich, es kann aber in dieser Hinsicht wirken. Wenn die Entwicklungsländer sich einig sind, können sie die Industrieländern blockieren, wenn allerdings mehrere wichtige Industrie- und Entwicklungsländer die Verhandlungen vorantreiben, fällt es vielen anderen Ländern schwer diese Dynamik zu stoppen.[11]

---

[6] Hoekman 1995: 16.

[7] Die Dienstleistungsliberalisierung bezieht auch die Tätigkeit von Banken im Ausland ein, welche dort, bei Finanzkrisen etwa, ein anderes Verhalten als die heimischen Banken zeigen können. Dadurch, und durch die Beschränkung der Optionen für die Gastländer darauf zu reagieren, wirkt das Dienstleistungsabkommen auf den Bereich makroökonomisch relevanter Prozesse ein. Zu diesem Aspekt des Dienstleistungsabkommens innerhalb der WTO (General Agreement on Trade in Services, 'GATS') siehe Schuknecht/Kono 1998: 4-5. Die Strukturanpassungsprogramme des IWF, die unter anderem die Inflationsbekämpfung zum Ziel haben, können nicht nur makroökonomisch orthodox, sondern auch heterodox ausgelegt sein. Darunter wird verstanden, daß Inflationsbekämpfung nicht nur durch eine Verringerung der Geldmenge vollzogen werden kann, sondern beispielsweise auch durch eine Förderung der Wirtschaft, deren Produktivität erhöht werden kann und deren Angebotsengpässe angegangen werden können, um Preise zum Zwecke der Inflationsbekämpfung zu verringern. Vgl. dazu Taylor 1988: 10-13, 33-43, 141, 143. Inwieweit die Regeln der WTO staatliche Politiken bei Zahlungsbilanzbeschränkungen, Exportsubventionierung und Subventionierung etc. beschränken, wird im Verlauf der Arbeit geklärt.

[8] Zum Konsensprinzip in der WTO siehe Benedek 1990: 232-234; und Footer 1997.

[9] Siehe Art. IX Beschlußfassung des Übereinkommens zur Errichtung der Welthandelsorganisation (WTO) bzw. Marrakesh Agreement Establishing the World Trade Organization. In Art. X sind weitere Regeln für Mehrheitsabstimmungen zur Veränderungen der WTO-Regeln niedergelegt. WTO 1995: 11-12. Auch für Sondergenehmigungen ('waiver') und den Beitritt neuer Mitglieder gilt das Konsensprinzip, dies wurde eigens festgehalten in WT/L/93, 24 November 1995. Hoekman/Kostecki 2001: 58.

[10] Die Uruguay-Runde ist durch eine Mehrheitsentscheidung gestartet worden: Zumindest gab es ein Jahr vor der Konferenz in Punta del Este in Uruguay auf Betreiben der USA einen GATT-Beschluß, den Start der Runde von einer Mehrheitsentscheidung abhängig zu machen, wobei dieser Beschluß wiederum nur durch eine knappe Mehrheit zustande kam. Dryden 1995: 322.

[11] Zumindest die wichtigsten Akteure müssen in den unterschiedlichen Verhandlungsgremien ihre Zustimmung signalisieren. Faktisch sind oft die großen Staaten in der Entscheidungsfindung maßgeblich. Dies muß aber nicht notwendig so sein, etwa wenn Einigkeit unter den Entwicklungsländern besteht. In diesem Sinne Footer 1997: 668. Das Verhandlungsgeschehen wird hier nicht eigens thematisiert, siehe dazu Kwa/Jawara 2004; Wolfe 2004. Wenn Länder nicht mit bestimmten Regeln einverstanden sind, sind sie frei nicht beizutreten. Dann partizipieren sie aber auch nicht an den Rechten, die ihnen dieses Abkommen zugestehen würde. Von den 125 Teilnehmerstaaten der

Dies liegt u.a. daran, daß die Teilnahme besonders der kleinen Entwicklungsländer an den Verhandlungsrunden, unter anderem aufgrund mangelnder personeller und monetärer Ressourcen, weniger intensiv ausfällt.[12]

Institutionelles Kernstück der WTO-Architektur ist ein für Mitgliedstaaten verbindliches Streitbeilegungssystem, das, mit einer Berufungsinstanz, über zwei Stufen verfügt.[13] Schon dadurch läßt sich zur Vorläuferorganisation der WTO, dem Allgemeine Zoll- und Handelsabkommen (GATT), eine deutliche Abgrenzung vornehmen. Neben seiner Grundfunktion, der Verwaltung von Zollsenkungsabsprachen, verfügte zwar schon das GATT über diverse Rechtsregeln, die mit der Zeit weiterentwickelt und ausgedehnt wurden und über ein Streitbeilegungsverfahren. Durch das Veto eines von einem negativen Ausgang betroffenen Staates konnte die Annahme eines Berichts und die Umsetzung der Empfehlungen allerdings blockiert werden. In einigen, nicht aber in allen Fällen, gelang es der GATT-Streitbeilegung, oft nach einer gewissen zeitlichen Verzögerung, eine Einhaltung der, oftmals allerdings relativ flexiblen, Regeln zu garantieren. Somit war schon mit dem GATT ein Regelwerk für einige Aspekte des internationalen Handels entwickelt worden, das eine, angesichts der vorherrschend informellen Aspekte, unerwartet hohe Wirksamkeit erzielen konnte.[14]

Das WTO-Streitbeilegungsverfahren beruht dagegen auf einer automatischen Autorisierung der Mitgliedstaaten zum Aussetzen von Marktzugangskonzessionen, wenn die Klage erfolgreich war und wenn der Staat, der die WTO Regeln verletzt hat, keine Anstrengungen zur Umsetzung der Empfehlungen unternimmt, um die WTO-Konformität seiner Aktivitäten sicherzustellen.[15] Die Autorisierung zur Rücknahme von Konzessionen ist das 'harte' Durchsetzungsinstrument, über welches die WTO verfügt. Sie verfügt weiterhin über ein weicher einzuschätzendes Instrument, über den "Entscheidungsdruck" ausgeübt wird:[16] Nämlich den eindeutig formulierten Anspruch, daß Maßnahmen, die den WTO Regeln widersprechen, letztendlich zurückgenommen werden müssen. Die

---

Uruguay-Runde haben 14 Staaten die Schlußakte nicht unterzeichnet: Burkina Faso, Dominikanische Republik, Gambia, Grenada, Haiti, Lesotho, Malediven, Ruanda, St. Kitts und Nevis, St. Vincent/Grenadinen, Sierra Leone, Tschad, Togo und Swaziland. Vgl. Langer 1995: 2.

[12] Vor allem die kleineren Entwicklungsländer verfügen nur über 1 bis 4 Personen in Genf, die an den Vorgängen in der WTO teilnehmen können, wenn sie überhaupt eine permanente Repräsentanz dort haben. Dies genügt nicht, um bei den Verhandlungen, die oft in mehreren Gremien parallel ablaufen, präsent zu sein. Zu einem Überblick mit diesbezüglichen Zahlen: Michalopoulos 1998a.

[13] Siehe die frühe, überzeugende Darstellung von Gabler 1997: 44-66; und WTO 2004: 43-86.

[14] Benedek 1990: 27-48, 302; Hilf 1991: 299-301. Diese Formulierung wird hier bewußt so gewählt, denn der Verfasser ist der Meinung, daß das GATT nicht extrem schwach war. Insbesondere in den technischen Fällen, als es um unfaire Regeln in den außenhandelspolitischen Gesetzesinstrumentarien ging, konnten Mindeststandards durchgesetzt werden. Zu den Gründen für die einschränkende Formulierung in diesem Satz später mehr. Zum GATT siehe etwa: Long 1985; Benedek 1990; Jackson 1969, 1978, 1989; 1990; Hudec 1975, 1987, 1991; Senti 1986a.

[15] Einzige Ausnahme stellt der Konsens aller Mitgliedsstaaten dar, darunter des Staates, der einen Streitfall gewonnen hat. Sind alle Staaten darin einig, daß der Streitbeilegungsbericht mitsamt seiner Implikationen nicht erwünscht ist, ist er auch nach den WTO-Regeln nicht gültig. Gabler 1997: 36-92.

[16] Emmerich-Fritsche 2002: 203.

Rücknahme von Konzessionen wird als temporäre Maßnahme angesehen, die die Durchsetzung eines WTO konsistenten Zustandes beschleunigt.[17]

Hinsichtlich der zugrundeliegenden Struktur ist damit ein dezentrales völkerrechtliches Durchsetzungssystem ('decentralized legal order') geschaffen worden. Die begriffliche Einstufung wird aber dadurch erschwert, weil die WTO durch die Struktur der Durchsetzung wiederum zum Teil in die Nähe des klassischen Völkerrechts mit seinen Selbsthilferechten gerückt werden kann. Es gibt aber ebenso Aspekte, die sich davon entfernen.

Das klassische Völkerrecht zeichnete sich dadurch aus, daß die Staaten, angesichts einer fehlenden zentralen Durchsetzungsinstanz, durch Selbsthilfe versuchen mußten, beispielsweise in Verträgen ausgehandelte Rechte durchzusetzen. Zur Selbsthilfe (vor der Gründung der Vereinten Nationen auch im militärischen Sinne akzeptiert) werden u.a. Instrumente wie Notwehr, Nothilfe, Retorsionen und Repressalien, Verweigerungen eigener Leistungen aus einem völkerrechtlichen Vertrag und auch Rücktrittsrechte aus einem Vertrag gerechnet. Eine Repressalie ist definiert als einzelner Eingriff "in den durch das VR geschützten Bereich des Gegners bei grundsätzlicher Aufrechterhaltung friedlicher Beziehungen."[18]

Der Begriff Repressalie wird in bezug auf die WTO nicht verwendet, meist ist die Rede von Vergeltungsmaßnahmen ('retaliation') oder Sanktionen ('sanctions').[19] Dies liegt daran, daß die WTO durch ihre spezielle Struktur eine Reihe von Unterschieden sowohl zum klassischen aber auch zum modernen Völkerrecht der Kooperation aufweist. Zuerst einmal sind es nicht die Staaten selbst, wie im klassischen Völkerrecht oder ein Gremium, wie im Völkerrecht der Kooperation, der Sicherheitsrat der Vereinten Nationen (VN), sondern eine unparteiische gerichtsförmige Institution, nämlich die

---

[17] Siehe Art. 3.7, Art. 21.6, Art. 22.1 DSU. Ein Instrument, welches dem DSB zur Verfügung steht, ist die kontinuierliche Überwachung der Implementierung der Streitschlichtungsentscheidungen. Das Ziel, Konformität mit den WTO Regeln herzustellen, wird betont in der WTO eigenen Publikation über den Streitbeilegungsmechanismus: WTO 2004: 88-89.

[18] Verdross/Simma 1984: 902; siehe auch Emmerisch-Fritsche 2002: 144-146. Grundsätzlich kann nach dem traditionellen völkerrechtlichen Vertragsrecht ein Vertrag suspendiert werden, um Beugezwang bzw. eine Repressalie gegenüber einem Staat durchzuführen, der eine völkerrechtlich unerlaubte Handlung begangen hat. Hahn 1996: 47-90, 374-375. Die Beschreibung völkerrechtlicher Regeln als dezentralen Durchsetzungsmechanismus findet sich zum Beispiel in Kelsen 1949: 325-327. Dort wird angemerkt, daß es sich um ein primitives System handelt, weil die Staaten selber, allerdings im Rahmen völkerrechtlich eingegrenzter Optionen, über Regelverletzungen entscheiden können und dementsprechend Sanktionen, also Retorsionen und Repressalien, gegenüber anderen Staaten verhängen können: "It is especially worthy to note that the application of law, too, is completely decentralized. General international law leaves it to the parties to a controversy to acertain whether one of them is responsible for a delict, as the other claims, and to decide upon, and execute, the sanction. General international law is, in this respect, too, a primitive law. It has the technique of self-help. It is the State, violated in its right, which is authorized to react against the violator by resorting to war or reprisals. These are the specific sanctions provided by general international law". Kelsen 1949: 327; siehe auch Morgenthau 1967: 265. Dies ist sozusagen die negative Seite des allgemeinen völkerrechtlichen Prinzips der Gegenseitigkeit oder Reziprozität, das leitend ist, wenn Staaten untereinander vertragliche Verpflichtungen aushandeln. Primitiv ist dieses System aus zwei Gründen. Erstens kann ein Staat selbst, ohne die Beachtung von weiteren Regeln, die etwa die sachliche Richtigkeit einer Feststellung einfordern oder gar ein gerichtsförmiges Verfahren, eine Feststellung über Regelverletzungen treffen. Zweitens erfolgen die Sanktionen nach der Talionsregel ('lex talionis'): Auge um Auge, Zahn um Zahn. Die zunehmende Bindungskraft und Ausdehnung völkerrechtlicher Regeln, sowie neutrale Verfahren, die sich auf diese Aspekte beziehen, können diesem Zustand entgegenwirken. Zu Retorsion und Repressalie grundlegend Tomuschat 1973: 184-188; Simma 1972: 15-24; Hahn 1996: 47-90; Verdross/Simma 1984: 901-903.

[19] WTO 2004: 81.

Streitbeilegungsinstanz ('dispute settlement body', DSB), die eine Regelverletzung feststellt. Diese solcherart zustandegekommene Feststellung und die damit verbundene Autorisierung zu Vergeltungsmaßnahmen rückt die WTO wieder in die Nähe des klassischen Völkerrechts.

Schon an der Vorgängerorganisation der WTO, dem GATT, ist erkennbar, daß sich die Durchsetzung durch Selbsthilfe, zum Zwecke der Beendigung eines völkerrechtswidrigen Zustandes, auf die institutionelle Struktur abgefärbt hat. Das Fundament des GATT, die bilateral ausgehandelten Zollsenkungen, etablieren eine Struktur bilateraler gegenseitiger Verpflichtungen, deren Rücknahme ebenso zur Rücknahme eigener Zugeständnisse berechtigte. Dazu kam, daß schon die Streitbeilegung des GATT, im Prinzip jedenfalls, ebenfalls vorsah, daß Staaten, die die GATT Regeln nicht einbehalten hatten, zur einseitigen Aussetzung von Vorteilen autorisiert wurden, etwas das als Repressalie gedeutet werden kann.[20] Das geschah im GATT aber nur ein einziges Mal.[21]

Daß es nur in einem Fall eine solche Autorisierung gegeben hat, zeigt nicht, daß Selbsthilfe ganz zurückgedrängt werden konnte. Diese Autorisierung wurde über diesen Fall hinaus durchaus von den Staaten beantragt, gerade dann wenn Länder einen Streitfall gewonnen haben. Der potentiell von der Rücknahme der Zugeständnisse betroffene Staat konnte aber die Autorisierung per Veto blockieren.[22] In einigen Fällen gab es den unilateralen Einsatz von Repressalien im Sinne von Zollerhöhungen, aber auch in Form von 'Vergeltungssubventionen' bzw. eben Subventionswettläufen. Unilateral insofern, weil es verweigert wurde, sich zuvor einer Bewertung und Autorisierung durch die GATT Streitbeilegung zu unterziehen. Etwa dadurch, daß ein Panel, welches explizit zur Bewertung der Aussetzung der Zugeständnisse eingesetzt wurde, per Veto, GATT konform blockiert wurde und dann eben unilaterale Zollerhöhungen vollzogen wurden.[23] Die meisten dieser Maßnahmen wurden von den

[20] Die Struktur der Vorläuferorganisation der WTO, das GATT, basierte auf einer Struktur gegenseitiger Verpflichtungen, deren einseitige Aussetzung als Repressalie verstanden wurde, weil diese zu dem Zweck erfolgen konnten, GATT-Regeln durchzusetzen. Vgl. dazu grundlegend Hahn 1996.

[21] Die Niederlande wurde am 8. November 1952 dazu autorisiert, Konzessionen zurückzunehmen, die sie gegenüber der USA eingegangen sind, dies sind 60.000 t Weizenmehlimporte. Grund waren Handelseinschränkungen der USA im Milchbereich. Siehe dazu den Fall United States - Import Restrictions on Diary Products, BISD 1S/31-32, die Autorisierung erfolgte am selben Tag, BISD 1S/32-33. Die Autorisierung wurde später bestätigt und es wurde den Niederlanden erlaubt, diese Konzessionsrücknahme bis 1956 auszudehnen. BISD 4S/31-32, 1956.

[22] So blockierte die USA mehrfach Anträge von der EU und Kanada auf Vergeltungsmaßnahmen in der Nachfolge des Streitfalls Mexico, Kanada, EU vs. USA - Superfund Taxes BISD 34S/136, 1988. Hudec 1991: 535-537.

[23] Drei Fälle können hier genannt werden: Der 'Chicken War', bei dem es um die Zurücknahme eines verbindlichen Zolles für deutsche Huhnimporte ging, als damals die EU Agrarpolitik etabliert wurde und stattdessen variable Importabgaben etabliert wurden. Weil diese ein viel höheres Niveau als zuvor erreichten, protestierten die USA dagegen, indem sie sich garnicht erst auf Kompensationsverhandlungen einließen und sofort Zölle aussetzten. Die GATT Streitbeilegung wurde erst spät damit befaßt, als die Höhe der Rücknahme der Konzessionen zum Streitthema wurde. Hier übernahmen die USA und die EU dann den Vorschlag des Panel. Hudec 1991: 33. Weiterhin gab es einen GATT Streit aus dem Jahre 1987 gemäß dem Tokio-Kodex über technische Standards für Wachstumshormone. Zugrunde lag ein EU-Importban für U.S. Rindfleisch, das mit Wachstumshormonen behandelt war, wogegen die USA klagten. Eine Einigung gelang nicht. Die EU etablierte den Importban Anfang 1989, daraufhin erhoben die USA nur die EU betreffende Zölle von 100 % auf bestimmte Waren, gesamter Wert US$ 100 Mill. Als die EU aufgrund dieser Vergeltungsmaßnahmen ein Panel einsetzen wollte, wurde dies von der USA blockiert. Etwas später kam es zu einer partiellen Annäherung der Parteien, die Zölle blieben aber teils bestehen. Siehe USA vs. EU - Animal Hormones Directive sowie EU vs. USA - Hormones Retaliation. Daran wird deutlich, wie die GATT Struktur solche unilateralen Vergeltungsmaßnahmen zumindest erleichtert hat. Hudec 1991: 545-546; 574-575. Teilweise gelang es Vergeltungsmaßnahmen auszuweichen, indem das Recht Vergeltungsmaßnahmen zu erheben, einer Partei, hier Kanada, seitens der EU eingestanden wird, die Vergeltung aber nicht umgesetzt wurde. Siehe den Fall Canada vs. EU - Compensation in Art. XXIV: 6 Negotiations. Hudec 1991: 460-461.

USA ab Mitte der achtziger Jahre eingesetzt, als Grund wurde das wachsende Handelsdefizit angeführt.[24] Publizierte Fälle einer Androhung von Vergeltungen, zumal gegen Entwicklungsländer gibt es wenige. Eine Vergeltung drohte die USA etwa gegenüber Brasilien an, aufgrund von dessen Politik des Aufbaus eines eigenen Computerindustrie, welche mit massiven Handelsbeschränkungen verbunden war, hier kam es zu einer Einigung, als Brasilien den Verkauf eines Software Programmes erlaubt.[25] Ebenso in bezug auf Brasilien hatte die USA unilaterale Zollerhöhungen angewandt, gestützt auf eine Sec. 301 Untersuchung[26], um das Land zu Patentschutz im Pharmabereich zu bewegen.[27] Teils waren dies nicht mehr Rücknahmen von Zugeständnissen im engen Sinne, denn angesichts fehlender GATT Regeln für Dienstleistungen und Patentschutz lag keine GATT Regelverletzung vor, die mit einer Vergeltungsmaßnahme beantwortet werden konnte.[28]

Die WTO hat diese strukturelle Anlage übernommen, verfügt aber gegenüber dem GATT und im Vergleich zum klassischen Völkerrecht gesehen, über ein neuartiges Profil. Strittig dürfte sein, wie relevant diese Unterschiede sind und wie die WTO begrifflich eingeordnet werden kann. Und zwar insbesondere dann, wenn der weiche 'Entscheidungsdruck' versagt und die 'harte' Struktur der Streitbeilegung in den Vordergrund tritt: Nämlich erstens die zwanghafte Durchsetzung der WTO Regeln durch die Autorisierung zur Rücknahme von Zugeständnissen. Zweitens die Möglichkeit, eine Rücknahme von Zugeständnissen durch andere zu akzeptieren und sich dadurch einer Umsetzung der Empfehlungen des Streitbeilegungsgremiums solange wie möglich zu verweigern.

Es ist nicht einfach abzuschätzen, welches 'Gesicht' der WTO sich durchsetzen wird. Es ist beispielsweise nicht ganz ausgeschlossen, daß Staaten, temporär oder sogar langfristig, Vergeltungsmaßnahmen anderer Staaten auf sich nehmen und sich einer Einhaltung bestimmter Regeln verweigern. Dies würde den WTO Regeln widersprechen, die eine Herstellung des WTO konformen Zustandes für erforderlich halten. Warum ist diese Frage wichtig? Weil das 'weiche' Gesicht schwache Staaten eher vor Regelverletzungen schützen wurde. Die 'harte' Struktur bevorzugt

---

[24] Aufgezählt werden in Hudec (1991: 111-112) die folgenden weiteren Fälle, wobei darauf hingewiesen wird, daß diese Aufzählung nicht vollständig ist, weil angedrohte Vergeltung nicht dazugezählt wird: Im USA vs. Brasilien 'Pharmaceuticals' Fall, etablierten die USA Vergeltungsmaßnahmen. Ebenso in zwei Fällen gegen Japan: 'Semiconductors' und 'Leather'. Vergeltungsmaßnahmen wurden ebenso gegen die EU durchgeführt, in USA vs. EU 'Subsidies Pasta' und 'Tariff Treatment of Citrus Products', hier schlug die EU aber beidesmal zurück und es kam schließlich zu einer vorläufigen Einigung. Hudec 1991: 493-495, 503-505. Ebenso kam es zu U.S. Maßnahmen als Spanien und Portugal in die EU aufgenommen wurden und fortan die EU Agrarpolitik auch für diese Länder Geltung hatte, auch hier wandte die EU 'counterretaliation' an. Hudec 1991: 112, 550. Vergeltungssubventionen wurden gegen die EU im Weizenbereich eingeführt, indem der ägyptische Weizenmarkt 1982 von den USA im Handstreich genommen wurde. 1985 wurden gegen die EU gerichtete Exportsubventionen eingeführt. Dahinter stand der von der USA blockierte GATT Fall USA vs. EU 'Wheat Flour' gemäß dem Subventionskodex der Tokio-Runde. Hudec 1991: 490-492.

[25] Brasilien nahm Rekurs auf die GATT Streitbeilegung, die USA antwortete darauf aber nicht. Durch Verhandlungen kam es zu einer Einigung. Die angedrohte Vergeltung lag mit US$ 700 Mill. sehr hoch und wurde in Verbindung mit einer detaillierten Liste brasilianischer Produkte präsentiert. Hudec 1991: 553.

[26] Mehr dazu in Abschnitt 'H', Punkt 13, Sec. 301.

[27] Die USA konnte die Etablierung eines GATT Streitfalls erst blockieren, dann in seinen Terms-of-Reference beschränken, sodaß die Nutzung von Sec. 301 gegen Brasilien ausgeklammert wurde. Schließlich kam es zu einer Einigung mit Brasilien, nach der dieses Land ein Patentschutzgesetz etablieren sollte, welches aber 1992 noch nicht in Kraft war. Hudec 1991: 571.

[28] Hudec 1991: 110. Siehe dazu Abschnitt 'H', Punkt 13, zu Sec. 301 des U.S. Trade Act, der solche Maßnahmen ermöglicht.

tendenziell wirtschaftlich starke Staaten, denn kleinere Staaten sind nicht in der Lage mit Vergeltungsmaßnahmen einen größeren Schaden auszulösen und damit Druck zur Etablierung eines WTO konformen Zustandes auszurichten. Dies ist genau ein Vorwurf, der auch dem klassischen Völkerrecht gemacht werden konnte. Große Staaten können effektiveren Nutzen aus der Streitbeilegung ziehen, weil wirtschaftliche schwächere Staaten vom Aussetzen von Zollkonzessionen bzw. dem Wegfall des Marktzugangs stark getroffen werden.[29] Das Streitbeilegungssystem bleibt somit unvollkommen, weil wirtschaftlich mächtige Staaten es weniger spüren, wenn kleinere Staaten nach einem gewonnenen Streitbeilegungsfall von der WTO zur Aussetzung von Zugeständnissen autorisiert werden und damit versuchen Umsetzungsdruck auszuüben.[30] Wie dem auch sei, wenn es um gleich oder ähnlich große Staaten geht, kann aufgrund der Möglichkeit, bei der Vergeltung viele private Akteure in sensiblen Bereichen (und in 'sensiblen' Wahlkreisen) zu treffen, dies in erkennbarer Art und Weise zur Regelbefolgung führen.[31] Gleichzeitig bleibt es ebenso wahr, daß sich etwa die USA und die EU in einzelnen Fällen, trotz Vergeltung, einer Umsetzung verweigern. Eine erfolgreiche Umsetzung der Streitbeilegungsempfehlungen gelang in den ersten fünf Jahren in 69 % der Fälle und in den zweiten fünf Jahren in 54 % der Fälle. [32] In der Literatur ist aufgrund dieser Unsicherheit in der Bewertung eher vorsichtig die Rede von einer "Institutionalisierung von Mitteln, um Streitschlichtungsentscheidungen durchzusetzen".[33] Mit den folgenden drei Punkten kann aber das neuartige Profil der WTO verdeutlicht werden, welches den Vorwurf, daß sie sich in der Nähe des klassischen Völkerrechts befindet, immerhin abmildert:

(1) Im Einklang mit dem klassischen Völkerrecht werden Streitigkeiten von der WTO grundsätzlich als bilaterale Auseinandersetzungen zwischen zwei Staaten verstanden, es wird also ein "zwischenstaatliches Verfahren" etabliert und die Rücknahme der Zugeständnisse erfolgt prinzipiell nur zwischen den Streitparteien.[34] Obwohl dies in der Geschichte des GATT mehrfach von Entwicklungsländern gefordert wurde und auch heute wieder diskutiert wird, gibt es keine Möglichkeit zur Autorisierung von Kollektivsanktionen, geschweige denn die Möglichkeit solche automatisch durchzuführen, wodurch sich u.a. das Problem der unterschiedlichen Durchsetzungskraft wirtschaftlich unterschiedlich starker Länder korrigieren ließe.[35]

---

[29] "Das Durchsetzungsverfahren begünstigt große Wirtschaftsmächte, weil sie Gegenmaßnahmen ertragen können, umgekehrt aber, wenn sie z.B. Zollkonzessionen aussetzen, schwächere Volkswirtschaften durch den Wegfall eines großen Marktes schwer treffen können" Emmerich-Fritsche 2002: 198. Im klassischen Völkerrecht waren starke Staaten gegenüber schwachen Staaten bevorzugt, wenn es um die Rechtsdurchsetzung ging. Dazu und in bezug auf die WTO Emmerich-Fritsche 2002: 144-145, 198-199, ebenso Anderson 2002: 10, 16; und Islam 2004: 479.

[30] Hoekman 1995: 5; Gabler 1997: 64; Emmerich-Fritsche 2002: 189-199; Anderson 2002: 10, 16.

[31] Die EU hatten ihre Produktliste für eine mögliche Vergeltung gegen Stahlschutzmaßnahmen der USA genau auf die Wahlkreise von U.S. Präsident Bush ausgerichtet. Deutlich wird hieran auch, daß Vergeltungsmaßnahmen selbst in den großen, wirtschaftlich starken Ländern als politisch und ökonomisch unangenehm angesehen werden können. Lawrence 2003: 53-54.

[32] Diese absinkende Tendenz wird mit Sorge betrachtet und es werden Vorschläge gemacht, wie dies zu verbessern ist. Einen empirischen Überblick bietet Choi 2007: 1043. Einen solchen Vorschlag, der die Einzahlung einer bestimmten Geldsumme impliziert, welche bei einem verlorenen Fall dem Gewinner zukommt, macht Yenkong 2006. Siehe auch Lawrence 2003: 76-77.

[33] Emmerich-Fritsche 2002: 207.

[34] Emmerich-Fritsche 2002: 181; WTO 2004: 81.

[35] Wenn von der GATT Streitschlichtung festgestellt würde, daß Maßnahmen der Industrieländer auf Entwicklungsländer negativ wirken, wurde bereits 1966 gefordert, daß dann automatisch zu Gegenmaßnahmen autorisiert werden müßte, weiterhin sollte über 'collective action'

Somit liegt strenggenommen kein Übergang vom traditionellen Völkerrecht zum Völkerrecht der Kooperation vor, denn dieses zeichnet sich durch die Ermöglichung von Zwangseinwirkung durch ein gemeinsames Organ der Staatengemeinschaft, dem Sicherheitsrat der Vereinten Nationen, aus.[36] Die 'klassisch' bilaterale Struktur der WTO muß aber nicht nur negativ bewertet werden, es scheint nämlich ein weise Lösung zu sein, weil dadurch internationalen Spannungen aus dem Weg gegangen wird, die mit einer kollektiven (statt nur bilateralen) Durchsetzung verbunden wären. Am Europäischen Gerichtshof, der ähnlich weitreichende Entscheidungen in bezug auf Wirtschaft wie die WTO fällt, wird diese Problemdimension beispielhaft sichtbar. Dessen Entscheidungen führten zu weniger Akzeptanzproblemen, weil "die Durchsetzbarkeit des Rechts in kleineren Gemeinschaften besser gelingt, weil das gegenseitige Verpflichtungsgefühl und der daraus resultierende Wille, die vertraglichen Verpflichtungen einzuhalten größer ist."[37] Denkbar ist also, daß ein durch kollektive Durchsetzung gestärkter Zwangscharakter der WTO zu größeren Spannungen führen würde, als dies jetzt zu beobachten ist. Und aus diesen Gründen mag es, der feststellbaren Ungerechtigkeiten zum Trotz, weise sein, daß hier noch kein Übergang zu einem Weltrecht im engen Sinne erfolgt ist.[38]

Immerhin nähert sich die WTO diesem Zustand an, denn es ist schon jetzt möglich, daß mehrere Staaten gleichzeitig gegen einen bestimmten Aspekt der Wirtschaftspolitik in einem WTO Mitgliedsland klagen können, wobei dies dazu führen kann, daß mehrere Staaten gleichzeitig zu Sanktionen autorisiert werden können. Dadurch wird der Durchsetzungszwang erhöht. Dies wird durch die sog. multiplen Beschwerden ('multiple complaints') ermöglicht.[39] Hintergrund solcher 'multiple complaints' kann es beispielsweise sein, daß wirtschaftlich starke Staaten auf diplomatischer Ebene politische Koalitionen mit schwachen Staaten eingehen und versuchen in der Streitbeilegung auch deren Interessen durchzusetzen. Dies erhöht die Durchsetzungskraft schwacher Staaten.[40]

---

nachgedacht werden, zudem wurden sonstige monetären Kompensationen vorgeschlagen. BISD 14S/139, 1966. Im Jahre 1966 führten diese Forderungen nur dazu, daß spezielle Regeln für Entwicklungsländer aufgenommen wurden, die vorsehen, daß der Generaldirektor des GATT vermitteln soll. BISD 14S/18, 1966. Ein ähnlicher Vorschlag von Brasilien wurde im Rahmen der Tokio-Runde 1977 wieder aufgenommen. Diese Vorschläge fanden keine Unterstützung. Hudec 1991: 42. Ähnliche Vorschläge, die am Anfang der Uruguay-Runde gemacht wurden, fanden ebenso keine Unterstützung. Letzel 1999: 338. Hinweis auf letztere Literaturstelle in Emmerich-Fritsche 2002: 199. In bezug auf die heutige Debatte über die Reform der Streitschlichtung wird etwa gefordert, daß andere WTO Mitglieder Teile der Aussetzung von Zugeständnissen übernehmen könnten, wenn ein Land dazu, aufgrund seiner Größe oder der Struktur seiner Wirtschaft nicht in der Lage ist. Dazu Anderson 2002: 16. Für einen Zulassung kollektiver Vergeltungsmaßnahmen zur Durchsetzung von WTO Regeln hat sich aktuell eingesetzt: Pauwelyn 2000; 2003; siehe auch Islam 2004.

[36] Emmerich-Fritsche 2002: 147, 208.

[37] Emmerich-Fritsche 2002: 154-155.

[38] Zwar wird erwähnt, daß die "Institutionalisierung von Mitteln, um die Streitbeilegungsentscheidungen durchzusetzen" ein weltrechtlicher Ansatz ist, bezweifelt wird aber, daß die WTO dem im engen Sinne schon entspricht. Emmerich-Fritsche 2002: 198, 207.

[39] DSU Art. 9. Emmerich-Fritsche 2002: 199; Palmeter/Mavroidis 2004: 111-112. In DSU Art. 9.2 wird aber festgehalten, daß wenn eine der Streitparteien dies wünscht, ein separater Panelbericht veröffentlicht und die Panelberichte mehrerer Kläger nicht in einen Bericht zusammengefaßt werden. Palmeter/Mavroidis 2004: 11. Die WTO Streitbeilegung ist dabei flexibel. So werden ähnliche Klagen, bei zwei Klägern, nicht unbedingt immer zusammengefaßt und auch die Anhörungen finden getrennt statt, wenn es etwa nicht um komplexe Fakten oder wissenschaftliche Beweisführungen geht, wie im EC - Hormones Fall. Der AB Bericht erfolgte dann aber zusammengelegt. EC, Japan vs. United States - Anti-Dumping Act of 1916, WT/DS136/AB/R, WT/DS162/AB/R 28 August 2000, S. 39, Para. 150.

[40] Dies eröffnet eine komplexe Fragestellung, die nicht so eindeutig beantwortet werden kann. Im GATT und auch in der WTO werden in einem multilateralen Vertrag bündelartig zweiseitige Rechte- und Pflichtenverhältnisse zusammengefaßt. Durch diesen zweiseitigen Charakter ausgelöst versuchen unmittelbar von bestimmten staatlichen Maßnahmen betroffene Staaten ihre Rechte gegenüber einem anderen

(2) In bezug auf den Repressalienaspekt der WTO ist zu beachten, daß die Aussetzung der vorher eingeräumten Begünstigungen, die durch die Streitbeilegungsinstanz gebilligt wird, dem Streitwert entsprechen muß ('equivalent').[41] Begrenzend wirkt hier weiterhin, daß die Streitbeilegung nur 'prospective remedies' erlaubt, ein retroaktiver Effekt ('retrospective remedies') wird nicht akzeptiert, sodaß bei der Bestimmung des Streitwerts, die Zeit ab Annahme eines Panelberichts etwa, geltend gemacht wird.[42] Der obsiegende Staat kann somit die Intensität der Vergeltungsmaßnahmen nicht selbst bestimmen. Auch für die Bereiche, in denen die Sanktionen genutzt werden, gibt es Regeln, deren Durchsetzung von den Schlichtern ('arbitrators') überwacht werden. Grundlegend müssen sich die Vergeltungsmaßnahmen auf die Sektoren richten, auf die sich der Streit bezogen hat. Zu diesem Zwecke sind auch das Dienstleistungsabkommen GATS und das TRIPS Abkommen in 11 und 9 Bereiche eingeteilt wurden, innerhalb derer die Vergeltung stattfinden darf. Seit der Gründung der WTO ist auch eine bereichsübergreifende Vergeltung ('cross retaliation') möglich. Dies bezieht sich zuerst einmal, als 'cross retaliation I', auf das GATS und TRIPS. Hier dürfen, wenn "it is not practicable or effective" im Dienstleistungsbereich statt etwa in der Untergruppe der Finanzdienstleistungen in der Untergruppe der Distributionsdienstleistungen Zugeständnisse rückgängig gemacht werden. Das 'cross retaliation II' ermöglicht, unter strengeren Bedingungen, eine

---

Staat durchzusetzen. Es kommt nicht dazu, daß etwa der Allgemeine Rat der Mitgliedsstaaten daraufhin ähnliche Praktiken anderer WTO-Mitgliedsstaaten auch für WTO-inkonform erklärt und auch von denen eine Rücknahme fordert. Es besteht somit kein Anspruch der einzelnen Vertragsparteien auf eine Einhaltung aller Entscheidungen der WTO-Organe durch andere Vertragsparteien. Diese These kann aufrechterhalten werden, obwohl es eine gewisse Aufweichung gibt. Denn erstens können nach DSU Art. 9 mehrere Verfahren in ein einheitliches Verfahren zusammengefaßt werden. Ausdrücklich wird aber darauf hingewiesen, daß die Rechte der Mitgliedsstaaten nicht dadurch beeinträchtigt werden dürfen, im Vergleich zu einem nur zwei Staaten betreffenden Verfahren. Zweitens werden, DSU Art. 10, dritte Parteien zugelassen, die gehört werden, Zugang zu den Unterlagen bekommen und sich schriftlich beteiligen können. Eine erga omnes Rechtstruktur, wie sie etwa aus Menschenrechtsverträgen bekannt ist, liegt aus diesen Gründen aber nicht vor. Hahn 1996: 137, 144-146, 150-151, 381; siehe zu erga omnes Verpflichtungen grundlegend Verdross/Simma 1984: 40, 907-912. Es ist aber durchaus möglich, daß auf diplomatischen Wege ausgehandelt wird, daß ein wirtschaftlich mächtiger Staat im Interesse vieler anderer Staaten die Einhaltung bestimmter Prinzipien von einem anderen mächtigen Staat einfordert. In einen solchen Fall löst sich die bilaterale Struktur der WTO zwar nicht formal aber de facto auf. Auf diese Weise kann die Durchsetzung beispielsweise der Einhaltung grundlegender WTO-Verpflichtungen zum Vorteil sehr vieler Staaten ermöglicht werden. So konnte die EU gegen unilaterale Maßnahmen der USA vorgehen und wurde dabei gestützt von Brasilien, Kamerun, Kanada, Kolumbien, Costa Rica, Kuba, Ecuador, Dominica, Dominikanische Republik, Hongkong, Indien, Israel, Jamaica, Japan, Korea, St. Lucia und Thailand. Siehe EU vs. United States - Sections 301-310 of the Trade Act of 1974, WT/DS152/R, 22 December 1999. In diesem Fall hätten viele der kleineren Länder ebenso Konsulationen fordern können und hätten den Fall auch ohne die EU gewinnen können, wobei sie jeweils einzeln von der Streitbeilegung dazu autorisiert worden wären, Vergeltung gegen die USA zu nutzen. In der Streitbeilegung ist es mittlerweile zum Normalfall geworden, daß sich Koalitionen bilden und mehrere Staaten gegen einen einzigen Staat vorgehen. Dabei kommt es vor, daß sich schwächere Staaten zusammenschließen. Aktuell etwa Thailand und Indien, die gegen dieselben Maßnahmen der USA erfolgreich geklagt haben: Thailand vs. United States - Measures relating on Shrimp from Thailand, WT/DS343/R, 29 February 2008, India vs. United States - Customs Bond Directive for Merchandise Subject to Anti-Dumping/Countervailing Duties, WT/DS345/R, 29 February 2008. Genauso ist zu erkennen, daß einige Fälle von wirtschaftlich mächtigen Staaten, aufgrund gemeinsamer Interessen, hier im Automobilbereich, gemeinsam geführt werden, so klagten die USA, die EU und Japan gemeinsam gegen den schwächeren Akteur Indonesien in: Indonesia - Certain Measures Affecting the Automobile Industry, WT/DS54/R, 29 November 1996. Spektakulär war der Stahl-Schutzklauselfall, als quasi die ganze Welt gegen die USA klagte. Siehe dazu Abschnitt 'J', Schutzklausel. Kurz: Die WTO hat durch diese Ermöglichung variabler Geometrien, nicht in allen, aber in vielen Fällen klar erkennbar einen machtausgleichenden Effekt und stellt in dieser Hinsicht eine Verbesserung gegenüber dem GATT dar.

[41] DSU Art. 22 Abs. 4. Dazu WTO 2004: 82; Emmerich-Fritsche 2002: 197.

[42] Mit weiteren Referenzen. Rosas 2001: 140. Im GATT sowie in der WTO gibt es dazu divergierende Panelentscheidungen. Betont wird in der Literatur, die Mitgliedsländer der WTO keine Änderung dieser Praxis sehen wollen. Grane 2001: 763-770. Abweichend schließt in der WTO der Panel in United States vs. Australia - Automotive Leather (1999-2000), dort wird auch deutlich, daß u.a. die USA hier 'prospektiv' die Wirkung einer Subvention berechnet, siehe Abschnitt 'J', Punkt Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen.

abkommensübergreifende Vergeltung. Selbst wenn es in einem Fall nur um Waren oder Dienstleistungen geht, kann ein Land dazu autorisiert werden, Zugeständnisse im Bereich geistiger Eigentumsrechte auszusetzen. Diese Möglichkeit wird im Prinzip auch den mächtigen Staaten eingeräumt. Die Schiedsgerichtsbarkeit der WTO wird die 'cross-retaliation'-Möglichkeit aller Wahrscheinlichkeit aber vor allem kleinen Ländern einräumen und damit deren Druckpotential erhöhen. Dies wird sichtbar am ersten Beispiel einer derartigen Anwendung, als Ecuador im Zusammenhang der Klage gegen die EU-Bananenmarktordnung dazu autorisiert wurde, geistige Eigentumsschutzrechte auszusetzen.[43] Mit dieser institutionellen Einhegung des Repressalienaspekts, die den Staaten die Höhe der Vergeltung vorgibt und zumindest im Ansatz versucht, Unterschiede zwischen starke und schwachen Staaten abzumildern, entfernt sich die WTO vom klassischen Völkerrecht, welches einen ähnlich ausgerichteten, aber nicht so eng geführten Grundsatz der Verhältnismäßigkeit ('proportionality') vorsah.[44]

Im Einzelfall kommt es dazu, daß der Schlichtungsausschuß nicht allein die Höhe des Streitwerts beachtet, sondern das Verhalten der Streitparteien miteinbezieht, angesichts des Ziels der WTO Streitbeilegung Regelbefolgung zu erreichen ('compliance'). Als sich beispielsweise Kanada ganz weigerte, Empfehlungen umzusetzen, wurde Brasilien zu einer 20 % höheren Vergeltung autorisiert.[45] Ähnlich entschied der Schlichtungsausschuß in einem weiteren Fall.[46] Innerhalb der Schlichtung ist dies heftig umstritten.[47] Insgesamt gesehen kommt es nicht in vielen Fälle zu einem Rekurs auf DSU Art. 22.6 (von 62 Fällen wird etwa nur in 6 eine solche Autorisierung zu Vergeltungsmaßnahmen verlangt[48]). Schon die 'normalen' äquivalenten Vergeltungsmaßnahmen können erhebliche Eingriffe in

[43] Siehe für 'cross retaliaton I' Dispute Settlement Understanding Art. 22.3 (b) und für 'cross retaliation II' Dispute Settlement Understanding Art. 22 Abs. 3 (c). Diese Benennung stammt vom Verfasser, siehe dazu in diesem Sinne aber Hoekman 1995: 6; WTO 2004: 83; Anderson 2002: 12-13. Bei der letztere Option ('cross retaliation II') ist die Schwelle für die Autorisierung höher. Ein Entwicklungsland kann diese Schwelle aber leichter überspringen, wenn die Rücknahme bestimmter Zugeständnisse, etwa im Inputgüterbereich seine eigene Wirtschaft schädigen würde oder durch die Rücknahme von GATS Verpflichtungen eine Verunsicherung der Investoren, die das Investitionsklima schädigen würde, ausgelöst würde. Wenn nur noch bestimmte andere Möglichkeiten bleiben, Konzessionen von angemessener Höhe zurückzunehmen und zudem der von der WTO inkonformen Handlung in anderen Ländern betroffene Handel bzw. Teil der Wirtschaft für das Land von Wichtigkeit ist, wird eine Autorisierung von 'cross retaliation II' wahrscheinlicher. WT/DS27/ARB/ECU, S. 19-29. Das Schiedsgericht mißt sich dabei Autorität zu, zu überprüfen, ob dieses Ansinnen den hier relevanten WTO Regeln entspricht. WT/DS27/ARB/ECU, S. 14. Erstmals wurde die Frage des 'cross retaliation' im Bananenfall aktuell, dort wurde Ecuador autorisiert, den Urheberrechtsschutz auf Musik, geographische Ursprungsbezeichnungen, Industriedesigns auszusetzen, um die EU zu einer Umsetzung ihrer Verpflichtungen zu bewegen. WT/DS27/ARB/ECU, S. 29, 37.

[44] Zum klassischen Völkerrecht: "It is generally agreed that all countermeasures must, in the first place, have some degree of equivalence with the alleged breach, this is a well known rule." Verdross/Simma 1984: 911. Repressalien waren aber nicht gerade institutionell eingeschränkt und konnten "in jeden beliebigen Rechtsbereich des Gegners eingreifen. Sie konnten auch mit militärischen Mitteln (z.B. durch Blockade eines Hafens oder Küstenstriches oder Besetzung eines solchen) erfolgen." Aus: Verdross/Simma 1984: 907.

[45] Brazil vs. Canada - Export Credits and Loan Guarantees for Regional Aircraft, WT/DS222/ARB, 17 February 2003, S. 32-33, Para. 3.121. Charnovitz 2002: 423.

[46] Hier geht es darum, daß sich die USA weigern, nach 4 Berichten der Streitbeilegung, die Empfehlungen umzusetzen. Die EU wurde daraufhin, u.a. auch wegen der speziellen SCM Verpflichtungen, zu Vergeltungsmaßnahmen in Höhe von US$ 4,043 Mrd. autorisiert. EU vs. United States - Tax Treatment for "Foreign Sales Corporations", WT/DS108/ARB, 30 August 2002, S. 33, Para. 8.1.

[47] Jürgensen 2005: 328. Einen detaillierten Überblick über die Schlichtungsfälle und deren Argumentation bietet: Jürgensen 2005: 328; und Spamann 2006.

[48] Bis zum 20. September 2002. Charnovitz 2002: 412.

den internationalen Handel auslösen und werden deshalb kritisch betrachtet.[49] Hintergrund des Fokus auf Regelbefolgung statt Vergeltung ist u.a. DSU Art. 22.1, welcher in der Literatur oft so interpretiert wird, daß eine Regelbefolgung vorrangiges Ziel der WTO sei und sonstige Möglichkeiten, etwa Kompensation oder auch Vergeltung, nur ein temporäres Zwischenstadium darstellen dürfen.[50]

(3) Ein weiterer wichtiger Aspekt, der das Streitbeilegungssystem auszeichnet, ist dessen breite Zuständigkeit, die in DSU Art. 23.1 und Art. 23.2 formuliert wird.[51] Einzige Ausnahme sind wesentliche Sicherheitsinteressen, mit denen sich Handelsembargos begründen lassen. Diese werden immer noch tendenziell als 'wrong cases' angesehen, die von den betroffenen Staaten ignoriert werden. Zwar beanspruchte schon das GATT und die WTO auch hierfür Zuständigkeit, mit dem Ausnahmeartikel GATT Art. XXI 'Ausnahmen zur Wahrung der Sicherheit'. Die GATT Fälle führten aber zu keinem Ergebnis und in bezug auf den Helms-Burton Act der USA, der sich gegen Kuba richtet, kam es zwischen den EU und der USA zu einer Einigung und Vermeidung eines WTO-Streitfalls.[52]

Davon einmal abgesehen ist die WTO-Streitbeilegung tendenziell für alle sonstigen Handelskonflikte zuständig und schränkt unilateral einsetzbare handelspolitische Schutz-, Druck-, und Bewertungsinstrumente in deutlicher Art und Weise ein. Das unilaterale U.S. Druckinstrument Sec. 301 wurde innerhalb des Verhandlungspakets der Uruguay-Runde als WTO widrig eingestuft und kann nicht weiter genutzt werden, in EU vs. United States - Section 301 Trade Act (1999).[53] Dies

---

[49] Charnovitz (2002) argumentiert gegen 'Sanktionen' und fordert, daß eine Neubalancierung ebenso sinnvoll wäre, welches auch Kompensationen einbeziehen könne: Charnovitz 2002: 419. Hier gibt es eine lebhafte Debatte, bei der u.a. auch i.S. der 'public choice' Position als Lösung vorgeschlagen wird, daß Individuen eingeräumt werden sollte, direkt WTO Regelbefolgung vor nationalen Gerichten durchsetzen zu können. Rosas 2001: 139. Anderson (2002) beklagt in diesem Zusammenhang: "national governments are gradually becoming less appropriate bodies to defend the interests of multinational corporations. When will the day come when firms will be allowed to defend their trade interests directly at the WTO?" Anderson 2002: 17.

[50] "However, neither compensation nor the suspension of concessions or other obligations is preferred to full implementation of a recommendation to bring the measure into conformity with the covered agreement." Dispute Settlement Understanding, Art. 21.1. WTO 1995: 422. Letztendlich ist diese Hierarchie nicht durch die Streitbeilegung geklärt. Es gibt hier unterschiedliche Meinungen in der Literatur. Charnovitz 2002: 415, 419.

[51] " (...) they shall have recourse to, and abide by, the rules and procedures of this Understanding." Dispute Settlement Understanding Art. 23.1 WTO 1995: 425-426. Siehe Gabler 1997: 43.

[52] Eigentlich ist das GATT 1994 auch für sicherheitspolitisch begründete Handelsbeschränkungen zuständig. Das GATT 1994 sieht auch hier einschränkende Bedingungen vor, denn nur unter bestimmten Vorraussetzungen ist ein Rekurs auf Art. XXI (b) Ziff. (i)-(iii) möglich. De facto haben sich mächtige Staaten durch die WTO nicht daran hindern lassen, wirtschaftliche Instrumente zur Durchsetzung sicherheitspolitischer Ziele einzusetzen. Die USA beharrte gegenüber Nicaragua und Polen und die EU während des Falkland-Kriegs gegenüber Argentinien auf ihren Spielräumen bzw. eben Handelsembargos. Der Fall USA vs. Nicaragua wurde im GATT verhandelt und der Bericht von den USA sogar angenommen, er führte aber zu keinen Konsequenzen, weil die USA vorher klargestellt hatten, daß Art. XXI nicht direkt diskutiert wird. Hudec 1991: 176, 527-528. Gegen den Helms-Burton-Act, durch den die USA ein Handelsembargo gegen Kuba verhängten und kommerzielle Aktivitäten von Ausländern, die in irgendeiner Weise mit früher enteignetem U.S.-Besitz in Verbindung stehen, sanktionierten, wollte die EU zunächst in der WTO klagen, es kam dann aber zu einer Einigung zwischen EU und USA, die dazu führte, daß der Fall nicht WTO-rechtlich verhandelt wurde. Zu den Fällen und Kriterien: Kuilwijk 1997; Stern 1997. Grundsätzlich: Hahn 1996: 389-391.

[53] Dabei geht es u.a. um DSU Art. 23 Abs. 2 (a). WTO 1995: 426; siehe EU vs. United States - Sections 301-310 of the Trade Act of 1974, WT/DS152/R, 22 December 1999, S. 327, Para. 7.97. Interessant ist diesbezüglich, daß die U.S. Umsetzungsgesetzgebung ambivalent in dieser Hinsicht blieb und sich Möglichkeiten unilateralen Handels offenhielt. U.a. in bezug auf den geistigen Eigentumsschutz sind Sanktionsmöglichkeiten vorbehalten, auch wenn sich ein Land im Einklang mit dem WTO TRIPS Abkommen befindet. Es gibt aber auch die andere Seite der U.S. Gesetzgebung, die unilaterale Handlungen nicht zwangläufig vorsieht. Leebron 1997: 232-233.

wurde bestätigt in drei weiteren Fällen, gegen eine zu frühe Erhöhung von U.S. Zollkautionen in EU vs. United States - Certain EC Products (2000)[54] und ein EU Druckinstrument gegen koreanische Schiffbausubventionen, Korea vs. EC - Commercial Vessels (2005).[55] Im aktuellen Fall European Communities vs. United States - Continued Suspension (2008)[56] hatte die USA anläßlich der neu begründeten Hormonfleischverordnung der EU eigenhändig 'festgestellt', daß diese den WTO Regeln widersprach und Vergeltungsmaßnahmen, zu denen sie zuvor durch die WTO bezüglich einer früheren Verordnung der EU autorisiert wurde, aufrechterhalten. Dies akzeptiert der Panel nicht.[57] Die EU hatte ähnlich unilateral gehandelt, hierzu gab es keinen Streitfall.[58] Die Streitbeilegung reklamiert dabei Zuständigkeit auch für Gesetze und Maßnahmen, von denen die Staaten behaupten, daß sie etwa keine Maßnahmen gegen Antidumpingzölle[59] oder Subventionen[60] darstellen. Gelingt es, zu zeigen, daß doch ein Zusammenhang besteht, werden diese Maßnahmen überprüft. Ebenso gelten die WTO Regeln auch für handelsbezogene Maßnahmen, die zur Durchsetzung von Umwelt- und Arbeitsstandards eingesetzt werden könnten[61], wobei die WTO im Umweltbereich unilaterale Maßnahmen zwar nicht ganz ausschließt, aber beansprucht, deren WTO-Konformität Fall-zu-Fall

---

[54] Panel und AB: EU vs. United States - Import Measures on Certain Products from the European Communities, WT/DS165/R, 17 July 2000. EU vs. United States - Import Measures on Certain Products from the European Communities, WT/DS165/AB/R, 11 December 2000, S. 31, Paras. 110-111.

[55] Nur Panel. Korea vs. EC - Measures Affecting Trade in Commercial Vessels, WT/DS301/R, 22 April 2005, S. 75-80, Paras. 7.36-7.54.

[56] European Communities vs. United States - Continued Suspension of Obligations in the EC - Hormones Dispute, WT/DS320/R, 31 March 2008.

[57] Diese eigenmächtige Feststellung der USA, daß eine Regelverletzung der EU weiter vorlag und die Aufrechterhaltung der Vergeltungsmaßnahmen führt zu einem Verstoß gegen DSU Art. 23.1 und Art. 23.2 (a). Die WTO verfügt über kein spezielles Verfahren für die Aufhebung einmal autorisierter Vergeltungsmaßnahmen. In diesem Fall wurde die USA nach einem gewonnenen Fall von der WTO zu Vergeltungsmaßnahmen bezüglich des EU Importbans für mit Hormonen behandeltem Fleisch autorisiert und sie hielt diese, angesichts der neuen Hormonfleischverordnung der EU, weiter aufrecht. Die USA argumentiert, daß es nicht sein könne, daß ein Staat generell verpflichtet sei, seine Vergeltungsmaßnahmen bei Umsetzungsmaßnahmen aufzuheben, weil durch betrügerische Gesetzgebung ("scam legislation") ein endloser Prozess der Streitigkeiten ausgelöst werden könne. Der Panel antwortet, daß auch durch "other implementing measures", die gemäß Treu und Glaube ('good faith') implementiert werden, ein endloser Prozess der Streitigkeiten möglich sei. In diesem Fall hatte die EU ein längeres Entscheidungsverfahren mitsamt Europäischem Parlament vorzuweisen, welches "all the signs of a measure adopted in good faith" zeigt. Daraus wird ein Verstoß gegen Art. 23.1 und Art. 23.2 (a) geschlossen. European Communities vs. United States - Continued Suspension of Obligations in the EC - Hormones Dispute, WT/DS320/R, 31 March 2008, S. 184-185, Paras. 7.234-7.238, S. 187, Para. 7.251. Der Panel betont weiterhin die Relevanz des Prinzips von Treu und Glaube, wobei dies die EU nicht davor schütze, von der USA verklagt und, in diesem Fall, mit ihrer Umsetzungsmaßnahme vom Panel anhand von DSU Art. 22.8 überprüft zu werden. S. 206, Paras. 7.358-7.359. Das Ergebnis: Ein zusätzlicher Verstoß der USA gegen DSU Art. 22.8 liegt nicht vor. Dieser Artikel besagt, daß eine Vergeltungsmaßnahme nur solange aufrechterhalten werden kann, solange eine WTO inkosistente Praxis vorliegt. Weil die EU inkonsistent handelte, indem ihre Maßnahme nicht den Kriterien des SPS Abkommens entsprach, lag der Verstoß der USA aber nicht vor. S. 311-312, Paras. 7.856-7.857. Die USA wird aufgefordert, sich ohne Verzögerung der Prozeduren der WTO zu bedienen, um den Streit beizulegen. Gemeint ist damit, so der Eindruck hier, die Rücknahme der Vergeltungsmaßnahmen, bis zum Zeitpunkt einer erneuten Autorisierung durch die WTO, S. 312, Para. 8.3.

[58] Die EU hatte vor dem Urteil eines Schlichters zum U.S. 1916 Act am 24. Februar 2004 eine 'Gegengesetzgebung' verabschiedet, nämlich am 15. Dezember 2003. Diese Gesetzgebung wurde aber nicht angewandt. Dazu Antoniadis 2007: 609.

[59] So gelingt es zu zeigen, daß ein U.S. Gesetz, der 1916 Act, welches wettbewerbsrechtliche Regeln, aber auch Antidumpingregeln aufwies, unter das AD Abkommen fiel. EU vs. USA - Anti-Dumping Act of 1916, WT/DS136/R, 31 March 2000. S. 149, Para. 6.162. Japan vs. USA - Anti-Dumping Act of 1916, WT/DS136/AB/R, WT/DS162/AB/R, 28 August 2000. S. 36, Para. 132-133. Ebensolches gelingt für das sog. Byrd Amendment: Australia, Brazil, Chile, European Communities, India, Indonesia, Japan, Korea, Thailand vs. United States - Continued Dumping and Subsidy Offset Act of 2000, WT/DS217AB/R, WT/DS234/AB/R, 16 January 2003. S. 103, Para. 318 (a). Siehe auch Movesian 2004: 152

[60] Für das EU TDM: "the Panel finds that the TDM Regulation is 'specific action' within the meaning of Art. 32.1 of the SCM Agreement because it has a strong correlation and inextricable link with the constituent elements of a subsidy". Korea vs. EC - Measures Affecting Trade in Commercial Vessels, WT/DS301/R, 22 April 2005, S. 105, Para. 7.143.

[61] Hahn 1996: 368-373.

festzustellen.[62] Handelsbezogene Repressalien im Sinne einer unilateralen, autonomen Selbstdurchsetzung ('Handelsembargos') sind somit nur noch eingeschränkt möglich, ohne in Berührung mit den WTO Regeln zu geraten.[63]

Unklar bleibt, inwiefern Abmachungen auf der Ebene der Diplomatie davon betroffen sind. Japan hat sich zwar durch die Gründung der WTO teils emanzipiert[64], aber dennoch noch nach Gründung der WTO auf Verhandlungen mit den USA eingelassen und einer sogenannten freiwilligen Importabmachung zugestimmt, die besagt, daß die japanische Automobilindustrie den Anteil der Teile erhöht, die von U.S. Firmen gekauft werden (sog. voluntary import expansion, 'VIE').[65] Dies ist nicht unproblematisch, weil mit WTO Gründung die sog. freiwilligen Selbstbeschränkungsabkommen eigentlich abgeschafft wurden.[66] Aus diesem Grund lief eine Abmachung der EU mit Japan über die Beschränkung von Automobilexporten, welches ebenso noch nach 1995 Bestand hatte, bis zum 31. Dezember 1999 aus.[67] Die Abschaffung der VERs gelang weitgehend, aber nicht perfekt. Nicht mit der WTO vereinbar ist auch das neulich geschlossene U.S. Mexico Agreement on Cement.[68] Auch zwei der Softwood Lumber Abkommen zwischen USA und Kanada fallen in die WTO Zeit und deren Konformität mit den Regeln ist umstritten. Für beide Fälle findet sich aber kein Kläger.[69] Ist ein Land einem solchen Druck durch ein anderes Land ausgesetzt, kann es immerhin auf eine Inkonformität mit den WTO Regeln hinweisen und im Falle der Nutzung solcher regelinkonformer unilateraler Druckmaßnahmen die Streitbeilegungsinstanz anrufen.

Ein weiterer Punkt muß festgehalten werden. Mit der WTO Streitbeilegung lassen sich nur die WTO Regeln durchsetzen, nicht darüberhinausgehende Forderungen, beispielsweise nicht Forderungen in

---

[62] Die komplexe Geschichte kulminiert in der Art. 21.5 Klage Malaysias gegen die USA im Shrimp-Meeresschildkröten Fall. WT/DS58/AB/RW, 22. Oktober 2001. Auf diesem aktuellen Stand sind Srivastava/Ahuja 2002: 6-13; Trebilcock/Howse 2005: 530-540.

[63] Repressalien sind erst dann wieder erlaubt, wenn sich ein Staat nicht den WTO-Regeln unterwirft und trotzdem unilaterale Maßnahmen ergreift. Als Reaktion auf eine solche Vertragsverletzung sind dann wieder autonom durchführbare Repressalien möglich. Hahn 1996: 393-394.

[64] Siehe Abschnitt 'J', Nichtverletzungsbeschwerden.

[65] Am 28. Juni 1995 drohten die USA etwa mit Zöllen auf japanische Luxusautomobile in Zusammenhang mit diesen sog. 'auto-pact'-Verhandlungen. Danach kam es in Genf zu einer Abmachung unter dem Namen: 'US-Japan.Autos and Auto Parts Consultations'. Krishna/Morgan 1998: 1443; OECD 1996: 197-198. Es kann gezeigt werden, daß die diesen Verhandlungen zugrundeliegenden Anschuldigungen gegenüber Japan, daß es unzureichend offen für amerikanische Unternehmen ist, unbegründet sind. Dazu und zu dieser Abmachung, über deren Verpflichtungscharakter Unsicherheit besteht, Latham 1996: 7-8; modelltheoretisch wird gezeigt, daß ein solches Abkommen zu höheren Preisen auf den heimischen Märkten führt Greaney 1996: 149-153.

[66] Agreement on Safeguards Art. 11.1 und Art. 11.3. WTO 1995: 321. Siehe: Petersmann 1997: 219; siehe Abschnitt 'H', Punkt 15.1 sowie Abschnitt 'I', Punkt 1.1.

[67] In dieser Abmachung erklärte sich Japan bereit seine Exporte in die EU zu beschränken. OECD 1996: 198. Das Auslaufen wird bestätigt in: Trade Policy Review European Communities 2000: 100, 103. Die Exporte nach Japan stiegen danach zwar nicht dramatisch, aber doch erkennbar an, von US$ 13,2 Mrd. 2000 auf US$ 17,3 Mrd. 2003. CCFA 2006.

[68] Weil es quantitative Beschränkungen und Gebietsaufteilungen enthält. U.S. Mexico Agreement on Cement 2006: 15-16. Über dieses Thema gab es einen WTO Antidumping Streitfall, der mit dieser WTO inkompatiblen Einigung abgebrochen wurde. Inkompatibel deshalb, weil gemäß des AD Abkommen entweder Zölle auferlegt werden dürfen oder preisliche Abmachungen (sog. 'undertakings') erlaubt sind, nicht aber mengenmäßige Beschränkungen oder Gebietsaufteilungen. WT/DS281/6, 17 January 2006.

[69] Zu den ersten beiden U.S.-Kanada Softwood Lumber Abkommen, mit der Beobachtung, daß sich bei diesen bilateralen Abkommen keine Kläger finden werden Lee 2002a: 155-165. Siehe Abschnitt 'J', Punkt Antidumping zu weiteren Information zu diesem Thema und den Punkt Schutzklausel zur Frage, warum es unsicher sein mag, daß das Abkommen ein VER ist.

bezug auf Investorenschutz oder Wettbewerbsrecht.[70] Hier muß aber die Einschränkung gemacht werden muß, daß es während der WTO Beitrittsverhandlungen durchaus üblich ist, sogenannte WTO-Plus Forderungen zu stellen. Am Beitritt interessierten Entwicklungsländern werden nicht immer Flexibilitäten erlaubt, die den Entwicklungsländern, die Gründungsmitglieder der WTO sind, zugestanden wurden.[71]

Insgesamt gesehen wirkt die WTO - tendenziell - im Sinne eines Übergang von einem macht- zu einem regelbasierten Welthandelssystems, wiewohl über die Art und Weise und den Grad dieser Tendenz gestritten werden kann.[72] Gegenüber der Situation im klassischen Völkerrecht sind einige signifikante Verbesserungen erkennbar. Ebenso ist ein Unterschied zur Zeit des GATT erkennbar, dessen in der Literatur hervorgehobene Effektivität nur in Teilbereichen erkennbar ist.[73] Weiterhin wurde mit der WTO eine internationale Institution etabliert, die, wenn auch noch unvollkommen, über einen Mechanismus zur Regeldurchsetzung verfügt, der eine gewisse Wirksamkeit aufweisen wird, wenn sich die politischen Bedingungen nicht völlig verändern. Inwiefern dies als konkrete Verbesserung aus der Fairnessperspektive bzw. der Perspektive kleiner Länder und Entwicklungsländer bewertet werden kann, muß angesichts der weiter bestehenden rechtsdurchsetzungsbezogenen Asymmetrien noch als fraglich angesehen werden. Es ist immerhin nicht ganz ausgeschlossen, daß die Wirkung der WTO in einigen Jahren auch dahingehend als positiv bewertet werden kann.

Um hier eine vollständige Aufzählung der Bereiche anzubieten, die von der WTO berührt werden, seien noch die Ursprungsregeln, Regeln zu Einfuhrlizenzverfahren, zur Versandkontrolle, allgemeine Regeln zur Transparenz in der Handelspolitik und zu deren Unterstützung die Einführung eines Berichtsmechanismus über die Handelspolitik der Staaten, die Trade Policy Review Publikationsreihe, erwähnt. In sensible Politikfelder wie den Gesundheitsschutz stoßen vor die Regeln für technische Handelshemmnisse und das u.a. Grenzwerte für schädliche Stoffe und Maßnahmen bei Tier- und Pflanzenseuchen betreffende Übereinkommen über sanitäre und phytosanitäre Maßnahmen. Dazu kommt, daß die WTO anhand bestimmter Kriterien regionale Integrations- und Handelsabkommen überprüft, ebenso können die Präferenzabkommen mit den Entwicklungsländern vor der WTO auf die Einhaltung von bestimmten Prinzipien hin überprüft werden.

Die WTO hat dabei nicht das Privileg Regeln für den Handel aufzustellen. Sichtbar wird dies an der steigenden Anzahl von Freihandels- und Zollabkommen, die teils eine ähnliche Komplexität (im Fall

---

[70] Siehe für das Wettbewerbsrecht aber die Grauzone, die in Abschnitt 'J', Nichtverletzungsbeschwerden, aufgezeigt wird.

[71] Kennett 2005: 134-148; Evenett/Prima Braga 2005: 4-7; die Diskretion während der Beitrittsverhandlungen ist breit, bestimmte WTO Artikel stellen aber immerhin gewisse Limits dar. Parenti 2000: 157.

[72] Diese Debatte wird schon bezüglich des GATT geführt, bekommt aber durch die spezielle Natur der WTO-Regeln eine ganz neue Brisanz. Damals gab es die Unterscheidung zwischen einer 'power-oriented versus rule-oriented'-Ausgestaltung des GATT-Systems, womit unter anderem der Gegensatz zwischen einer auf Rechtsregeln oder einer eher auf diplomatischen Verhandlungen basierenden Streitbeilegung gemeint war (hier ist auch vom Gegensatzpaar Legalismus versus Pragmatismus die Rede). Siehe Benedek 1990: 249-354.

[73] Abschnitt 'H', Streitbeilegung.

der EU eine noch erheblich größere Komplexität) aufweisen, wie die WTO selbst. So hat etwa die EU in ihren Abkommen mit den Mittelmeeranrainerstaaten und dem AKP-Abkommen und die USA mit der NAFTA oder dem Carribean Basin Abkommen und Freihandelsabkommen mit den ANDEAN-Staaten meist den darin eingebundenen Entwicklungsländern größere Zollpräferenzen eingeräumt, als etwa im seit langem bestehenden Allgemeinen Präferenzsystem für Entwicklungsländer.[74]

Die WTO ist aber der Regenschirm, der alle diese Abkommen überdeckt und der einen Rahmen absteckt innerhalb derer diese Abkommen wirksam werden können, wiewohl diese Abkommen Regeln enthalten können, die über die der WTO hinausgehen können. Fragen, die diese regionalen Abkommen betreffen, können hier nur am Rand erwähnt werden.

Schließlich und endlich sind dem WTO-Regelwerk sogenannte plurilaterale Abkommen angeschlossen, die aber aus dem eigentlichen Verhandlungspaket zur Gründung der WTO herausgefallen sind. Die Zahl der Mitgliedstaaten ist hier geringer. Es geht um Regeln für das öffentliche Beschaffungswesen und um ein Übereinkommen über den Handel bzw. auch die Subventionen, die im Bereich der Unternehmen der zivilen Luftfahrt eingesetzt werden. Auch für diesen Bereich ist die WTO-Streitbeilegung zuständig.

3. Inhaltsübersicht

Ziel dieser Arbeit ist es, das aktuell gültige Regelwerk der WTO, also das GATT 1994 sowie die in den WTO-Abkommen seit 1995 erfolgten Entwicklungen darzustellen.[75] Damit nicht genug. Es soll versucht werden, einen Eindruck davon zu vermitteln, wie die WTO-Regeln und ihre Effekte auf die nationalstaatlichen Politiken vor dem Hintergrund der Dynamiken der Weltwirtschaft normativ bewertet werden können. In diese Arbeit sollen deshalb auch die wirtschaftlichen Dynamiken einbezogen werden, die von den WTO Regeln unterstützt und ermöglicht werden. Erst dann ist nämlich die hier schon anfangs aufgeworfene Frage besser zu beantworten, ob diese Regeln alles in allem eine breit angelegte Wohlfahrtsteigerung und damit auch eine bessere Stellung der schwachen Staaten bewirken. Dies hängt nicht nur von der Struktur der Streitbeilegung, sondern auch von den dadurch durchgesetzten Regeln und den zuordenbaren wirtschaftlichen Dynamiken ab.

Dabei geht es um zwei Bedeutungsdimension des Terminus 'normativ':

---

[74] Einen Überblick bietet OECD 2003a; sowie das WTO Sekretariatspapier WT/REG/W/39, 17. July 2000. Über regionale Integrations- und sonstige Freihandelsabkommen in Afrika schreibt Joshua 1989; einen Überblick über Präferenzregime gibt UNCTAD 2001b; siehe auch UNCTAD EU GSP Handbook 2002; UNCTAD USA GSP Handbook 2000: 4-8.

[75] Ein Teil der WTO-Rechtsregeln läßt sich auf das GATT-Recht zurückführen. Der Originaltext des GATT ist heute noch gültig und dient als Grundlage der WTO. Bezeichnet wird dieser Teil als GATT 1947. Eine Vielzahl der WTO-Regeln lassen sich zudem aus der GATT-Regelauslegung durch den damals schon tätigen Streitbelegungsausschuss herleiten. Schließlich stellt der Fundus der GATT-Streitbeilegungsfälle einen Orientierungspunkt zur Auslegung der WTO-Rechtstexte dar.

Erstens können die WTO-Regeln als wirtschaftspolitisch effizienzfördernd und somit als sach- und funktionsgerecht in bezug auf internationale wirtschaftliche Dynamiken angesehen werden und damit, aus liberaler Perspektive, normativ[76] im Sinne einer Wirtschaftsverfassung gerechtfertigt werden. Diese Argumentation geht davon aus, daß rechtliche bzw. verfassungsrechtliche Regeln von wirtschaftswissenschaftlichen Modellannahmen und diesen zugrundeliegenden empirischen Erkenntnissen abgeleitet werden können.

Zweitens können die WTO-Regeln, wenn sie denn effizienzfördernd und sach- und funktionsgerecht sind, auch als wohlfahrtssteigernd beschreiben werden und es wäre möglich diese Regeln im Sinne einer sozialstaatlichen Politik normativ bzw. ethisch-moralisch[77] zu begründen.

Dieses eng miteinander verschränkte Verhältnis von Recht, wirtschaftswissenschaftlichen Annahmen und empirischen Feststellungen sowie eine sich möglicherweise vollständig überdeckende gleichermaßen funktional normative und moralisch normative Rechtfertigungsoption eines Regelwerks ist Grund genug, sich diesem Thema zu widmen. Diese Rechtfertigungsoption wird dazu verwendet, die WTO-Regeln zu begründen und eine Bindung von Staaten an diese Regeln zu legitimieren.[78] Vorbehalte gegen diese Rechtfertigung könnten sich u.a. dann ergeben, wenn es angesichts abweichender empirischer Ergebnisse möglich erscheint, mit anderen oder partiell modifizierten Regeln, ebenso effiziente Ergebnisse zu erzielen.

Zugrunde liegt dieser Arbeit eine common sense Definition von Wohlfahrt bzw. Effizienz, diese wird gleichgesetzt mit einem möglich breit vorhandenen wirtschaftlichem Wachstum bzw. einem steigenden Bruttosozialprodukt und einer Wohlfahrtsteigerung auf weltweiter Ebene.[79] Die

---

[76] Eine normative Ökonomik unterscheidet sich von einer positiven Ökonomik dadurch, daß sie sich damit beschäftigt was sein soll und es werden von vorneherein Werturteile einbezogen. Die positive Ökonomie basiert auf dem Dreischritt: Analytischer Rahmen, Hypothesen, empirische Rechtfertigung, ohne daß ein größerer Bezugrahmen oder weitgehendere Fragestellung vorhanden sein muß. Zweifel/Heller 1997: 22-24. Dazu gleich mehr, wenn es um den ordoliberalen Ansatz geht.

[77] Der Terminus Sozialstaat ist eng mit dem eindeutig normativen bzw. moralischen Wert der sozialen Gerechtigkeit bzw. sozialen Sicherheit verbunden. Siehe Isensee 1987: 651. Hieran schließlich sich die Diskussion diverser Perspektiven auf den Gerechtigkeitsbegriff ein: Leistungsgerechtigkeit, Besitzstandsgerechtigkeit, Bedarfsgerechtigkeit, wobei alle drei zu einem Ausgleich gebracht werden sollen. Es wird ein Doppelziel konstatiert: Mehrung des Wohlstands und Teilhabe von möglichst vielen Personen daran. Zacher 1987: 1077- 1079.

[78] So weist Palmeter (2005) darauf hin, daß freier Handel (und Regeln, die freien Handel befördern) ethisch-normativ begründbar ist, weil er zu Wohlfahrtsgewinnen führt. Dazu wird Immanuel Kant und John Rawls angeführt. Er bemerkt aber, daß die Verlierer Kompensationen erhalten müssen. Palmeter 2005: 464-466.

[79] Hier wird nicht versucht, Effizienz ausgehend von einer enger geführten Definition zu diskutieren. Effizienz wird im weitesten Sinne verstanden als Wohlfahrtssteigerung auf internationalem Niveau, dies schließt nationale Wohlfahrtssteigerung aber auch solche durch die internationale wirtschaftliche Verflechtung durch den internationalen Handel mit ein. Generell wird Effizienz in der Wirtschaftswissenschaft ausgehend von Knappheit definiert. Angesichts knapper Mittel, also Produktionsfaktoren und Ressourcen, geht es darum zwischen konkurrierenden Verwendungsmöglichkeiten zu wählen. Diese Wahl treffen die Individuen zu ihrer Bedürfnisbefriedigung. Höchste Effizienz wird erreicht, wenn die Mittel zur dynamisch veränderlichen Bedürfnisbefriedigung jeweils auf größtmöglich wirtschaftliche Art und Weise genutzt werden und keine weiteren Mittel erforderlich sind. So die Definition in Streit 1991: 3. Eine allgemeine Bewertungsregel wird durch das Pareto-Kriterium vorgegeben. "Danach wäre eine Versorgungslage einer anderen vorzuziehen, wenn durch die Reallokation, die die zu beurteilende Versorgungslage erforderte, zumindest ein Individuum einen Nutzenzuwachs erführe und kein anderes eine Nutzeneinbuße hinnehmen müßte." Dieses Modell ist aber nur gültig, wenn bestimmte Bedingungen erfüllt sind, unter anderem eine optimale Kombinationen von Produktionsfaktoren, eine optimale Arbeitsteilung und ein optimaler Güteraustausch im neoklassischen Sinne. Siehe dazu Streit 1991: 10; Fritsch et al. 1993: 12-15, 37. Das Pareto-Kriterium hängt von diversen Vorabannahmen ab, die teils nicht

Auswirkung des wirtschaftlichen Wachstums auf die Verteilung des Reichtums innerhalb der Staaten wird hier nicht an zentraler Stelle thematisiert. Es wird davon ausgegangen, daß die Staaten sich nicht durch verteilungspolitische Erwägungen davon abhalten lassen, langfristig die größte mögliche Wohlfahrtsmaximierung anzustreben, die im Bereich ihrer Möglichkeiten liegt, wobei sie dabei auch temporär bestimmten gesellschaftlichen Gruppen Kosten auferlegen können, wenn langfristig alle Mitglieder der Gesellschaft profitieren.[80]

Diese dreiteilig angelegte Arbeit weist folgende inhaltliche Struktur in ihren Abschnitten und Unterpunkten auf:

Teil I widmet sich der Theorie und Empirie der Wirtschaftsverfassung. Der erste **Abschnitt 'A'** weist mehrere Schwerpunkte auf. Nach der schon erfolgen Darstellung grundlegender Strukturmerkmale der WTO in Punkt 2 werden in den Punkten Punkte 4.1 und 4.2 anhand der BRD und der EU die verfassungsrechtlichen Rahmenbedingungen für die Wirtschaftstätigkeit auf nationaler und regionaler Ebene dargestellt. Anhand der BRD wird dabei verdeutlicht, daß die Verfassung eine Diversität wirtschaftspolitischer Orientierungen zuläßt. Auf liberalen Annahmen basierende rechtliche Regeln, die etwa einen gestärkten Schutz von privatem Eigentum zur Beschränkung von Regierungshandeln vorsehen, sind zwar partiell wirksam, erhalten aber keinen übermäßigen Einfluß. Das Verfolgen einer liberalen Wirtschaftspolitik wird von der Verfassung aber nicht ausgeschlossen. Wiewohl Effizienz nicht als eigenständige Kategorie in der Verfassung der BRD enthalten ist, tritt dieses Ziel in der Anfangszeit der europäischen Einigung in den Vordergrund. Anhand des Integrationsprozesses der EU

---

realistisch sind und ist deshalb ungeeignet für die Bestimmung gesellschaftlicher Wohlfahrt. Gerken 1999: 88-89. Die Verwendung vom Sozialprodukt als Effizienzmaßstab ist nicht unproblematisch, weil hier tendenziell unklar ist, ob dies in einem gesellschaftlichen System vollzogen wird, in dem die Präferenzen der Individuen respektiert werden. Insofern muß hier mindestens ergänzt werden, daß hier ein wirtschaftliches Wachstum gemeint ist, daß unter den Bedingungen von Demokratie und zumindest einer partiellen Garantie von Freiheitsrechten stattfindet. Damit ist es immer noch möglich, daß individuelle Präferenzen teilweise mißachtet werden, um die Effizienz zu erhöhen. Im großen und ganzen kann sich aber mit dieser gradualistischen Argumentation gegen den Vorwurf des Totalitarismus und auch gegen den in diesem Zusammenhang erhebbaren Vorwurf wissenschaftlicher Unsauberkeit, der in bezug auf die Wahl des Sozialprodukts als Effizienzanhaltspunkts erhoben werden kann, zur Wehr gesetzt werden. Vgl. zur diesbezüglich richtigerweise genauen Diskussion, aber mit aus der hier vertretenen Sicht unplausiblem Ergebnis Gerken 1999: 86-89.

[80] Verteilungspolitische Argumente stoßen im Rahmen dieser Arbeit auf Skepsis, weil damit sowohl für Industrie- als auch Entwicklungsländer, ohne daß immanent aus diesem Ansatz eine Abstufung begründbar wäre, breit angelegte Handelsbeschränkungen begründet werden können. Verteilungspolitische Begründungen von Schutz beruhen oft darauf, daß angenommen wird, daß die so geschützte Gruppe eine größere Neigung zum Sparen hat, woraufhin eine Erhöhung der Investitionsrate und des Wachstums erhofft wird. Ricardo hatte so die Abschaffung der Beschränkungen für Weizenimporte begründet, denn er nahm an, daß dies die Profite der Städter gegenüber den Renten auf dem Land erhöht. In der Entwicklungstheorie nach dem Zweiten Weltkrieg wird oft angenommen, daß der verarbeitende Sektor höhere Sparraten erzeugen kann und hat darauf ein Schutzargument basiert. Dabei wird u.a. vergessen, daß diese Annahmen nicht zutreffen mögen und der Schutz noch andere, negative Wirkungen haben kann. Corden 1974: 284-285; siehe auch Meade 1955: 272-289. Wie dem auch sei, Priorität des verteilungspolitischen Arguments ist es nicht, eine vorteilhafte Arbeitsteilung zwischen arm und reich anzustreben, Augenmerk ist die innerstaatliche Verteilung. In dieser Arbeit wird zwar nicht pauschal geschlossen, daß der internationale Handel vorteilhaft für alle beteiligten Staaten ist. Immerhin wird aber die potentielle Möglichkeit festgestellt und eine vorteilhafte Arbeitsteilung für denkbar gehalten. Dies wiederum impliziert eine, wie auch immer moderat gestaltete, Handelsliberalisierung, die Verteilungszielen widersprechen kann. Angenommen wird, daß eine staatliche Entwicklungspolitik vor allem an Effizienzmaximierung interessiert ist und dabei auch einer Liberalisierung zustimmen kann, die auf den ersten Blick verteilungspolitischen Gesichtspunkten widerspricht, welche aber langfristig die Wohlfahrt erhöht. Davon einmal abgesehen, wird Schutz, anders begründet, immer wieder in dieser Arbeit thematisiert. In Abschnitt 'D', Punkt 6.1 wird ein klassisch verteilungspolitisches Schutzargument erwähnt, im Zusammenhang mit dem Heckscher-Ohlin Modell.

ist ebenso wie an der BRD erkennbar, daß liberale Vorstellungen nicht ohne Modifikationen übernommen werden, wodurch die EU-Wirtschaftsverfassung einen eigenständigen Charakter erhält. Die rechtlichen Regeln ermöglichen weiterhin Spielräume für interventionistische Wirtschaftspolitiken. Bei allen, immer noch verbliebenen Ausnahmen, ist aber zu beachten, daß in der EU ein progressiver Liberalisierungsprozess zu beobachten ist. Obwohl Effizienz keine zentrale Rolle in der BRD und EU Wirtschaftsverfassung einnimmt, wird hier davon ausgegangen, daß Effizienz in der Öffentlichkeit zur Rechtfertigung einer Verfassungsordnung bzw. von Schwerpunktsetzungen innerhalb der Verfassungsordnungen beitragen kann. Unter Punkt 4.3 wird der Stand der Verfassungsdebatte in bezug auf das GATT und die WTO zusammengefaßt und ein erster Überblick gegeben, welche Ziele, Funktionen und Prinzipien dem GATT und WTO Regelwerk in der Literatur gegeben werden. Die WTO wird hier als internationale Wirtschaftsordnung, nicht aber als Wirtschaftsverfassung eingeordnet. Einer faktisch erkennbaren Liberalisierungswirkung zum Trotz, bleiben auch hier Ausnahmeregeln bestehen, die wirtschaftspolitische Spielräume ermöglichen. Eine Charakterisierung der Wirtschaftsverfassung von GATT und WTO erfolgt an dieser Stelle nicht.

Die zentrale Fragestellung dieser Arbeit richtet sich sodann auf die WTO und darauf, inwiefern Effizienz zur Rechtfertigung des WTO Regelwerks herangezogen werden kann. Anders und allgemeiner formuliert: Es wird gefragt, welche Eigenschaften die Regeln einer internationalen Wirtschaftsordnung aufweisen müssen, um das Effizienzziel zu erreichen. Um diese Frage zu beantworten muß festgestellt werden, auf welche Weise liberale und andere Theorien annehmen mit welchen Wirkungsmechanismen, darunter auch rechtlichen Regeln und institutionellen Arrangements, Effizienz bzw. Wohlfahrtssteigerung erreicht werden kann. Aus diesem Grund werden liberale wirtschaftspolitische Konzepte einer Wirtschaftsordnung d.h. den rechtlichen Regeln, die der Wirtschaftstätigkeit zugrundeliegen, rekonstruiert. Die Grundlage dazu wird in **Abschnitt 'B'** gelegt, mit der in Punkt 1 und 2 dargestellten ordoliberalen Theorie. Diese wird hier im Einklang stehend mit einer auf breiter Ebene akzeptierten Konzeption des Wettbewerbsprozesses, der dynamischen Theorie des Wettbewerbs, gedeutet und als dynamisch ordoliberale Theorie ausformuliert. Daran anschließend, im **Abschnitt 'C'**, werden unter Punkt 1 und seinen Unterpunkten neoklassisch liberale Standpunkte, u.a. zur disziplinierenden Wirkung der Liberalisierung beschrieben, aber auch kritisiert. Nachfolgend werden in **Abschnitt 'D'** neoklassische, aber auch andere Theorien des internationalen Handels rekonstruiert und die diesbezügliche Relevanz der vorgelegten empirischen Beweise abgeschätzt. Diese Studien legen nahe, daß der internationale Handel potentiell aber nicht automatisch als wohlfahrtssteigernd angesehen werden kann. Diese Erkenntnisse über die Relevanz aber auch die Abweichungen von neoklassischen und anderen Theorieansätzen werden in **Abschnitt 'E'** durch die Einbeziehung der Politischen Ökonomie und dynamischer Theorien des Wettbewerbs ergänzt. Dabei wird eine Debatte rekonstruiert, die sich seit vielen Jahren innerhalb der Wirtschaftswissenschaften und der Entwicklungsökonomie abspielt. Systematisiert wird diese Diskussion anhand der Theorie des Marktversagens. Von neoklassischen liberalen Theoremen abweichende Konzeptionen werden dort anhand einer liberalen, aber dynamischen Theorie des Wettbewerbs auf ihre reale Umsetzbarkeit und

empirische Wirksamkeit zur Erhöhung der Effizienz bzw. Wohlfahrt befragt. Es geht u.a. darum, ob und inwiefern auch Wirtschaftspolitiken, die auf von der Neoklassik abweichenden Konzeptionen beruhen, dazu geeignet sind, Wohlfahrt zu steigern.

Mit diesem theoretischen und empirischen Fundament, wird sich in den **Abschnitten 'F'** und **'G'** auf die wirtschaftlichen Wachstumsprozesse der Entwicklungsländer konzentriert. Es wird untersucht, welche Faktoren beim Strukturwandel dieser Ökonomien wichtig sind und, neben den Wirkungen der Märkte und des internationalen Handels, werden Technologiediffusion und die Wirkungen der Außenwirtschafts- bzw. Handelspolitik thematisiert. Anhand der Theorie technologischer Fähigkeiten, die dynamische Prozesse der Ausbildung technologischer Fähigkeiten auf Firmenebene beschreibt, wird unter 'F' versucht, einen Eindruck von den Erfolgsfaktoren für Firmen und von Gründen für Marktversagen in diesen Ländern zu bekommen. Ein Schwerpunkt liegt hier auf Korea, Indien und Afrika. Ein Faktor, der schon hier als wirksam erkannt wird, ist das Anreizsystem der Außenhandelsregime. In Abschnitt 'G' geht es darum, wie das Konzept der Exportorientierung als außenhandelspolitisches Anreizsystem entstanden ist, wie es definiert und wie die Politik der Exportorientierung in den einzelnen Ländern umgesetzt wurde. Es geht auch darum, welche sonstigen Faktoren wirksam wurden, darunter auch staatliche Eingriffe in die Wirtschaft und welche Erfolge diese aufweisen können. Dabei wird u.a. auf die negativen Erfahrungen von Argentinien mit dem konkurrierenden Konzept der Importsubstitution, auf die positiven Wirkungen der Exportorientierung in der Türkei und auf Entwicklungen in Indonesien und auf Erfolge staatlicher Wirtschaftsförderung in Chile rekurriert. Angesichts der teilweise vorhandenen Wirksamkeit liberaler Wirkungsketten und der teilweisen Erfolge liberaler Politikrezepte, geht es fortan vor allem darum, ob ein moderater oder ein extremer liberaler Kurs der Exportorientierung als sinnvoll angesehen werden kann. In einem Exkurs werden ökonometrische Untersuchungen zur Exportorientierung zusammengefaßt, die nur eingeschränkt aussagekräftig sind. Sodann wird die sonstige Literatur zur Exportorientierung, mit dem Schwerpunkt auf umfassenden Länderstudien des IWF und der Weltbank, zusammengefaßt. Hier wird kritisch aufgezeigt, daß diese umfassenden Länderstudien, die als Beweis für den Erfolg der Exportorientierung angesehen werden, in bezug auf die hier verfolgte Fragestellung das Manko aufweisen, nur auf frühen Daten zu beruhen. Staatliche Wirtschaftspolitiken, darunter in der Außenhandels- und Industriepolitik, werden nur unzureichend thematisiert, sodaß es kaum gelingt, die Wirkung der Exportorientierung überzeugend herauszulösen. Die Frage der Wirkung der exportorientierten Außenwirtschaftspolitik - muß - deshalb anhand von fünf Länderkapiteln, Korea, Taiwan, Brasilien, China und Afrika genauer untersucht werden. Obwohl in dieser Arbeit keine vollständige Distanzierung von liberalen wirtschaftspolitischen Annahmen erfolgt, wird es möglich anhand der in diesen Länderkapiteln gewonnenen Erkenntnissen, eine moderater ausgerichtete liberale Position einzunehmen. Diese moderater liberale Position basiert nicht mehr auf neoklassischen Modellen, sondern auf dynamischen liberalen Theorieansätzen, anerkennt Marktversagen und sieht, die Warnungen liberaler Theoretiker vor der Gefahr staatlicher Interventionen teils akzeptierend, dennoch Möglichkeiten, daß der Staat sinnvoll zur Förderung der Wirtschaft aktiv wird. Abschließend

wird eine moderat liberale Theorie skizziert, auf deren Basis dann diskutiert werden kann, in welcher Art und Weise dem WTO Regelwerk normative Qualitäten zukommen.

Teil III: Die WTO Regeln können nur dann als sachgerecht und als effizient gerechtfertigt werden, wenn sie angesichts der zugrundeliegenden Dynamiken der Weltwirtschaft einen effizienten und funktionsfähigen Ablauf wirtschaftlicher Prozess ermöglichen bzw. unterstützen. Im dritten Teil wird somit in **Abschnitt 'J'** das WTO-Regelwerk dargestellt, wobei es ausführlicher um die Schutzmaßnahmen gehen wird, die auch heute noch nutzbar sind, aber nun einer, teils merklichen Regeldisziplin unterliegen. Der Darstellung rechtlicher Sachverhalte folgt dabei ein kurzer Kommentar zur wirtschaftspolitischen Begründbarkeit der jeweiligen Regeln. Schlußendlich wird in **Abschnitt 'K'** die internationale Wirtschaftsordnung der WTO charakterisiert und ein Fazit in bezug auf die Angemessenheit der WTO Regeln in bezug auf eine weltweite optimale Wohlfahrtsmehrung gezogen.

Teil II: Bislang wurde der zweite Teil nicht erwähnt. Hier geht es um die Vorläuferorganisation der WTO, das GATT und um die Darstellung der Wirtschaftspolitiken der Nachkriegszeit. Damit wird zweierlei erreicht: Die grundlegenden Regeln des GATT, die immer noch der WTO zugrundeliegen, können bereits, in **Abschnitt 'H'**, erörtert werden und ermöglichen später in Teil III eine schnellere Abhandlung der WTO. In direkter Zuordnung zu den Regeln des GATT und den Spielräumen, die diese Regeln ermöglicht haben, können zentrale Aspekte der internationalen Wirtschaftspolitik der Nachkriegszeit beschrieben werden. Dabei wird ein Eindruck davon vermittelt, welcher Grad staatlicher Intervention in diesem Zeitabschnitt vorlag, etwa hinsichtlich Subventionen. Die ebenso für die Nachkriegszeit charakteristischen freiwilligen Selbstbeschränkungsabkommen werden im gesonderten **Abschnitt 'I'** thematisiert. Ohne das Ausmaß der Nutzung dieser Maßnahmen abzuschätzen, kann eine Charakterisierung der Nachkriegszeit nur unzureichend gelingen und die Relevanz der Gründung der WTO ist schwer verstehbar, denn eine zentrale Errungenschaft des WTO Verhandlungspakets ist es, diese Maßnahmen abgeschafft zu haben. Anhand dieser Informationen kann versucht werden, abzuschätzen, wie es aus normativer wirtschaftswissenschaftlicher Perspektive um die Effizienz und wie es aus ethisch-moralisch normativer Perspektive um die moralische Qualität dieser Ordnung bestellt war. Die hier gewonnenen Erkenntnisse fließen in die Bewertung der WTO in Teil III der Arbeit ein.

4. Wirtschaftsverfassung als Rechtsordnung

Am weitesten in der Zuschreibung normativer Qualitäten bezüglich der WTO geht derzeit eine liberale Theorierichtung, die diese als internationale Wirtschaftsverfassung beschreibt und davon ausgeht, daß derzeit eine weltweite Tendenz der Verfassungsbildung ('constitutionalization') zu beobachten ist, in deren Folge derzeit, mit regionaler oder weltweiter Gültigkeit, Regeln und Rahmenbedingungen für politische und wirtschaftliche Aktivitäten aufgestellt werden, die sich von rein zwischenstaatlichen

Verträgen weiterentwickeln zu rechtsähnlichen Regelwerken oder sogar einer verfassungsähnlichen Ordnung.[81]

Diese Verträge stärken partiell und zu einem gewissen Grad, unmittelbar oder mittelbar, individuelle Freiheitsrechte bzw. Individualrechte oder es werden andere Regeln beschlossen, die der politischen Entscheidungsfindung zugrundeliegen und deren wirtschaftspolitische Optionen beeinflussen und beschränken. Dieser Aspekt führt zur Nutzung des Terminus der Verfassungsbildung durch liberale Autoren[82], die diese Entwicklung begrüßen, nicht zuletzt um, so die Erwartung, liberalen, effizienzfördernden Wirkungsmechanismen zur Geltung zu verhelfen.[83] Es sind aber nicht nur die Theoretiker der internationalen Verfassungsbildung, die die These vertreten, daß liberale Wirkungsmechanismen, gestärkt durch liberale Außenhandelspolitiken und marktbasierte

[81] Erstens erfolgt die Nutzung des Terminus 'constitutionalization' bezüglich des Prozesses einer verfassungsähnlichen Regelausbildung, die anhand der EU diagnostiziert wird. Kriterium sei die Ausbildung eines Rechtsregelwerks, daß als "higher law" über den nationalen Systemen steht, das durch ein Gericht durchgesetzt werden kann und von dem eine, allerdings schwer zu definierende, Transformation der politischen Sphäre ausgelöst wird. Vgl. Weiler 1997: 104, 97-105; Weiler 1999: 294-295. Die Ähnlichkeiten der EU mit der WTO sind nicht von der Hand zu weisen. Ähnlich wie in der EU der Europäische Gerichtshof, wacht in der WTO ein Streitbeilegungsverfahren, mit weitgehenden Befugnissen, über ein zugrundeliegendes, komplexes Regelwerk. Auch die WTO ist eine Institution, die durch einen intergovernmentalen Vertrag gegründet worden ist. Allerdings ist seitens der WTO bislang kein direkter Durchgriff auf nationale Rechtsregeln vorhanden, wiewohl sie aber durchaus Effekte auf die nationalen Rechtsordnungen hat. Das Konzept der Verfassungsausbildung wird von Autoren abgelehnt, die davon ausgehen, daß in der EU und umsomehr in der WTO, die zwischenstaatlich-internationale Ebene noch vorherrschend ist und daß statt einer Regelbindung die regelverändernden Interessen der Staaten weiterhin ausschlaggebend sind. Aus kritischer Perspektive kann dieser Ansammlung von Verfassungselementen die demokratischen Legitimität abgesprochen werden. Somit kann auch von einer verfassungsähnlichen Ordnungsstruktur ohne Verfassungscharakter ("constitutional order without constitutionalism") gesprochen werden. Vgl. Weiler 1999: 297-298.

[82] Zweitens wird der Terminus 'constitutionalization' seitens liberaler Denker verwendet, die den westlichen Verfassungen vorwerfen, sie würden nicht genügend gegenüber Interessengruppen schützen und die deshalb versuchen neue 'Verfassungsregeln' zu entwickeln. Diese Denkrichtung nennt sich konstitutionelle politische Ökonomie gesprochen ('constitutional political economy'). Brennan/Buchanan 1993; Vanberg 1992. In bezug auf diese Diagnose vom mangelnden Schutz vor Interessengruppen wird von "Verfassungsversagen" gesprochen ('constitutional failure'). Petersmann 1988: 241. Dieses Verfassungsversagen soll durch "democratic constitutionalism" korrigiert werden, indem das GATT bzw. die WTO als supranationale Ordnung, nach Vorbild der EU Integrationsordnung gesehen wird, und in ähnlicher Weise direkt erzwingbare private Freiheitsrechte etablieren soll, damit protektionistischer Politiken und andere Eingriffe in den Außenhandel unterblieben. Tumlir 1983: 81. Diesen internationalen Regeln wird es zugeschrieben, eine 'zweite Verteidigungslinie von Verfassungsprinzipien' ("second line of national constitutional entrenchment") aufzubauen. Tumlir 1983: 80. Dabei wird unterstellt, daß die nationalen Verfassungen liberale Freiheitsrechte besser schützen sollten, denn dies sei in den USA schon gefährdet. Die internationale Wirtschaftsordnung soll dabei den nationalen Ordnungen zur Hilfe kommen. Tumlir 1983: 79. Als internationale Wirtschaftsverfassung wird die WTO konzipiert von Tumlir 1983; 1985; Petersmann 1986; 1988; 1989; 1997: 34-42. Hier wird nicht nur für klare Regeln und einen Streitbeilegungsmechanismus plädiert, um Rechtssicherheit zu erhöhen und Liberalisierung zu stabilisieren, also etwas, daß auf mittelbare Weise einen freien Handel befördert, sondern auch dafür, daß nationale Gerichte unmittelbar von Privatpersonen angerufen werden können, um solche internationalen Regeln gegenüber dem eigenen Staat durchzusetzen. Ersteres konnte zu einem gewissen Grad, letzteres bislang noch nicht erreicht werden. Stoll 1997: 137-143. Vgl. im Detail zur EU Van den Bossche 1997; zur USA Leebron 1997; zu Japan Iwasawa 1997; zu Brasilien Casella 1997. Diese Theorierichtungen überdeckt sich teilweise mit der 'public choice'-Theorie, zumindest dann, wenn sich diese auf liberale wirtschaftswissenschaftliche Annahmen stützt. Dazu weiter unten mehr. Frey 1984; Vaubel 1986. Zumindest Tumlir und Petersmann lassen sich zu dieser Theorierichtung zählen. Zu Tumlir Hauser et al. 1988: 224-226. Mit einem anderen Schwerpunkt: Langer 1995. Moderater liberal gibt sich Stoll 1997.

[83] Es wird erwartet, daß die Beförderung von individuellen Freiheitsrechten und ein freier internationaler Handel die nationale und internationale Wohlfahrt befördert: "Diese, bis auf die Lehren von Adam Smith und David Ricardo zurückgehende Erkenntnis ist kaum ernsthaft bestritten". Stoll 1997: 87. Ausgangspunkt der Ausführungen wird die "allgemeine Vorteilhaftigkeit des internationalen Handels" bei Langer 1995: 10. Eine extremere Version wird vertreten, wenn Liberalisierung kombiniert mit der Abwesenheit jeglicher Eingriffe von Regierungen, die per se als effizienzmindernd angesehen werden, als effizienzmaximierend angesehen wird. Ziel einer Verfassungsbildung ist es, vor Interessengruppen zu schützen, die effizienzmindernde Schutzmaßnahmen wünschen, beispielsweise Zölle. Petersmann 1995: 9-10, 15-16; Petersmann 1986: 248-249; Petersmann 1988: 240-241; Petersmann 1997: 10-16. Pauschal wird angenommen, daß "liberal (free) trade is the best policy for all countries" von Tumlir 1983: 75.

Transaktionen effizienz- , wohlfahrts-, bzw. entwicklungsfördernd sind. Diese These wird von einem breiten Strom liberal ausgerichteter Wirtschaftswissenschaft und Entwicklungsökonomie vertreten.[84]

Läßt man sich auf die ungewohnte internationale wirtschaftspolitische und politische Dimension ein und fragt, welche Wirtschaftsordnung und welche Regeln dort gelten sollen, ist ein anderes Verständnis des Verfassungsbegriffs nötig, der die internationale nicht in direkte Analogie mit der nationalen Ebene begreift, sich aber vorstellen kann, daß durch ein "Entstehen eines Netzwerks von Verfassungselementen" auch auf der internationalen Dimension gewohnte Verfassungsfunktionen ausgeübt und bewirkt werden können.[85] Die einzelnen Staaten können daran interessiert sein, sich in solche Regelwerke einzubinden, weil sie sich von einer Beteiligung am Aufbau internationaler Regelwerke sachbezogene Regeln erhoffen sowie wünschen, daß Souveränitätsverluste durch den Einfluß auf andere Rechtsordnungen kompensiert werden.[86] Wie auch immer diese Konzepte zu bewerten sind, sei bemerkt, daß es nicht ungewöhnlich ist, in der völkerrechtlichen Diskussion in bezug auf Regeln, die sich auf das internationale System der Staaten beziehen, von Verfassung zu sprechen. Zum Beispiel war in bezug auf die VN-Charta und die internationalen Menschenrechtsabkommen bereits die Rede von einer "völkerrechtlichen Nebenverfassung".[87] So könnte etwa, womöglich zum gegenwärtigen Zeitpunkt noch, die Charta der Vereinten Nationen als Verfassung der weltweiten Staatengemeinschaft angesehen werden.[88] Oder es werden "Ansätze zu einer Konstitutionalisierung" der Völkerrechtsordnung ausgemacht, welche die Staaten an "höhere Werte" binden, im Unterschied zu einem "reinen, auf dem Willen der Staaten aufbauenden Koordinationssystems."[89] Zu diesen Ansätzen wird u.a. die Entstehung der völkerrechtlichen ius cogens Normen, bestimmte Grundsätze zum Umgang mit Gewalt, der Menschenrechtsschutz, die WTO und das VN-Seerechtsabkommen sowie Umweltschutzabkommen gezählt.[90]

4.1 BRD

Um diese Diskussion auf eine solide Grundlage zu stellen, soll erst einmal am Beispiel der BRD geklärt werden, wie Verfassung auf nationaler Ebene konzipiert wird. Deutlich wird, daß diese Verfassung nicht primär auf wirtschaftliche Aspekte ausgerichtet ist. Dennoch enthält sie

---

[84] Little et al. 1970; Bhagwati 1978; Balassa et al. 1982; Williamson 1990; Krueger 1978, 1997, 1998, 2000; Dollar 1992; Srinivasan/Bhagwati 1999.

[85] Walter 2000: 7. Siehe zur Debatte um diese Verwendung des Begriffs Verfassung auf internationaler, nationaler sowie EU-Ebene auch Krajewski 2001: 124-127, 185-188.

[86] Walter 2000: 4.

[87] Tomuschat 1978: 52, 62. Der Verweis darauf in Krajewski 2001: 186. Siehe auch die nächste Fußnote.

[88] So jedenfalls für die Situation vor dem 11. September 2001. Fassbender 1998; Frowein 1998. In der völkerrechtlichen Literatur wird der Verfassungsbegriff somit auf eine multilaterale Ordnungsstruktur mit explizit materialen, wertebezogenen Aspekten und zentralen Organen, etwa den Sicherheitsrat, beschränkt. Der wichtigste Grundsatz der VN-Charta ist das Gewaltverbot. Dazu kommen andere Prinzipien, etwa das Recht auf Selbstbestimmung sowie Verweise auf Menschenrechte. Verdross/Simma 1984: 72-74. Siehe auch Wolfrum in VN-Charta Kommentar 1991: 11-14. Schon die traditionelle, weniger organisierte Völkerrechtsordnung wird aber als "Verfassung der nichtorganisierten Staatengemeinschaft" bezeichnet. Verdross/Simma 1984: 59.

[89] Frowein 2000: 428.

[90] Frowein 2000: 429-445.

wirtschaftsbezogene Grundsätze, die eine Diskussion und terminologische Einordnung der Ausrichtung einer nationalen Wirtschaftsverfassung ermöglichen. Anhand dieser Darstellung können weiterhin die Spannungen verdeutlicht werden, die im Verhältnis nationaler zu übergeordneten, supranationalen Regelwerke entstehen können.

Die staatliche Verfassung soll nach dem allgemeinen Verständnis am Ende des zwanzigsten Jahrhunderts nicht nur über Vorschriften zur Organisation demokratischer Verfahren verfügen, sondern auch materiale Wertebezüge enthalten.[91] Eine Verfassung sollte bestimmte Anforderungen erfüllen und bestimmte diesen entsprechende Funktionen ausführen. Ausgehend vom Gewaltmonopol des Staates, nötig um Sicherheit zu garantieren und eine friedliche Konfliktbearbeitung zu ermöglichen, werden von ihr grundlegende Organisationsstrukturen bzw. demokratische Verfahren des Staates festgelegt (Organisationsfunktion). Die Herrschaftsunterworfenen, also die Staatsbürger, werden in die Begründung von Herrschaft einbezogen werden und dadurch wird staatliche Machtausübung legitimiert (Legitimationsfunktion, Demokratieprinzip). Die Verfassung soll weiter staatliche Macht begrenzen und kontrollieren (Machtbegrenzungsfunktion) und Freiheit, Rechtsschutz und Selbstbestimmung des Individuums garantieren. Schließlich enthält sie Leitgrundsätze über materiale Staatsziele und die Rechtsstellung der Bürger (d.h. sie etabliert neben einer formalen bzw. prozeduralen eine materielle bzw. materiale Legitimation) und sie kann durch die kontinuierliche Geltung bestimmter Prinzipien eine Stabilisierungsfunktion ausführen.[92]

Staatliche Machtausübung und eine Rechtsordnung sind nur dann legitim, wenn sie sich auf eine Verfassung stützen können. Durch die Verfassung wird Herrschaft begrenzt und begründet.[93] Rechtliche Ordnung ist nach diesem Verständnis kein Selbstzweck, sondern ist als "inhaltlich bestimmte, 'richtige' und deshalb legitime Ordnung aufgegeben."[94] Dabei geben die Grundrechte und die Verfassung materiale Ordnungsprinzipien vor, also Wertentscheidungen, die ein "bestimmtes Kultur- und Wertsystem" vorprägen.[95] In diesem Zusammenhang werden die Grundrechte als "objektive Wertordnung" gedeutet, dies wird in ständiger Rechtsprechung vom Bundesverfassungsgericht bestätigt.[96] Dieser Ansatz ist kompatibel mit der Diskurstheorie von Habermas, der dem in demokratischen Institutionen erfolgten Austausch von Argumenten zuspricht, Entscheidungen herbeizuführen, die Kraft des besseren Argumentes erfolgen, welche potentiell als Vernunftentscheidungen anzusehen sind und denen auch eine moralische Qualität zukommen kann. Je nach moralischer Qualität können die daraus resultierenden Normen eine universelle Gültigkeit

[91] Die Verfassung wird folgendermaßen definiert und enthält formale und materiale Bezugsdimensionen: "Verfassung ist die höchstrangige normative Aussage über die Grundprinzipien der Herrschafts- und Wertordnung im Staat." Stern 1977: 59. Demokratisch deshalb, weil das Verfassungsverständnis der westlichen Welt auf der Idee der verfassungsgebenden Gewalt des Volkes basiert: "Die normative Verfassung ist der Ausdruck des Staatsethos, das den einzelnen nicht nur in seinem staatsfreien Dasein, sondern auch in seiner politischen Existenz als Mitverantwortlichen und Mitentscheidenden ernst nimmt und ihn nicht als bloßes Objekt betrachtet." Werner Kägi in Stern 1977: 58.
[92] Modifiziert nach Isensee 1987: 630-640; 644-645; Stern 1977: 61-62; Hesse 1999: 10-14; Walter 2000: 5.
[93] Stern 1977: 62-63, 65.
[94] Hesse 1999: 10.
[95] Stern 1977: 77. Siehe dazu das Lüth-Urteil des BVerfGE 7, 198. In: Bundesverfassungsgericht 1997a: 44.
[96] Mit Verweisen auf weitere dementsprechende Urteile Schmidt 1990: 102.

beanspruchen. Diese Entscheidungen können in Form von Rechtsregeln dauerhaft wirksam werden.[97] Dies bedeutet nicht, daß die Grundrechte im Sinne ethischer Lebensorientierungen zu deuten sind. Sie stellen vielmehr tendenziell moralisch begründbare Normen dar, die in ihrer Abstraktheit gewisse Spielräume gegenüber ethisch begründeten Lebensentwürfen implizieren.[98] Dieses Spannungsfeld spiegelt sich in der Verfassungsauslegung wieder. Teilweise ist die Verfassung bewußt offen, arbeitet mit "abstrakten und ausfüllungsbedürftigen Begriffen (...), um politischen Kräften (...) Entfaltungsspielräume zu gewähren".[99] Aber: "Die Verfassung läßt nicht nur offen, sondern sie legt auch verbindlich fest, was nicht offen bleiben soll."[100]

Zur Verfassung gehören materiale Ordnungsprinzipien, beispielsweise die Strukturprinzipien bzw. Staatszielbestimmungen, etwa Abs. 1 mit dem sozialen Bundesstaat oder Art. 28 Abs. 1 in dem vom sozialen Rechtsstaat und der freiheitlich demokratischen Grundordnung die Rede ist.[101] Nicht zuletzt diese materialen Leitgrundsätze machen die Verfassung "zur Grundlage der staatlichen Rechtsordnung" und zur "normativen Grundordnung des Staates".[102] In der auf den Staat bezogenen Verfassungstheorie bzw. dem Staatsrecht, werden diese materialen Ordnungsprinzipien und Funktionen über alle anderen gestellt. Für den Bereich der Wirtschaft ist dies bedeutsam, weil im Konfliktfall diese objektive Wertordnung als Grundlage für eine grundrechtliche Güterabwägung dient.[103]

Die Wirtschaftsordnung und deren Aufgaben werden nicht von den Grundrechten konkretisiert. Es ist Auffassung des Bundesverfassungsgerichts in der BRD, daß sich die Verfassungsgeber nicht für ein bestimmtes Wirtschaftsmodell entschieden haben und dies wird als 'Neutralität des Grundgesetzes' bezüglich wirtschaftspolitischer Fragen bezeichnet.[104] Die jeweiligen Regierungen sollen die ihnen jeweils als sachgemäß erscheinende Wirtschaftspolitik betreiben, wobei sie aber das Grundgesetz beachten müssen. Dies bedeutet somit nicht, daß die Grundrechte dafür unwichtig sind, sondern es geht vor allem darum, daß es das Bundesverfassungsgericht bei der Überprüfung von Gesetzen beispielsweise für irrelevant hält, ob sie wettbewerbsneutral sind, mit der herrschenden wirtschaftspolitischen Lehrmeinung übereinstimmen, ob sie im Interesse von Gruppen erlassen wurden, ob sie im Einklang mit der bisherigen Wirtschafts- und Sozialordnung stehen oder ob sie marktkonform sind.[105] Auch eine nur mit marktkonformen Mitteln gesteuerte soziale Marktwirtschaft

---

[97] Habermas 1992: 154-155.

[98] Siehe die Debatte mit Charles Taylor und anderen Autoren in Habermas 1997: 320-336.

[99] Stern 1977: 65.

[100] Hesse 1999: 12. Im selben Sinn: Stern 1977: 65.

[101] "Die entscheidende Frage ist daher nicht, ob die Verfassung eine materiale Grundordnung darstellt, sondern inwieweit sie Festlegungen trifft und welche". Stern 1977: 77; siehe dort auch 19, 76-78.

[102] Stern 1977: 78.

[103] Schmidt 1990: 102.

[104] Hesse 1999: 12, 191-192; Schmidt 1990: 74-75. Siehe dazu das Investitionshilfeurteil BVerfGE 4, 7 (17). Hintergrund war eine einmalige staatliche Besteuerung von Unternehmen, um andere Branchen, hier Kohle und Stahl, zu subventionieren. Siehe auch Apothekenurteil BVerfGE 7, 377 (400); Mitbestimmungsurteil BVerfGE 50, 290 (338).

[105] BVerfGE 4, 7 (18); BVerfGE 7, 377 (400), BVerfGE 50, 290. Schmidt 1990: 75.

ist nicht vom Grundgesetz garantiert.[106] Es gibt auch keinen Zwang, gleiche Wettbewerbschancen herbeizuführen.[107] Anders formuliert: Es gibt kein Subventionsverbot oder ein Recht auf freien Wettbewerb und schrankenlosen Eigentumsschutz. Welche Relevanz haben dann bestimmte Grundrechte?

Aus der Interpretation von Rechtsgrundsätzen, wie der Berufsfreiheit, Eigentumsfreiheit, Vertragsfreiheit und Wettbewerbsfreiheit, die partiell geschützt sind, lassen sich wohl Rechte herleiten und aus diesen Einzelgrundrechten punktuelle Anhaltspunkte, aus deren Perspektive sich Gesetze, die sich auf die Wirtschaft beziehen, beurteilen lassen. Das Bundesverfassungsgericht kann beispielsweise aufgrund der Berufs- und Eigentumsfreiheit ein Gesetz als nichtig ansehen, dies ist aber, bei weiten Regulierungsspielräumen für den Gesetzgeber, nur dann möglich, wenn etwa die Gemeinwohlerwägungen nicht vernünftig begründet und die Substanz dieser Rechte angegriffen wird.[108] Von den Einzelgrundrechten ausgehend, lassen sich zudem keine klaren Verpflichtungen in bezug auf die höhere, wirtschaftssystemische Ebene ableiten, welche hinsichtlich einer bestimmten Wirtschaftsordnung konkretisiert werden könnten.[109] Diese Flexibilität wird auch daran deutlich, daß in Art. 15 GG eine Sozialisierungsbefugnis enthalten ist, welche die Vergesellschaftung von Grund und Boden, Naturschätzen und Produktionsmitteln ermöglicht, mit der Vorraussetzung, daß ein Parlamentsgesetz zur Entschädigung vorliegt.[110]

Die Bundesregierung beherrscht die wirtschaftpolitische Gesetzgebung und installiert die unterschiedlichsten Behörden, die eine Wirtschaftsverwaltung durchführen. Wichtig ist hier im Grundgesetz besonders Art. 74, der eigentlich für die konkurrierende Gesetzgebung von Bund und Ländern vorgesehen wurde, wobei die jeweiligen Bundesregierungen ihre Zuständigkeiten sehr weitgehend ausgeschöpft haben und diesen Artikel immer mehr ausweiteten, beispielsweise auf Vorschriften für Nr. 24, die Luftreinhaltung und Nr. 13, die Förderung der wissenschaftlichen Forschung, und damit den Ländern wenig Spielräume für die eigene Gestaltung der Wirtschaft einräumten.[111] Dem Bund wird somit durch die Verfassung ausdrücklich in breiter Form eine

---

[106] BVerfGE 4, 7 (17): BVerfGE 12, 341 (347-348). Schmidt 1990: 75. Wiewohl das Bundesverwaltungsgericht Urteile fällt, die teils solche Kriterien verwenden, sind sie nicht vom BVerfGE bestätigt worden. Schmidt 1990: 122.

[107] Automatenaufsteller BVerfGE 14, 19 (23). Schmidt 1990: 75. Siehe auch BVerfGE 12, 341 (347). Auch das Stabilitätsgesetz, Art. 1, das postuliert, daß die Maßnahmen im "Rahmen der marktwirtschaftlichen Ordnung" erfolgen müssen, läßt nicht den Schluß zu, daß eine Verfassungsgarantie für eine bestimmte wirtschaftspolitische Ausrichtung vorliegt. Schmidt 1990: 304.

[108] Zum Beispiel wird in BVerfGE 14, 19 festgestellt, daß die Gemeinwohlbegründung nicht überzeugend ist und somit der Eingriff in die Berufsfreiheit als übermäßig anzusehen ist. Hier kann nur ein kleiner Ausschnitt aus der relevanten Terminologie wiedergegeben werden, wobei diverse weitere Rechtsgrundsätze wirksam sind. Genaueres in Schmidt 1990: 117-129 (Berufsfreiheit); 129-147 (Eigentumsfreiheit); 165- 172 (allgemeiner Gleichheitssatz); 179-182 (Übermaßverbot).

[109] Denn wenn die einzelnen Grundrechte insgesamt genommen werden, um daraus Anhaltspunkte dafür zu gewinnen, welche Wirtschaftsgesetze (hier geht es um das Mitbestimmungsgesetz) vor der Verfassung Bestand haben könne, dann liegt dies in der Nähe davon, doch eine Vorstellung von einem Wirtschaftssystem auszubilden. Das BVerfGE bleibt aber dabei, daß es keine Wirtschaftsverfassung in das Grundgesetz hineinliest und legt Wert auf eine "deutliche Akzentuierung der Einzelgrundrechte". Schmidt 1990: 76-77. Siehe das Mitbestimmungsurteil BVerfGE 50, 290.

[110] Die Entschädigung muß noch nicht einmal dem vollen Verkehrswert entsprechen. Auf der anderen Seite muß der Eigentumswert beachtet werden. Schmidt 1990: 144-145.

[111] Maunz in Maunz/Dürig 1997: 9-10.

Zuständigkeit für die Wirtschaftsordnung zugesprochen: In Art. 74 Nr. 11 wird das Recht der Wirtschaft (Bergbau, Industrie, Energiewirtschaft, Handwerk, Gewerbe, Handel, Bank- und Börsenwesen, privatrechtliches Versicherungswesen) genannt, in Nr. 12 das Arbeits- und Betriebsverfassungsrecht sowie die Arbeitsvermittlung, in Nr. 16 die Verhütung des Mißbrauchs wirtschaftlicher Machtstellung und in Nr. 17 die Förderung landwirtschaftlicher Erzeugung und Sicherung der Ernährung sowie in Nr. 19 und 20 der Schutz vor Tier- und Pflanzenkrankheiten.[112]

Wie weit die Befugnisse des Bundes gehen wird an folgendem Zitat aus einem Urteil das BVerfG deutlich: "Nach Art. 74 Nr. 11 GG können auch Bundesgesetze erlassen werden, die ordnend und lenkend in das Wirtschaftsleben eingreifen."[113] Darauf basierend kann der Bund eine Wirtschaftsverwaltung durchführen, die durchaus einschränkende Wirkungen beispielsweise auf Vertragsfreiheit und das Eigentumsrecht hat. Solche Auswirkungen haben zum Beispiel Gesetze über die Gestaltung von Unternehmensformen, das Patent- und Urherberrecht, das Verbraucherschutzrecht, sicherheitsrechtliche Regelungen, Außenwirtschaftsrecht, das Umweltschutzrecht und das Wettbewerbsrecht.[114] Generell, so die Meinung in den Kommentaren, fällt die Tätigkeit der Wirtschaftssubjekte in den Sozialbereich und dies eröffnet weite Regelungsspielräume.[115]

Mit dem Außenwirtschaftsrecht bzw. dem nun vorrangig geltenden Exportkontrollrecht der EU gestehen sich die Bundesregierung, aber auch die Regierungen der Bundesländer, die hier noch zum Teil Zuständigkeiten haben, zu, den Warenverkehr mit fremden Wirtschaftsgebieten zu kontrollieren und bestimmte Schutzmaßnahmen zu ergreifen.[116] Eingriffe in Verträge und Eigentumspositionen sind hierbei weitgehend zulässig. Obwohl das Außenwirtschaftsgesetz generell von einem freien Handel ausgeht, sind diese interventionistischen Optionen vom Bundesverfassungsgericht nicht beanstandet worden. [117] Anders formuliert: Freier Handel wird nicht auf schrankenlose Art und Weise garantiert.

Eingriffsgründe für Einschränkungen des Außenhandelsverkehrs sind der Schutz der Sicherheit und der auswärtigen Beziehungen oder wenn Importe heimische Industrien schädigen. Letzterer Eingriffstatbestand ist beispielsweise an die Anforderungen der GATT-Schutzklausel angeglichen

---

[112] Maunz in Maunz/Dürig 1997: 9-10, 27, 70. Schmidt 1990: 392.

[113] Investitionshilfeurteil BVerfGE 4, 13. Siehe dazu Maunz in Maunz/Dürig 1997: 66.

[114] Genaugenommen stützen sich nur Teile des Umweltschutzrechts auf diesen Artikel. Siehe zu diesem Abschnitt Maunz in Maunz/Dürig 1997: 66-67, 90-91. Schmidt 1990: 291-298.

[115] Schmidt 1990: 164-165.

[116] Zum Außenwirtschaftsrecht der BRD grundlegend Putzier 1987; Reuter 1995; Kareseit 1998a.

[117] Die Kaufleute und sonstigen Gewerbetreibenden müssen im Außenwirtschaftsverkehr damit rechnen, daß solche Eingriffe erfolgen. Wichtige rechtsstaatlichen Gebote, etwa Rechtssicherheit, Vertrauensschutz, stehen unter diesem Vorbehalt. Andere verfassungsrechtliche Grundsätze sind zwar wirksam, etwa der Grundsatz der Verhältnismäßigkeit, der Geeignetheit, der Zumutbarkeit und der Gleichbehandlungsgrundsatz, es bleiben aber weite Spielräume. Nur sehr selten entstehen Konflikte mit Grundrechten, etwa mit dem Recht auf Berufsfreiheit oder der Eigentumsfreiheit. Generell wird davon abgeraten, das Bundesverfassungsgericht in dieser Frage zu behelligen, zumal die meisten Aspekte längst von EU-Recht wahrgenommen werden. In bezug auf die EU gibt es jedoch bis heute keinen Grundrechtekatalog. Das Außenwirtschaftsrecht regelt in breiter Weise Eingriffe unter anderem auch in den Kapitalverkehr. Weiterhin sind Eingriffe bzw. Embargomaßnahmen abgedeckt, die aus Gründen der nationalen Sicherheit oder der Störung des friedlichen Zusammenlebens der Völker erfolgen. Ausführlich Putzier 1987: 34-39; und Reuter 1995: 255, 276-277.

worden, wobei angemerkt wird, daß der Schutz eines heimischen Wirtschaftszweiges "weitgehend politischer Bewertung überlassen" bleibt.[118] Weitere Eingriffe in den grenzüberschreitenden Warenverkehr können zum Zwecke des Schutzes der öffentlichen Ordnung, der Umwelt, der menschlichen Gesundheit, der Tier- und Pflanzenwelt, dem gewerblichen Rechtsschutz, dem Schutz von Kulturgütern u.a. erfolgen.[119] Die diesbezüglichen BRD-Gesetze und die für den Außenwirtschaftsverkehr geltenden Richtlinien und Verordnungen der EU-Handelspolitik (etwa auch die von der Kommission festgelegten mengenmäßigen Kontingente), werden dann auf nationaler Ebene mit Hilfe der nationalen Verwaltungen umgesetzt.[120] Siehe dazu beim Thema EU gleich mehr.

In der BRD ist weiterhin durch das Sozialstaatsprinzip der Leitgrundsatz aufgegeben, eine soziale Marktwirtschaft zu etablieren, der einerseits weitgehende sozialstaatliche Aktivitäten abdeckt.[121] Wiewohl daraus keine direkten Rechte herleitbar sind ('soziale Grundrechte'), ist doch festzuhalten, daß es sehr wohl ein, an den Staat gerichtetes, aber auch "subjektives, öffentliches Recht auf Fürsorge" bzw. auf ein "Minimum an äußeren materiellen Leibes- und Lebensbedingungen" bzw. auf ein "Existenzminimum" gibt.[122]

Mit welcher Wirtschaftspolitik das Sozialstaatsprinzip umgesetzt wird, ist, siehe oben, nicht geregelt. Somit ist es durchaus denkbar, daß eine liberale Politik, die eine Wohlfahrtsmaximinierung zum Ziel hat, mit diesem Prinzip übereinstimmt.[123] Ausdrücklich wird auch das marktkonforme Modell, daß in der BRD, mit Einschränkungen, faktisch etabliert wurde, als verfassungskonform akzeptiert und als soziale Marktwirtschaft bezeichnet.[124] Ebenso sind aber Politiken, die regulative Eingriffe beinhalten und protektionistische Instrumente nutzen verfassungskonform, solange dies nicht eine bestimmte Schwelle überschreitet. Eine allgemeine Verantwortung für das Marktgeschehen außerhalb einer Sozialpolitik im engen Sinne nimmt der Staat in der BRD durch das Stabilitätsgesetz wahr.[125]

---

[118] Putzier 1987: 81, 78-83. Nach Para. 10 Abs. 3 AWG kann die Einfuhr beschränkt werden, wenn "Waren in derart erhöhten Mengen und unter solchen Bedingungen eingeführt würden, daß ein erheblicher Schaden für die Erzeugung gleichartiger oder zum gleichen Zweck verwendbarer Waren im Wirtschaftsgebiet droht, und wenn dieser Schaden im Interesse der Allgemeinheit abgewendet werden muß." Siehe BGBl. Teil 1, 1961, S. 485. Diese Regeln sind im Prinzip mit dem GATT vereinbar, werden aber durch das EU-Exportkontrollrecht beschnitten bzw. umgesetzt. Reuter 1995: 258.

[119] Kareseit 1998a: 415-447. Deutschland kennt nicht den Begriff Handelspolitik, sondern teilt das Warenverkehrsrecht in Außenwirtschaftsrecht und Zollrecht auf. Dies sind die übergreifenden Rechtsrahmen, die aber durch weitere Gesetze konkretisiert werden, beispielsweise das Arzneimittelgesetz, das Betäubungsmittelgesetz, das Sprengstoffgesetz, die Fleischhygiene-Verordnung und das Bundesnaturschutzgesetz. Im Zolltarif werden Verbote und Beschränkungen mit dem Zeichen 'VuB' gekennzeichnet, und es werden Nummern angegeben, die auf die Vorschriftensammlung der Bundesfinanzverwaltung hinweisen. Die oben genannten Sachbereiche beruhen auf der Klassifikation, die in dieser Sammlung verwendet wird. Siehe grundlegend Kareseit 1998a: 440.

[120] "Zur Beachtung des gemeinschaftsrechtlichen Außenwirtschaftsrechts genügt deshalb formal die Beachtung des nationalen Außenwirtschaftsrechts." Putzier 1987: 10. Die Europäische Kommission koordiniert die nationalen Zuteilungen der Kontingente. Kareseit 1998a: 425-428; 484-485.

[121] Das aber keine individuellen Rechtsansprüche beinhaltet. Hesse 1999: 94. Siehe dazu näheres in Fußnote 38. Vgl. Zacher 1987: 1109; Isensee 1987; 651; Herzog 1988: 105.

[122] Vgl. Hesse 1999: 91-92; Herzog 1988: 105-106. Sowie: Dürig in: Maunz/Dürig 1997: Art. 1, Rn. 43.

[123] Hier sei etwa auf das ordoliberale Argument, daß die beste Sozialpolitik Wettbewerbspolitik sei, verwiesen. Siehe etwa Külp 2000: 171.

[124] Schmidt 1990: 69. Siehe dazu das frühe Urteil zur Investitionsbeihilfe, bei der explizit soziale Marktwirtschaft mit dem Begriff "marktkonforme Mittel" in Verbindung gebracht wird. BVerfGE 4, 7. In: Bundesverfassungsgericht 1997a: 23.

[125] Siehe: Gesetz zur Förderung der Stabilität und des Wachstums der Wirtschaft, 8. Juni 1967, in: BGBl. 1967 I S. 582. Stoll 1997: 89. Siehe die frühe kritische Analyse von Tuchfeldt 1973. Aus heutiger ordoliberaler Sicht: Oberender 1989: 334-336.

Obwohl die Verfassung gewisse Spielräume bezüglich der Wirtschaft aufrechterhält, orientiert sich die Wirtschaftspolitik an einer ordoliberal konzipierten sozialen Marktwirtschaft, aber in einer Ausformung dieser, die Ausnahmen von liberalen Prinzipien zuläßt, dazu im weiteren Verlauf der Arbeit mehr. Die liberale Komponente dieser als relativ flexibel anzusehenden Wirtschaftsordnung wird durch ein punktuell wirksames Netz der Grundrechte gestützt, die sicherlich darauf hinwirken, daß faktisch die Einführung eines gänzlich anderen Wirtschaftstypus nicht erfolgt, zum Beispiel weil dies nicht bezahlbare Entschädigungsverpflichtungen, die bei einer Enteignung von Privateigentum entstehen würden, nach sich ziehen würde. Aus diesen Gründen ist zumindest eine Tendenz hin zur Erhaltung einer liberalen marktwirtschaftlichen Ordnung aus der Verfassungsregeln herleitbar.[126] Derselbe Autor bemerkt aber, daß sich dies nicht direkt aus den Grundrechten herauslesen ließe.[127] Somit bleibt es bei relativ weiten Regelungsspielräumen[128], die nicht nur von den Grundrechten sondern auch den demokratisch gewählten, parlamentarischen Mehrheiten abhängen.[129] Beispielsweise ist deshalb, mit Verweis auf die Subventionsvergabe, bezüglich der BRD nicht von einer marktwirtschaftlichen, sondern einer "gemischten Wirtschaftsverfassung" die Rede.[130]

In bezug auf die völkerrechtliche Ebene und die Optionen sich in einem offenen Verfassungsstaat bzw. in "offener Staatlichkeit"[131] an völkerrechtliche Regeln zu binden, dies ermöglicht Art. 24 Abs. 1 GG, ist hervorzuheben, daß auch hier ein demokratisches Moment verbleibt, nämlich der Mitwirkung des Bundestags beim Abschluß völkerrechtlicher Verträge mit weitgehender Wirkung.[132] Die Verfassung erlaubt damit die "Verlagerung von Rechtssetzungsbefugnis auf zwischenstaatliche Einrichtungen und öffnet damit ihren Herrschaftsbereich fremder, aus verschiedenen nationalen Hoheitsgewalten zusammengesetzer internationaler bzw. supranationaler Hoheitsgewalt."[133] Darunter fällt beispielsweise auch der WTO-Vertrag.[134] Nach diesen Ausführungen zum bundesdeutschen

---

[126] Es wird darauf hingewiesen, daß die Eigentumsgarantie faktisch die Abschaffung von Markt und Wettbewerb verhindert. Schmidt 1990: 74. In anderen Kommentaren wird ausgeführt, daß vieles in der Verfassung dafür spricht, daß zumindest ein Zentralverwaltungssystem nicht mit der Verfassung kompatibel ist, nicht zuletzt, weil dies auch auf die Freiheit der Berufswahl und die Koalitionsfreiheit einschränkend wirken kann. So Papier in Maunz/Dürig 1994: 35.

[127] Schmidt 1990: 74.

[128] Näheres dazu in Abschnitt 'H' dieser Arbeit: Damit war der gesamte Katalog staatlicher Eingriffe in die Wirtschaft, der in der Nachkriegszeit in der BRD vorgenommen wurde, verfassungskonform: Schutz von Industrien, Subventionen, spezielle Regulierungen für Industriebereiche, etwa für Banken und Versicherungen oder für Eisen-, Stahl-, oder Kohle.

[129] Krajewski 2001: 196.

[130] Anhand des Beispiels, daß in der BRD Subventionen vergeben werden. Nicolaysen 1996: 320.

[131] Randelzhofer in Maunz/Dürig 1994: 13. Dabei ist Offenheit kein Begriff des positiven Verfassungsrechts, sondern gehört der "akademischen Theoriebildung" an und bezeichnet in bezug auf die BRD u.a. die Beachtung völkerrechtlicher Regeln in der nationalen Gesetzgebung durch den Grundsatz der völkerrechtsfreundliche Auslegung. Dagegen gibt es je nach Bereich aber auch Vorbehalte, dies wird oben schon in bezug auf die EU deutlich. Grundlegend zur Offenheit der Verfassung bezüglich des Eingehens von Verpflichtungen durch internationale Verträge. Tomuschat 1992: 487; Tomuschat 1978: 16-26; Hobe 1998; Randelzhofer in Maunz/Dürig 1994.

[132] Grundlegend zum Parlamentsvorbehalt Art. 59 Abs. 2 GG Fastenrath 1986: 217-218; Mosler 1992. Die Formulierung von Art. 24 Abs. 1 GG lautet: "Der Bund kann durch Gesetz Hoheitsrechte auf zwischenstaatliche Einrichtungen übertragen." Siehe im Detail Randelshofer in Maunz/Dürig 1994. Allgemeine Regeln des Völkerrechts haben nach Art. 25 GG Vorrang vor einfachen Gesetzen nicht aber vor der Verfassung selbst. Andere Regeln des Völkerrechts, etwa völkerrechtliche Verträge, bedürfen, gemäß Art. 59 Abs. 2 GG, der Zustimmung des Bundestags. Hesse 1999: 44.

[133] Hobe 1998: 531; Mosler 1992: 601.

[134] Hilf 1997: 123.

Verfassungsrecht werden Spannungslinien sichtbar, die durch die Einbindung der BRD in internationale Verträge entstehen. Denn wiewohl die Staatensouveränität bezüglich der Regulierung der eigenen Wirtschafts- und Eigentumsordnung zum Verständnis des völkerrechtlichen Wirtschaftsrechts von Bedeutung bliebt, nicht zuletzt weil von seiten der Verfassung diverse wirtschaftspolitische Spielräume eingeräumt werden, ist zu beobachten, daß das internationale Wirtschaftsrecht staatliche Handlungsspielräume immer deutlicher einschränkt.[135] Die EU, aber auch die WTO, wirken in einer relativ weitgehenden, wenn nicht unbedingt direkten Art und Weise (bzw. nicht im Sinne einer unmittelbaren Anwendbarkeit) auf innerstaatliche Rechtsregeln ein und dies beschränkt, siehe unten, wirtschaftspolitische Spielräume, die die Verfassung eigentlich einräumt.[136]

Die Staaten selbst haben aber in souveränen Entscheidungen dem Eingehen dieser völkerrechtlichen Bindungen zugestimmt, insofern kann der Grundsatz der Staatensouveränität nicht als vollständig verabschiedet darstellt werden, zumal diverse Bereiche der Wirtschaftspolitik, etwa die Wirtschaftspolitik und die Eigentumsordnung, weiter einer autonomen nationalen Gestaltung zugänglich sind.[137] Es kann aber bezüglich solcher vertraglichen Regelwerke, unter Vorbehalt, konstatiert werden, daß sich die Geschlossenheit der Verfassungsordnung aufhebt zugunsten einer Offenheit für außerhalb der Verfassung stehenden öffentliche Gewalten, die das nationale Recht überlagern und zunehmend kommt es zu einer Einflußnahme von außerstaatlichem Recht, etwa dem Europarecht aber auch dem WTO-Recht auf das binnenstaatliche Recht.[138]

Auch in der WTO werden Rechtsprinzipien etabliert, die auf nationale Rechtsordnungen abfärben, auch dann, wenn eine wortwörtliche Übernahme in die nationale Gesetzgebung nicht erforderlich ist und eine Einklagbarkeit der WTO Regeln durch private Akteure, weltweit, von den Staaten nicht ermöglicht wird.[139] Die EU lehnt beispielsweise eine unmittelbare Anwendbarkeit bzw. Geltung von WTO-Rechtsregeln und Entscheidungen der Streitbeilegungsinstanz bezüglich des Gemeinschaftsrechts ab, damit können private Akteure nicht auf Einhaltung der WTO-Verpflichtungen klagen.[140] Der WTO-Vertrag führte nichtsdestotrotz zu einer umfassenden Umsetzungsgesetzgebung, die etwa diverse Änderungen unter anderem der EU-Handelsgesetzgebung nach sich zog.[141] Ein ähnlich komplexes Durchführungsgesetz wurde in den USA verabschiedet.[142] Das WTO-TRIPS Abkommen über geistige Eigentumsrechte ist sogar, allerdings als Ausnahmefall, in

[135] Schmidt 1990: 200, 214-215; Burkhardt 1995; 26; Walter 2000: 3.
[136] Schmidt 1990: 200, 202, 214-215.
[137] Schmidt 1990: 214.
[138] Hesse 1999: 51; das BVerfGE 58, 202 (207) zur EU, es ist "eine eigenständige Rechtsordnung der Europäischen Gemeinschaften entstanden, die in vielfältiger Weise mit der innerstaatlichen Rechtsordnung der Bundesrepublik Deutschland verschränkt ist und in wachsendem Maße in sie hineinwirkt." BVerfGE 58, 202 (207). Verweis in Schmidt 1990: 202.
[139] Vgl. zur EU Van den Bossche 1997; zur USA Leebron 1997; zu Japan Iwasawa 1997; zu Brasilien Casella 1997.
[140] Petersmann 1997a: 325; grundlegend Ott 1997.
[141] Vgl. 22.12.1994, ABl. L 349/1-201. Van den Bossche 1997: 90-92.
[142] Der Uruguay Round Agreement Act (URAA) umfaßt 650 Seiten Text. Dazu kommt das wichtige Statement of Administrative Action (SAA) siehe Leebron 1997: 205-218.

der BRD unmittelbar gültig und hat damit den Status eines normalen Bundesgesetzes.[143] Generell verpflichten sich die WTO-Mitglieder sicherzustellen, daß "seine Gesetze, sonstigen Vorschriften und Verwaltungsverfahren mit seinen Verpflichtungen (...) im Einklang stehen."[144]

Auch aus der Perspektive einer Verfassungsauslegung, die dem Gesetzgeber weitreichend Spielräume zur Regulierung der Wirtschaft einräumt, ist es prinzipiell möglich, nicht nur die EU, sondern auch die WTO auf den Prüfstein zu stellen. Nicht nur der europäische Einigungsprozeß, sondern auch der NATO-Vertrag[145] konnte einer Überprüfung durch das Bundesverfassungsgericht ausgesetzt werden, denn die "vertragsschließende Gewalt ist nicht nur an die formellen, sondern auch an die sachlichen Normen des Grundgesetzes gebunden", wobei hier Schranken zumindest hinsichtlich eines Kernbereiches von Grundrechten bestehen.[146] Ausgangspunkt waren in den gleich erwähnten EU-Fällen aber nicht wirtschaftspolitische Fragen, sondern die mangelnde Rückbindung an demokratische Prozeduren und eine fehlende Bindung an grundrechtliche Prinzipien und Ziele. Es kann somit gefordert werden, daß völkerrechtliche Verträge, insbesondere internationale vertragliche Integrationsordnungen zumindest ansatzweise demokratische Prinzipien aufweisen und an grundrechtliche Prinzipien gebunden sein müßten sowie verfassungskonforme Ziele verfolgen. Eine derartige Argumentation in bezug auf die EU fand sich beispielsweise in den Solange-Fällen des Bundesverfassungsgerichts, wobei schließlich 1986 im Solange II-Urteil anerkannt wurde, daß der Grundrechtsschutz der EU den Standards der bundesdeutschen Verfassung genügt.[147] Im Maastricht-Urteil von 1993 wird die Klage zwar abgewiesen, aber auf das Demokratieprinzip abgehoben und festgestellt, daß ein weitergehender Integrationsprozess Grenzen hat, solange die demokratische Legitimation der EU vor allem durch die nationalen Parlamente bzw. Regierungen mittels des Ministerrats erfolgt. Es müßten dabei dem deutschen Bundestag substantielle Befugnisse und Aufgaben verbleiben. Weitere Integrationsschritte bedürfen einer Zweidrittelmehrheit des

[143] Siehe BT-Drs. 12/7655, 345. Dies gilt ab 1996. Dazu Stoll 1997: 127. In Deutschland wurden nur wenige Gesetzesänderungen, aufgrund des GATS, in bezug auf die Rechtsanwaltsordnung, das Rechtsberatungsgesetz und die Wirtschaftsprüferordnung, nötig. Es werden etwa Anwälte aus dem Ausland zugelassen, die aber nur in bezug auf ihre ausländische Rechtsordnung tätig werden können. Hilf 1997: 133.

[144] Übereinkommen zur Errichtung der Welthandelsorganisation, Art. XVI Abs. 4. WTO 1998: 55.

[145] BVerfGE, 2 BvE 6/99 vom 22.11.2001, Absatz Nr. 1-164.

[146] Badura 1966: 41. In anderen Worten: "Es ist selbstverständlich, daß die Verfassung für ein solches Handeln der mit der Führung der Außenpolitik betrauten Organe die Einhaltung sowohl ihrer Kompetenzvorschriften als auch der von ihr aufgestellten materiellen Schranken vorschreibt. Verträge bleiben somit grundsätzlich Objekt der verfassungsrechtlichen Überprüfung und prägen nicht ihrerseits den Verfassungsinhalt." Tomuschat 1992: 500. Wiewohl es hier unterschiedliche Meinungen gibt, kommt hierfür aber wohl nur ein "Grundgefüge der Verfassung" bzw. ein Kernbereich in Frage, der eine Schranke für die Übertragung von Hoheitsrechten darstellen stellen kann. Zum Zitat Eurocontrol BVerfGE 58, 1 (40); siehe auch Solange II 73, 339 (375). Siehe: Randelshofer in Maunz/Dürig 1994: 57-62; Tomuschat 1992: 509. Diese Ausführungen stehen unter dem Vorbehalt, daß der auswärtigen Gewalt Handelsspielräume zugestanden werden: "Gerichte können nur auf richtige und hinreichend vollständige Tatsachenfeststellung sowie auf Willkürfreiheit hin überprüfen; sie dürfen aber nicht ihre eigene Beurteilung an die Stelle derjenigen der Regierung setzen." Fastenrath 1986: 253. Weiterhin sind die Kriterien des Verfassungsprozeßrechts einzuhalten. Benda/Klein 1991.

[147] Solange I, BVerfGE 37, 271; Solange II, BVerfGE 73, 377. Siehe Hilf 1987. Am Rande: In Solange II wird gegen die Anwendung einer handelsbeschränkenden Schutzmaßnahme im Agrarbereich geklagt und das Bundesverfassungsgericht spricht damit mittelbar auch den EU-Behörden zu, im Außenhandelsverkehr mit Staaten außerhalb der Gemeinschaft keinen erhöhten Grundrechtsschutz einräumen zu müssen.

Parlamentes, einer Mitbefragung des Bundesrats und können vom Verfassungsgericht, welches fortan wieder in ein "Kooperationsverhältnis" zum EuGH tritt, überprüft werden.[148]

Genuin aus dieser verfassungsrechtlichen Perspektive soll die WTO hier aber nicht kritisiert und diskutiert werden, weil eine diesbezügliche Arbeit von Krajewski (2001) bereits vorliegt. An zentraler Stelle wird sich dort dagegen ausgesprochen, daß eine völkerrechtlich vereinbarte Rahmenordnung für die Weltwirtschaft, wie die der WTO, als Verfassung für die Weltwirtschaft angesehen werden könne, wenn diese nur individuelle Freiheitsrechte, etwa Eigentumsfreiheit und Außenhandelsfreiheit schütze. Überzeugend wird argumentiert, daß eine rein auf diesen Prinzipien beruhende Ordnung andere Aspekte wie auf demokratischem Weg beschlossene Verteilungspolitiken erschwert oder verunmöglicht und dabei Grundrechte wie auf soziale Sicherung, normativ begründete Ziele wie Gerechtigkeit, soziale Sicherung aber auch Gesundheitsschutz, Arbeitsschutz sowie grundlegende Menschenrechte nicht beachtet. Dadurch bestünde die Gefahr, daß nationale verfassungsrechtliche Grundsätze ausgehebelt werden.[149] In dieser Arbeit wird weiterhin angemahnt, daß es nicht ausreicht, wenn die WTO ihre Legitimität allein aus der Perspektive der Staaten bezieht, die diesen völkerrechtlichen Vertrag abgeschlossen haben, der auf der Ebene von Spezialisten ausgehandelt wurde. Heutzutage würden aus der Sicht der Bürger an völkerrechtliche Verträge Rechtfertigungsanfordernisse gestellt, die zunehmend an die Legitimationsgrundsätze erinnern, auf denen innerstaatliche Herrschaft basiert.[150] Davon ausgehend wird auf Defizite in der Legitimation der WTO hingewiesen, unter anderem der für den Abschluß völkerrechtlicher Verträgen typischen mangelhaften Einbindung nationaler Parlamente oder es wird auf die wenig transparenten Entscheidungsprozesse in der WTO selbst hingewiesen. Somit wird auch das Demokratieprinzip und Transparenzprinzip durch die WTO "beeinträchtigt".[151] Diese Kritik wird hier als plausibel erachtet und zuerst einmal nicht mehr im Detail weiterverfolgt.

In dieser Arbeit ist der Fokus eingeschränkter. Wiewohl bereits am Anfang erwähnt, interessiert hier nur aus der Perspektive der Effizienz die Frage, inwieweit sich, angesichts herrschender

---

[148] Maastricht, BVerfGE 89, 155, 173. Hesse 1999: 48-49.; Tomuschat 1993. Der nach Maastricht eingefügte Art. 23 erhöht die Schwellenwerte für eine Vertragsfortbildung dadurch, daß eine Zweidrittelmehrheit des Bundestags und eine Einbeziehung des Bundesrates für erforderlich bestimmt wird. Randelzhofer in Maunz/Dürig 1997: 123-132.

[149] Krajewski 2001: 157-158, 205.

[150] "Entspricht der Legitimationsgrad der Regeln einer 'völkerrechtlichen Nebenverfassung' nicht dem Legitimationsgrad der nationalen Verfassungsregeln, entsteht eine normative Lücke in der Verfassungsordnung, da die internationale Rechtsordnung nationale Herrschaft begrenzt ohne entsprechend legitimiert zu sein." Krajewski 2001: 207-208. Diese Grundlagen seien einerseits ergebnisorientiert (nach Grund- oder Menschenrechten oder nach dem Sozialstaats bzw. Wohlfahrtsprinzip) oder verfahrensorientiert und darauf basiert die Legitimität der staatlichen Ordnung und es wird davon ausgegangen, daß sich diese beiden Facetten nicht gegenseitig ausschließen, sondern daß zumindest "verschiedene Zielvorgaben (...) miteinander im Einklang gebracht werden könnten, daß sie sich nicht gegenseitig ausschließen, sondern jeweils optimal verwirklicht werden". Hiermit wendet sich der Autor gegen eine rein auf Verfahren und formalen Anforderungen an Normen basierenden Rechtfertigung von völkerrechtlichen Regeln und Verträgen. Krajewski 2001: 220. Die Kritik richtet sich an Franck 1988: 1994. Dieser Autor entwirft eine Theorie, die die Legitimität völkerrechtlicher Normen auf formale, nicht aber materiale Aspekte zurückführt. Siehe zur Demokratietheorie Schmidt 1995a; und zu Anwendungsvorschlägen für die kosmopolitische Ebene Held 1995.

[151] Kajewski 2001: 197. Hier können nicht alle Kritikpunkte wiedergegeben werden. Siehe Krajewski 2001: 223-230. Vorschläge zur Behebung der Legitimationsdefizite finden sind in Krajewski 2001: 241-268; sowie in Krajewski 2001a.

wirtschaftlicher Dynamiken, Staaten an teils internationale rechtliche Regeln binden und wirtschaftlich öffnen können, ohne daß Gefahr droht, daß die staatlichen Organe ihrem allgemeinen, nicht zuletzt in der Verfassung erwähnten, Ziel einer sozial zuträglichen Politik, d.h. auch immer einer wohlfahrtserzeugenden Politik, nicht mehr nachkommen können.

Normalerweise geht das Argument denn auch andersherum: Die verfassungsrechtlich angelegte Offenheit bezüglich der Bindung an internationale Regelwerke wird als Chance angesehen, dem Auftrag einer wohlfahrtserzeugenden Politik nachzukommen. Die Ratifikation des WTO Regelwerks wird, aus Sicht der BRD, nicht im Konflikt mit der Verfassungsgrundsätzen gesehen, weil die Effekte dessen als sozial zuträglich und wohlfahrtserzeugend erachtet werden.[152] In bezug auf die EU-Integration wird dies schon früh so gesehen und explizit mit liberalen Vorstellungen verbunden.[153] Somit gelangt über die Hintertür der Wohlfahrtserzeugung das Effizienzargument, wenn auch nicht in die verfassungsrechtliche Terminologie, wohl aber in die öffentliche Debatte und wird zu einem oft überzeugend wirkenden Argument in der Begründung politischer Entscheidungen.

Ebenso begründet kann natürlich auch gefragt werden, inwiefern die WTO Regeln aus nationaler aber auch aus weltweiter Perspektive gesehen, angesichts derzeitiger wirtschaftlicher Dynamiken, das Erreichen nationaler sozialstaatlicher Ziele möglicherweise gefährden. Inwiefern dies zu befürchten ist, dazu soll die wirtschaftspolitische Diskussion dieser Arbeit weiter unten beitragen. Dem Ergebnis vorgreifend ist festzustellen, daß die bestehenden WTO Regeln nicht in einem absoluten Sinne dazu nutzbar sind, die Eigentums- und Außenhandelsfreiheit zu schützen.

4.2 EU

Wiewohl der Begriff Effizienz nicht in der nationalen Verfassungstheorie der BRD vorkommt, wird deren Verfolgung etwa über liberale Politiken nicht ausgeschlossen. Daß Effizienz als Rechtfertigungsgrund benutzt wird, ist deutlicher an der Diskussion um die Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG) sichtbar. Mit ähnlichem Inhalt werden hier die Termini: Effizienz, Sachgemäßheit, Funktionalität und Wohlfahrtserzeugung bezüglich rechtlicher bzw. völkerrechtlicher Regeln benutzt. Dieser Begründungsansatz soll hier an der EU näher untersucht werden, insbesondere weil hier von demokratischen Verfahren und sonstigen Erwägungen abgehobene Rechtfertigungsargumente verwendet werden, die später in bezug auf die WTO wiederkehren.

---

[152] Zur Gründung der WTO führt die Bundesregierung aus: "Das beachtliche Wachstum des Welthandels ist ein sichtbarer Beweis für die Funktionsfähigkeit des internationalen Handelssystems. (...) Dieser Erfolg bedeutet für Deutschland aufgrund seiner starken internationalen Verflechtung auch einen ganz entscheidenden Schritt zur Sicherung des Wirtschaftsstandortes Deutschland, z.B. für Investitionen, Arbeitsplätze und Wachstumsimpulse sowie zur Unterstützung des im Januar 1994 verabschiedeten wirtschaftspolitischen Aktionsprogramms. Die Ergebnisse tragen auch der entwicklungspolitischen Verantwortung Deutschlands Rechnung." Bt. Drucksache 12/7655 (neu), 1994.

[153] Siehe etwa Walter Hallstein 1969 zitiert in Ipsen 1972: 774. Dieses Zitat wird weiter unten im Text reproduziert.

Von den meisten Autoren, die sich mit dem Prozess der europäischen Integration befassen, wird eine Verbindung zwischen liberalen Wirtschaftspolitiken, darunter die durch rechtliche Regeln abgesicherte Öffnung nationaler Märkte, und einer sozialpolitisch wünschenswerten Wohlfahrtserzeugung gezogen.[154] Es ist also nicht Flexibilität, sondern Regelbindung, der diese Qualität zugeschrieben wird, eine Auffassung, die in der ordoliberalen Theorie unter anderem als Prinzip der Konstanz der Wirtschaftspolitik bekannt ist.[155] Folgt man dieser Argumentation kann der Verfassungsauftrag, einen sozialen Wohlfahrtsstaat zu gründen, nicht nur, aber sicherlich auch dadurch verfolgt werden, sich einer solchen regelbasierten supranationalen Integrationsordnung anzuschließen. Bemerkenswert ist in dieser Hinsicht, daß bei der EU aber keine liberale Wirtschaftspolitik in Reinform etabliert wird, sondern ein planerisches und interventionistisches Moment verbleibt. Eine solche Konzeption des europäischen Integrationsprozesses findet sich schon früh bei Hans Peter Ipsen (1972). Seine Deutung der Stellung und der Aufgaben der EWG-Integrationsordnung des Jahres 1957[156] und seine Charakterisierung der Institutionen als sach- und funktionsgerecht, von demokratischen Gremien unabhängig handelnd, ist heute noch in der Diskussion relevant, wenngleich sich die EU weiterentwickelt hat.[157] Definiert wird die EWG als Zweckverband funktionaler Integration. Die Rede ist davon, daß eine staatenübergreifende "fremde"[158], nicht staatliche Rechtsordnung zuerst einmal eine Bindungswirkung auf die Staaten[159] und später, abgestuft angelegt, auch Rechte von Individuen gegenüber diesen Staaten[160] einräumen kann. Diese Durchsetzbarkeit gemeinschaftlicher Beschlüsse gegenüber Staaten wird dabei als "Supranationalität" bezeichnet.[161] Die sogenannte Verfassung der EWG wird dabei durch ein Prinzip geprägt, das

---

[154] Ipsen 1972: 774. "The economic arguments in favour of the creation of the EEC included a positive impact through increased competition on efficiency in production and employment of resources; an extension of markets demanded by specialization and economies of scale; an expansion of R&D and the creation of new and improved goods and services and technologies; a reduction of risk and uncertainty; a tendency towards factor-price equalization; and an improvement in management." Jovanovic 1997: 9. Siehe für eine Darstellung der Geschichte der EU Integration siehe Jovanovic 1997: 41.

[155] Hamm 2000: 103.

[156] EWG-Vertrag 1957. Nur in diesem Abschnitt ist von EWG die Rede, ansonsten wird durchgängig das Kürzel EU verwendet.

[157] Bis heute für aktuell hält einen solchen Ansatz Majone (1996). Dies basiert bei ihm auf einem nicht-majoritärem Demokratiemodell, welches sich dem Minderheitenschutz verschrieben hat und deshalb Anwendung auf die EU beansprucht, weil behauptet wird, daß ohne solche nicht der demokratischen Abstimmung zugänglichen, stabilisierenden Elemente sich die EU völlig zerstreiten wird. Majone 1996: 284-287. Dieser Theorierichtung muß man sich nicht anschließen. Eine komplexere Diskussion führt Joerges (2001), der ebenso Ipsen einbezieht und die prägende Rolle der Kommission und der Verwaltung im Ausschußwesen der EU betont, aber gleichzeitig bemerkt, daß dieses Verfahren ebenso Mitgliedstaaten Mitspracherechte einräumt und deliberative Elemente hat. Joerges 2001: 8-24; siehe auch Joerges/Neyer 1998 und Joerges 2000. Diese Diskussion wird oben nicht geführt, weil es vor allem darum geht, wirtschaftspolitische Tendenzen der EU über die Zeit herauszuarbeiten und eine funktionale Sicht der EU, als eine, sicher aber nicht einzig relevante Sicht, herauszuarbeiten.

[158] Dort wird extra dazu angemerkt: 'fremde', nicht 'feindliche'. Ipsen 1972: 63.

[159] Nicht durch staatliche Zwangsgewalt, aber durch Gerichtsverhandlungen gegen die Mitgliedsstaaten. Ipsen 1972: 67.

[160] Hier gibt es die direkten Klagen, der Kommission gegen einzelne Mitgliedsstaaten oder der Mitgliedstaaten untereinander. Weiterhin das Vorabentscheidungsverfahren, um einheitliche gemeinschaftsrechtliche Maßstäbe anzuwenden, die dann von nationalen Gerichten umgesetzt werden. Dadurch werden Klagen privater Personen, im Sinne des Individualrechtsschutzes ermöglicht, denn die nationalen Gerichte können sich an den EuGH wenden, um ein abschließendes Urteil zu Auslegung einer gemeinschaftsrechtlichen Fragestellung anzufordern. Unter gewissen Bedingungen wird Privatpersonen eine unmittelbare Klagemöglichkeit am EuGH eingeräumt, etwas die Nichtigkeitsklage gegen Gemeinschaftsakte (Art. 173) und die Untätigkeitsklage, aber nur wenn diese Personen unmittelbar von Rechtsakten betroffen sind. Schmidt 1990: 250-251. Schweizer/Hummer 1996: 146-154, 157-158.

[161] Ipsen 1972: 66.

"Integration"[162] genannt werden kann, daß den staatlichen Verfassungen aus naheliegenden Gründen fehlt, weil sie eben schon, mal abgesehen von diversen Zuständigkeiten, die den Bundesländern in der BRD noch verbleiben, wenigstens in bezug auf die Wirtschaft schon integriert sind. Bei der Integration geht es unter anderem darum, "öffentliche Aufgaben hoheitlich unter Überwindung einzelstaatlicher Verantwortung und Erledigung einem von ihnen geschaffenen selbstständigen Verband zur ganzheitlichen Wahrnehmung zu überantworten."[163] Dieser Zweckverband funktioneller Integration wird so beschrieben, daß er eine "auf bestimmte Sachaufgaben beschränkte Aufgabenstellung, zu deren Wahrnehmung der Zweckverband weder Gebiets- noch Personalhoheit benötig und beansprucht"[164], ausübt und gemeinschaftlich wahrnimmt. Eine der Hauptaufgaben der Integration und Vergemeinschaftung der EWG sei "'der Sache nach ... ein Aspekt des Wohlfahrtsstaates', wobei es auf Wohlfahrt, nicht auf Staatlichkeit ankommt."[165] Verteidigt wird dabei die Tätigkeit von sachlich handelnden Funktionären und das Bild von neutral handelnden Bürokraten wird beschworen, die allein sachgerecht (und funktionsorientiert) handeln.[166] Diese auf Wohlfahrt ausgerichtete, funktionale Integration sei auf eine Vereinheitlichung der Wirtschaftspolitik, aber auch der Sozialpolitik angelegt, und wurde schon damals, zumindest zum Teil, auf liberale wirtschaftswissenschaftliche Vorstellungen gestützt, die davon ausgehen, daß wohlfahrtserzeugende Marktkräfte erst ohne staatlich-hoheitliche Beschränkungen "funktionieren" können.[167] Dies deckt sich mit einer Vielzahl der Formulierungen in der Präambel des EWG-Vertrags.[168] Der Gemeinsame Markt wird dabei als Mittel angesehen, um die Aufgaben der Gemeinschaft zu fördern, die in Art. 2, als Vertragsziele, genannt sind.[169] In diese Artikel kann zwar keine Entscheidung für eine vollständig liberale Politik hereingelesen werden.[170] Auf der anderen Seite besteht aber auch kein Zweifel daran,

---

[162] Ipsen 1972: 66.

[163] Ipsen 1972: 66.

[164] Ipsen 1972: 198. Am Rande bemerkt: Die begriffliche Abgrenzung wurde damals auch deshalb vorgenommen, um auf Europa nicht bereits den Bundesstaatsbegriff mit all seinen Folgen für die Souveränität (und für die Verfassungsauslegung) der Mitgliedsstaaten, anzuwenden. Everling 1977: 32-37.

[165] Herv. im Original. In diesem Zitat befindet sich auch ein Zitat von Badura. Siehe: Ipsen 1972: 198.

[166] Ipsen 1972: 200.

[167] Ipsen 1972: 199.

[168] Präambel: "Entschlossen, durch gemeinsames Handeln den wirtschaftlichen und sozialen Fortschritt ihrer Länder zu sichern, indem sie die Europa trennenden Schranken beseitigen; In dem Vorsatz, die stetige Besserung der Lebens- und Beschäftigungsbedingungen ihrer Völker als wesentliches Ziel anzustreben; In der Erkenntnis, daß zur Beseitigung der bestehenden Hindernisse ein einverständliches Vorgehen erforderlich ist, um eine beständige Wirtschaftsausweitung, einen ausgewogenen Handelsverkehr und einen redlichen Wettbewerb zu gewährleisten." EWG-Vertrag 1957: 99. Art. 2: "Aufgabe der Gemeinschaft ist es, durch die Errichtung eines Gemeinsamen Marktes und die schrittweise Annäherung der Wirtschaftspolitik der Mitgliedsstaaten eine harmonische Entwicklung des Wirtschaftslebens innerhalb der Gemeinschaft, eine beständige und ausgewogene Wirtschaftsausweitung, eine größere Stabilität, eine beschleunigte Hebung der Lebenshaltung und engere Beziehungen zwischen den Staaten zu fördern, die in dieser Gemeinschaft zusammengeschlossen sind." EWG-Vertrag 1957: 100. Art. 3: "Die Tätigkeit der Gemeinschaft im Sinne des Artikels 2 umfaßt nach Maßgabe dieses Vertrages und der darin vorgesehen Zeitfolge a) die Abschaffung der Zölle und mengenmäßigen Beschränkungen bei der Ein- und Ausfuhr von Waren sowie aller sonstigen Maßnahmen gleicher Wirkung zwischen den Mitgliedsstaaten." EWG-Vertrag 1957: 101.

[169] Ipsen 1972: 545-546.

[170] Auch der hier zugrundeliegende Autor ist gezwungen, neben den liberal ausgerichteten EWG-Regeln, solche aufzuzählen, die nicht mit liberalen Erwartungen übereinstimmen, nämlich die gemeinsame, interventionistische Landwirtschafts- und Verkehrspolitik, Sozialpolitik, die Errichtung einer europäischen Investitionsbank, die in weniger entwickelten Gebieten wirtschaftliche Entwicklung finanziell unterstützen soll. Ipsen 1972: 546-547. Siehe auch Scherer 1970: 100.

daß eine liberale Wirtschaftspolitik als sachgerecht und funktionsorientiert angesehen wurde. In den Worten von Walter Hallstein (1969):

"Im ganzen geht es (...) um drei Operationen: die Abschaffung der Wirtschaftsgrenzen; die Herstellung gemeinschaftlichen Rechts; gemeinsame Politiken. (...) Alle drei sind heute notwendig, um das herbeizuführen, was man beabsichtigt: 'binnenmarktähnliche Verhältnisse', den Gemeinsamen Markt, die Verschmelzung der Volkswirtschaften. Dies sind aber die Bedingung für die Kettenwirkung, in der der wirtschaftliche Sinne der Integration gesehen wird: Erhöhung der Standortvorteile, insbesondere Erweiterung der Standortwahl; bessere Arbeitsteilung; stärkere Spezialisierung; Massenproduktion; billigere Produktion; Hebung des Lebensstandards."[171]

Auf diesen Aufgaben und Zielbestimmungen der Verträge gründen nun bestimmte Elemente der rechtlichen Ordnung der EWG, die, den Abweichungen zum Trotz, als liberale Wirtschaftsverfassung angesehen wurden und werden.[172] Von grundlegender Bedeutung ist dabei die Errichtung einer eigenen Rechtsordnung, die sowohl die Mitgliedstaaten als auch die Gemeinschaftsbürger verpflichten kann, denn es besteht Vorrang der Gemeinschaftsrechts gegenüber nationalem Recht. Die Gemeinschaftsbürger können dabei weiterhin gegenüber den Mitgliedstaaten (nicht aber gegenüber der EU und gegenüber Dritten) die Umsetzung von Verordnungen und unter bestimmten Bedingungen auch der Richtlinien einklagen (Direktwirkung bzw. unmittelbare Anwendung).[173] Als Elemente einer liberale Wirtschaftsverfassung gelten die Zollunion, das Wettbewerbsrecht und vor allem die Grundfreiheiten des Gemeinsamen Marktes, die zudem als unmittelbar anwendbare, durch den Gemeinschaftsbürger einklagbare, Vertragsvorschriften eingestuft werden: freier Warenverkehr, freier Personenverkehr (Arbeitnehmerfreizügigkeit und Niederlassungsfreiheit), Dienstleistungsfreiheit, freier Kapital- und Zahlungsverkehr und das eng damit verbundene Diskriminierungsverbot, dazu gleich mehr.[174] Den Mitgliedstaaten verbleiben weiterhin wirtschaftspolitische Spielräume, etwa die Zuständigkeit für ihre Eigentumsordnung, damit sind Verstaatlichungen und die Etablierung

---

[171] Walter Hallstein (1969) zitiert in Ipsen 1972: 774. Genauso wird dies heute formuliert: "Der größere Markt vermittelt dem Produzenten ein größeres Nachfragepotential, dem Verbraucher ein größeres Angebot aus allen Teilen das Marktes; der Handel intensiviert sich. Der größere Absatz ermöglicht und fordert moderne Produktionsmethoden, also größere Investitionen für größere und aufwendigere Anlagen, evtl. auch für Forschung und Entwicklung, wie Klein- und Mittelbetriebe sie oft nicht leisten können. Die Chancen im Wettbewerb erhöhen sich mit der gegenseitigen Durchdringung der Märkte, aber ebenso steigt der Druck auf die Konkurrenz. Nach marktwirtschaftlichen Prinzipien sollen sich leistungsfähige Anbieter durchsetzen, wenn ihnen bisher geöffnete Märkte geöffnet werden, die schwächeren müssen sich ohne den bisherigen Schutz anpassen, z.B. durch Steigerung ihrer Leistung, Verbesserung der Qualität oder durch Spezialisierung sonst werden sie vom Markt verdrängt; eine bessere Arbeitsteilung kann die Folge sein. Insgesamt werden die Wirtschaftsfaktoren so eingesetzt, daß der größte Nutzen erzielt wird ('optimale Allokation der Ressourcen'). Dabei kann die Nutzung günstiger Angebote zu Ersparnissen führen, die Kaufkraft und Nachfrage vergrößern und somit weitere Wachstumsimpulse erzeugen. Die positiven ökonomischen Wirkungen lassen sich mit dem Begriff 'Wohlfahrtseffekte' zusammenfassen." Nicolaysen 1996: 26-27.

[172] Dies ist auch die Überschrift "Elemente der Wirtschaftsverfassung der Gemeinschaften". Ipsen 1972: 546-547; 563-567.

[173] Zum Unterschied zwischen 'Verordnungen' und 'Richtlinien' Borchart 1996: 139-149; grundlegend Hilf 1993. Der Rechtsschutz für private Kläger erfolgt mittelbar über die nationalen Gericht via des Vorabentscheidungsverfahrens, siehe oben. Schmidt 1990: 251.

[174] Ipsen 1972: 545-668; Borchard 1996: 58-60. "Als Wirtschaftsverfassung der Gemeinschaft könnte also begriffen werden: die normative Gesamtentscheidung der Gemeinschaftsverträge zur Verwirklichung der Gemeinschaftsziele, die in der Zollunion der Gemeinsamen Marktes unter Planung der Gemeinschaftsorgane im rechtlich geordneten Wettbewerb national nicht unterschiedener, in ihrer Wirtschaftstätigkeit freier und gleicher Marktbürger verfolgt wird." Ipsen 1972. 567.

öffentlicher Unternehmen weiter möglich, wobei hier aber Grenzen durch das Wettbewerbsrecht gezogen werden. In diesen Bereichen ist es möglich über ein Nichtigkeits- oder Untätigkeitsklage gegen Entscheidungen der Gemeinschaftsorgane vorzugehen.[175] Dementsprechend wird darauf verwiesen, daß die Gemeinschaft innerhalb dieser Wirtschaftsverfassung auch Planung zuläßt, der wiederum durch den Fokus auf "gesteigerten Wettbewerb" bestimmte, allerdings recht vage, Grenzen gezogen werden.[176] Trotz dem Fokus auf liberale Politiken und Wohlfahrt wird also auch noch eine planerische bzw. interventionistische, "technokratische" Komponente zugelassen.[177] Die sonstige Wirtschaftspolitik, also beispielsweise die Konjunkturpolitik, die nicht vom EWG-Vertrag explizit berührt wird, bleibt in der Verantwortung der einzelnen Mitgliedstaaten.[178] Weiterhin wird der Phasencharakter der Integration herausgestellt, nämlich, daß "die Erreichung einer neuen Stufe soviel Belohnungen verspricht, daß die Lasten der Anpassung in Kauf genommen werden."[179] Bestimmte, extremer liberale, aber gleichzeitig ordoliberal ausgerichtete Autoren stimmen den liberalen Elementen in Ipsens Ansatz zu, sie kritisieren aber schon damals seine 'technokratische' bzw. interventionistische Seite und fordern eine Wirtschaftsverfassung der europäischen Gemeinschaft, die auf diese staatlichen Eingriffe verzichtet, sich "an die Vorschriften des Vertrages und ihre Zwecke"[180] hält, die bürgerlichen Freiheiten stärker schützt und dadurch staatliche Spielräume beschränkt und marktwirtschaftlichen Prozessen den Vorrang einräumt.[181] Sowohl der Ansatz Ipsens als auch der ordoliberale Ansatz bezieht sich dabei auf "außerrechtliche Vorraussetzungen"[182], nämlich die ordoliberale Überzeugung, daß die Wirtschaft bestimmten Gesetzmäßigkeiten unterliegt und diese durch rechtliche Regeln ermöglicht werden müssen oder die Überzeugung, daß Wohlfahrtserzeugung am besten durch liberale Politiken kombiniert mit einer technokratische Verwaltung erzielt werden kann.[183] In beiden Ansätzen lassen sich die Aktivitäten der EWG normativ (sie handelt gemäß vertraglicher Grundlage) und funktional (sie handelt um ihre Aufgaben zu erfüllen) legitimieren, dies impliziert, daß eine demokratische Rechtfertigung nicht mehr als notwendig angesehen wird.[184] Erst wenn es zu einer dezidiert interventionistischen Ausweitung von Gemeinschaftskompetenzen kommen würde, werden beispielsweise von diesen, in bestimmter Weise ordoliberal orientierten Autoren

---

[175] Art. 295 (ex Art. 222) "Dieser Vertrag läßt die Eigentumsordnung in den verschiedenen Mitgliedstaaten unberührt." Geiger 2000: 901-902. Weiterhin gibt es Verhaltensgrundsätze für öffentliche Unternehmen. Diese sind aber nicht sonderlich weitreichend und nicht durch private Klagen durchsetzbar. Letzteres gilt auch für das Wettbewerbsrecht, das auch für öffentliche Unternehmen gilt, also zum Beispiel das Kartellverbot oder ein Verbot des Mißbrauch einer marktbeherrschenden Stellung. Bezüglich des Wettbewerbsrechts sind allerdings Nichtigkeitsklagen möglich. Dazu in Abschnitt 'H' mehr. Schmidt 1996a: 208; Groeben/Thiesing/Ehlermann 1991: 2536.

[176] Ipsen 1972: 566-567.

[177] Joerges 1994: 112.

[178] Ipsen 1972: 784.

[179] Ipsen 1972: 198, Fußnote 45.

[180] Mestmäcker 1984: 19.

[181] Schon damals wird die dirigistische Tendenz der EWG kritisiert. Badura 1966: 77-78; Scherer 1970: 199-200. Vor allem im deutschen Schrifttum wird schon früh die Meinung vertreten, daß sich die EWG für eine Marktwirtschaft entschieden hat. Es wird sich zudem von einem 'laisser-faire'-Liberalismus abgegrenzt. Die dirigistische Tendenz der EWG wird von einigen Autoren kritisiert. Scherer 1970: 199-200.

[182] Dies wird auf diese klare Art und Weise formuliert von Joerges 1994: 103.

[183] Die ordoliberale Perspektive in Behrens 1994: 76-77; die technokratische Einordnung Ipsens in Joerges 1994: 103.

[184] Mestmäcker 1987: 19-20; siehe auch Mestmäcker 1984: 93.

demokratische Elemente für erforderlich gehalten.[185] Dennoch wird eine extreme Ausprägung eines liberalen, ordnungspolitischen Ansatzes, der unter anderem Interventionen der EU-Organe in Wirtschaft ablehnt, von Anfang an nicht ohne gravierende Abschwächungen als Grundlage für die rechtliche Interpretation des EWG-Vertrags akzeptiert.[186] Dies lag unter anderem daran, daß in einigen Ländern, etwa Frankreich, ein öffentlicher und privater Wirtschaftssektor nebeneinander etabliert wurde und somit ein "Mischsystem" mit aber eher unverbindlich planerischen Elementen ('planification') bestand.[187] Zwar setzte der EWG-Vertrag dieser Vielfalt auch Grenzen. Diese sind allerdings nur von der negativen Extremperspektive her eindeutig faßbar: So wird geschlossen, daß eine Zentralverwaltungswirtschaft, aber auch eine extreme Ausprägung einer neoliberal regellosen laisser-faire Wirtschaft nicht mit den EWG-Prinzipien vereinbar.[188]

Eines haben die vielen Versuche eine knappen, begrifflichen Eingrenzungen der wirtschaftspolitischen Prinzipien des EWG-Vertrags gemeinsam: Sie schließen sowohl liberale Grundsätzen als auch nationale wirtschaftspolitische Spielräume, angleichende Politiken sowie Interventionen der EWG-Organe ein: Dieser Doppelcharakter wird, bis heute gültig[189], im folgenden Statement von Peter Badura (1966) als 'geordnete und geregelte Wettbewerbswirtschaft' bezeichnet und wirtschaftspolitisch begründet:

"Der Grundsatz der europäische Wirtschaftsverfassung ist die liberalem Denken entspringende und in ihrer Wirkung durch Erfahrung bekräftigte marktorientierte Wettbewerbswirtschaft. Allerdings ist das Konzept der Europäischen Verträge nicht der staatsfeindliche Liberalismus der Klassiker, sondern der Neuliberalismus der durch die soziale Frage aufgerüttelten, durch die Weltwirtschaftskrise ernüchterten und durch Keynes belehrten Gegenwart. Für dieses Denken ist der Wettbewerb nicht Naturvorgang, sondern eine Veranstaltung des Staates, d.h. einer die Wirtschaft beobachtenden und in ihr den unverfälschten Wettbewerb notfalls interventionistisch herstellenden Wirtschaftspolitik. Insofern kann das Wirtschaftssystem der Europäischen Verträge eine "geordnete" oder "geregelte" Wettbewerbswirtschaft genannt werden. Mit diesem Grundgedanken vereinbar ist auch, daß in Bereichen, in denen unverzerrter Wettbewerb nicht herstellbar oder aus sozialpolitischen Gründen

---

[185] Vgl. zu der Terminologie 'normativ-funktional' aus seiner ordoliberalen Perspektive Mestmäcker 1987: 19-20; Mestmäcker 1984: 93; die hier verwendete Aufweitung auf den Ansatz von Ipsen stützt sich auf Joerges 1994: 101-102. Siehe Abschnitt 'B' zur Darstellung der unterschiedlichen ordoliberalen Schulen, wobei der erstere Autor hier zur neoklassisch beeinflußten Schule gehört.

[186] Französische Autoren heben die Spielräume hervor, die der EWG-Vertrag für eine gemischtes, teils marktwirtschaftliches, teils dirigistisches Wirtschaftssystem eröffnet. Wieder andere Autoren sprechen von der "weitgehenden wirtschaftpolitischen Neutralität des EWGV", dies ist das Ergebnis der Diskussion von Scherer 1970: 205. Eine Überblick über die damals bestehenden Ansätze liefert Scherer 1970: 199-205; siehe auch Badura 1966: 77-83.

[187] Badura 1966: 81; Scherer 1970: 175. Die französische Planung ist aber keineswegs mit einem dirigistischen Wirtschaftssystem zu verwechseln. Die Pläne wurden von diversen gesellschaftlichen Akteuren erarbeiten und sind nicht verpflichtend. Es sind vor allem die staatlichen Konzerne, die dazu einen Beitrag leisten sollen, also Strom, Erdöl, Automobil, Flugzeug- und Rüstungsindustrie, staatliche Bahnen und Schiffahrtsgesellschaften. Siehe Albrecht 1964.

[188] Hier wird der Begriff reine Marktwirtschaft verwendet, gemeint ist eine Wirtschaft, die durch Monopolmißbrauch oder ein Verbot kollektiver Verhandlungen geprägt ist, also eine Extremform neoliberaler Wirtschaft. Scherer 1970: 53-57, 201-202.

[189] Schmidt 1990: 82.

nicht wünschbar ist, wie in Land- und Montanwirtschaft, der Privatwirtschaft eine Marktorganisation oktroyiert wird."[190]

Diese Debatte wiederholte sich unter ähnlichen Vorzeichen zum Anlaß der Vertiefung der europäischen Integration durch die Wirtschafts- und Währungsunion und deren Binnenmarktprogramm, enthalten in der EEA und im EG-Vertrag zur Gründung einer Europäischen Union vom 7.2.1992.[191] Im EG-Vertrag wird das marktwirtschaftliche Prinzip deutlich hervorgehoben. In Art. 3 a Abs. 1 jetzt Art. 4 wird formuliert, daß sie dem "Grundsatz einer offenen Marktwirtschaft mit freiem Wettbewerb verpflichtet ist."[192] Noch immer ist dies kein rechtlicher Maßstab, der direkte Auswirkungen auf die Politik hat oder gar einklagbar ist, sondern er ist an den Ermächtigungen und Grundrechten der Gemeinschaft zu messen. Somit bleibt letztendlich "die juristische Meßlatte der Vertrag selbst in den jeweils einschlägigen konkreten Regeln."[193] Auch in der EG gibt es folglich sowohl Rechtsregeln, die eine Liberalisierung und einen freien Wettbewerb befördern, wie auch solche, die staatliche Eingriffe in die Wirtschaft zulassen. Generell ist eine Tendenz zur Liberalisierung festzustellen, eine Stärkung liberal ausgerichteter, unmittelbar wirksamer Rechtsgrundsätze, ein Rückbau interventionistischer Praktiken und eine Stärkung der Institutionen, die für eine liberal ausgerichtete wettbewerblich geprägte Wirtschaft stehen, gemeint ist das Wettbewerbsrecht. Es gibt aber auch eine Gegenbewegung. So wurden im Maastricht-Vertrag industriepolitische Ziele erneut explizit in den Vertrag aufgenommen. Dazu kommt die Harmonisierung als eigenständiger Effekt. Diese drei Tendenzen lassen sich wie folgt zusammenfassen:

(1) Bezüglich der liberalen Tendenzen spielt der Gemeinsame Markt die entscheidende Rolle, die erste der vier Grundfreiheiten. Er wird im EG-Vertrag defininiert: siehe ex Art. 7a, jetzt Art. 14 "Der Binnenmarkt umfaßt einen Raum ohne Binnengrenzen, in dem der freie Verkehr von Waren, Personen, Dienstleistungen und Kapital gemäß den Bestimmungen des Vertrags gewährleistet ist."[194] Aufbauend auf dem Verbot von Zöllen und mengenmäßigen Beschränkungen wurde von EuGH dazu eine relativ restriktive Vertragsauslegung entwickelt, die ausgerichtet ist gegen "Maßnahmen von Mitgliedsstaaten, die geeignet sind, den innergemeinschaftlichen Handel unmittelbar oder mittelbar, tatsächlich oder potentiell zu behindern."[195] Mit dieser Formel wird dem EU-Bürger das individuell einklagbare Recht auf Teilhabe am grenzüberschreitenden Warenverkehr eingeräumt, allerdings unter dem Vorbehalt, daß dies gemeinschaftskonform erfolgt. Fortan sollten divergierende technische Standards-, Qualitätsnormen-, Umweltschutz-, Gesundheits-, Steuerregeln kein Grund mehr dafür sein, die Einfuhr aus anderen Staaten abzulehnen. Diese gegenseitige Anerkennung von Regeln und

[190] Badura 1966: 77-78.
[191] Geiger 1995: 5-6.
[192] Geiger 1995: 21; im Vergleich zur BRD kann festgestellt werden, daß in die Betonung der Marktwirtschaft deutlicher ausfällt. Nicolaysen 1996: 319.
[193] Zu diesen beiden Sätzen Nicolaysen 1996: 320-321.
[194] Geiger 1995: 60.
[195] 'Dassonville'. EuGH, Rs. 8/74, 11. Juli 1974, Slg. 1974, S. 837. In: Humm er et al. 1994: 512. Siehe Nicolaysen 1996: 43.

Kontrollen des Herkunftslandes gilt aber nicht uneingeschränkt. Liegt ein "zwingendes Erfordernis" vor, kann zum Beispiel ein Mitgliedstaat auf einem eigenen, zusätzlichen Zulassungsverfahren bestehen. Der Liberalisierungseffekt wird nun dadurch ausgelöst, daß weitere Anforderungen gestellt werden, so wird überprüft, ob eine solche Maßnahme "geeignet, erforderlich und angemessen ist"[196], ob sie notwendig ist (dies impliziert, daß die Regelung "in einem angemessenen Verhältnis zum verfolgten Zweck steht" und wenn es hier eine Wahl gibt ist "das Mittel zu wählen, das den freien Warenverkehr am wenigsten behindert"[197]) und ob das Prinzip der Verhältnismäßigkeit beachtet wird: Nur dann darf eine Maßnahme aufrechterhalten werden, beispielsweise im Bereich Umweltschutz nationale Pfandflaschenregeln.[198] Ausnahmen vom freien Warenverkehr sind, dies zieht sich quer durch den EU-Vertrag: "aus Gründen der öffentlichen Sittlichkeit, Ordnung und Sicherheit" rechtfertigbar, wobei teils weitere Gründe, allem voran der Schutz der Gesundheit und des Lebens von Menschen, hinzukommen oder die gerade genannten Gründe ausdifferenziert werden, etwa hin zum Umwelt- und Verbraucherschutz.[199] Die Rechtsprechung ist durch eine Gradskala geprägt, Gesundheitsschutz ist noch am ehesten der nationalen Kompetenz vorbehalten, etwa bezüglich Grenzwerte für schädliche Stoffe (dabei akzeptiert die EU das Vorsorgeprinzip[200]) bei Tier- und Pflanzenseuchen oder bei Arzneimitteln, im Einzelfall aber auch bei Holzbearbeitungsmaschinen.[201] Ausdrücklich nicht akzeptiert werden wirtschaftliche Gründe, also beispielsweise der Schutz vor den Aktivitäten ausländischer Arbeitnehmer oder ausländischer Konkurrenz.[202] Können Maßnahmen diesen Kriterien nicht genügen, werden sie als mengenmäßige Einfuhrbeschränkungen angesehen, welche verboten sind.[203] Weiterhin darf eine Maßnahme nicht diskriminierend sein und eine

---

[196] 'Schottische Moorschneehühner'. EuGH, Rs. C-169/89, Slg. 1990, 2143. In: Petersmann 1993: 119.

[197] 'Reinheitsgebot für Bier'. EuGH, Rs. 178/84, 12. März 1987, Slg. 1987, Para. 28. In Hummer et al. 1994. Somit sollte das 'mildere' Mittel gewählt werden. Siehe auch Geiger 2000: 245.

[198] Siehe zu diesen Kriterien etwa Petersmann 1993: 110-122. Grundlegende Urteile sind: 'Cassis de Dijon'. EuGH, Rs. 120/78, 20. Feb. 1979, Slg. 1979, S. 649. Nicolaysen 1996: 58-62, 107. Verkaufsmodalitäten, darunter die wettbewerbsrechtliche französische Mindestpreisregelung oder Ladenschlußzeiten fallen nicht unter die Dassonville-Formel, weiterhin aber Produktmodalitäten. Siehe 'Keck'. EuGH, Rs. C-267 u. C 268/91, 24. November 1993. In: Hummer et al. 1994: 512-521. Zu einer kritischen Darlegung von 'Keck', wobei bezweifelt wird, daß Verkaufs- und Produktmodalitäten im Hinblick auf die Warenverkehrsfreiheit unterschieden werden können vgl. Schwintowski 2000: 38-59. Das Prinzip der Verhältnismäßigkeit ist grundlegendes Prinzip der EU-Rechts, erstmals so benannt in 'Handelsgesellschaft' EuGH, Rs. 11/70, 17. Dezember 1970. Slg. 1970, S. 1125. In: Hummer et al. 1994: 90. Das Verhältnismäßigkeitsprinzip ist auch im Völkerrecht grundlegendes Prinzip. Siehe Delbrück in EPIL 1984: 396-400.

[199] Ausnahmegründe, die explizit zum freien Warenverkehr zugeordnet sind, finden sich in Art. 30 (ex Art. 36) sind "aus Gründen der öffentlichen Sittlichkeit, Ordnung und Sicherheit, zum Schutze der Gesundheit und des Lebens von Menschen, Tieren und Pflanzen, des nationalen Kulturgutes von künstlerischem, geschichtlichen oder archäologischem Wert oder des gewerblichen und kommerziellen Eigentums gerechtfertigt sind". Für die Niederlassungsfreiheit gibt es Art. 45 (ex Art. 55) mit einer Ausnahme für die Ausübung öffentlicher Gewalt und in Art. 46 (ex. Art. 56) findet sich eine knapperer Formulierung wie in Art. 30 'aus Gründen der öffentlichen Ordnung, Sicherheit und Gesundheit'. In Art. 55 (ex. Art. 66) wird auf Art. 45 und 46 verwiesen und damit gelten für die Dienstleistungsfreiheit dieselben Ausnahmen wie für die Niederlassungsfreiheit. Für die Freizügigkeit der Arbeitnehmer ist die Situation ähnlich, siehe Art. 39 (ex Art. 48), hier findet sich eine spezielle Aussetzung für Beschäftigung in öffentlichen Verwaltungen, Art. 39 Abs. 4. In Geiger 2000: 240, 273, 306-308, 332; Nicolaysen 1996: 110-114.

[200] Bender/Sparwasser 1995: 18.

[201] Nicolaysen 1996: 66-73.

[202] Mit Verweisen auf die dementsprechenden Urteile Nicolaysen 1996: 71, 178-179. Das Recht eine Mitgliedsstaates darf "nicht dazu dienen, die gegebenen Verbrauchsgewohnheiten zu zementieren, um einer mit deren Befriedigung befaßten inländischen Industrie einen erworbenen Vorteil zu bewahren." 'Reinheitsgebot für Bier'. EuGH, Rs. 178/84, 12. März 1987, Slg. 1987, Para. 32. In: Hummer et al. 1994.

[203] Art. 28 (ex Art. 30). Siehe Geiger 2000: 230-238.

verschleierte Beschränkung des Handels darstellen.[204] Nichtdiskriminierung bzw. Inländerbehandlung impliziert im EU-Kontext, daß alle Benachteiligungen von Unionsbürgern aufgrund ihrer Staatsangehörigkeit oder deshalb, weil jemand in einem anderen Mitgliedsstaat ansässig ist, zu unterlassen sind.[205] Dazu zählen auch "versteckte Formen der Diskriminierung", die durch vorgeblich neutrale Kriterien dennoch zum gleichen Ergebnis, nämlich dem Schutz heimischer Unternehmen führen, es sei denn die Kriterien sind durch sachliche Gründe gerechtfertigt.[206] Die weiteren drei grundlegenden Freiheiten, die der EU-Vertrag unter gewissen Vorbehalten schützt, beziehen sich auf den freien Personenverkehr (Arbeitnehmerfreizügigkeit und Niederlassungsfreiheit), die Dienstleistungsfreiheit und den freien Kapital- und Zahlungsverkehr. Unter anderem durch Urteile des EuGH aufgrund von Individualklagen wurde diesbezüglich eine merkliche Liberalisierung durchgesetzt, wobei auch hier die grundlegende Vertragsbestimmung der Nichtdiskriminierung und auch das Prinzip der Verhältnismäßigkeit gilt. Die mit der Liberalisierung verbundenen Rechtsfragen bleiben aber komplex. Bezüglich der Niederlassungsfreiheit sind Ausnahmen für die Ausübung öffentlicher Gewalt eingeräumt und trotz Dienstleistungsfreiheit ist es weiterhin möglich, Regelungen zu treffen, die das Allgemeininteresse befördern (wenn das Verhältnismäßigkeitsprinzip beachtet wird[207]), auch wenn diese Regeln einen nationalen Focus haben und sich ungünstig auf andere Wirtschaftsteilnehmer auswirken.[208] Die nun in der Entwicklung befindliche EU-Verfassung mit ihrem Grundrechtekatalog ist insofern nicht neu, weil die EuGH-Rechtsprechung seit langem davon ausgeht, daß es "gemeinschaftsrechtliche Grundrechtsgehalte" gibt.[209] Mit Verweis auf den Eigentumsschutz durch die Europäische Menschenrechtskonvention (EMRK)[210] zählen dazu unter anderem das Eigentumsrecht und das Recht auf freie Berufsausübung. Ähnlich zum Vorgehen des BVerfGE erfolgt dieser Schutz aber nur deutlich eingeschränkt, wenn sie dem allgemeinen Wohl dienen und kein unverhältnismäßiger und untragbarer Eingriff vorliegt, der das Grundrecht in seinem Wesensgehalt berührt.[211] Die Bananenmarktordnung hatte etwa trotz Rekurs auf diese Begründungen vor dem EuGH

---

[204] Kodifziert als Art. 30 (ex Art. 36). Geiger 2000: 240-247.

[205] Art. 12 (ex-Art. 6) Geiger 2000: 198-202. Nichtdiskriminierung ist eine Ausformung des allgemeinen Gleichheitssatzes: "der verlangt, daß vergleichbare Sachverhalte nicht unterschiedliche behandelt werden, es sei denn, daß eine Differenzierung objektive gerechtfertigt wäre". In: 'Bananen' Rs. C-280/93, 5.10.1994, S. I-5062. Siehe auch Geiger 2000: 1999.

[206] Siehe 'Sotgiu'. EuGH, Rs. 152/73, 12. Februar 1974, Slg. 1974, S. 153. In: Hummer et al. 1994: 165.

[207] Dieses besagt wiederum, daß die Einschränkungen sachlich geboten und nicht über das Notwendige hinausgehen sowie ihr Zweck nicht durch mildere Maßnahmen erreichbar sein. Nicolaysen 1996: 181. Für "zwingende Gründe des Allgemeininteresses" gibt es keine abschließende Liste von Gründen, es werden aber etwa der Verbraucherschutz, der Schutz von Arbeitnehmern, sittliche Erwägungen, Betrugsbekämpfung, kulturpolitische Aspekte in der Rundfunkordnung genannt. Nicolaysen 1996: 179-180.

[208] Hier können die einschlägigen Urteile nicht sämtlich aufgezählt werden, die in den Urteilssammlungen zum Europarecht zusammengefaßt sind in Hummer et al. 1994: Beispielsweise zur Arbeitnehmerfreizügigkeit Rs. 118/75, Watson und Belmann, 7. Juli 1976, Slg. 1976, S. 118;, zur Niederlassungsfreiheit Rs. 2/74, Reyners, 21. Juni 1974, Slg. 1974, S. 631; Dienstleistungsfreiheit siehe: Rs. 33/74, van Binsbergen, 3. Dezember 1974, S. 1299. Zur Dienstleistungsliberalisierung und Niederlassungsfreiheit im obengenannten Sinne vgl. Everling 1987; Nicolaysen 1996: 173-184. Zur Kapitalverkehrsliberalisierung siehe den Artikel von Gleske 1987.

[209] Zitiert aus einem Weißbuch der EU. Schmidt 1990: 290. Eine detaillierte Übersicht über weitere diverse fundamentale Rechte, die vom EuGH angenommen werden, unter anderem im Bereich sozialer Rechte gibt Ball 1996.

[210] Das Zusatzprotokoll 1 der Europäischen Menschenrechtskonventionen vom 20.3.1952 stellt eine Recht auf Achtung des Eigentums fest, dieses darf aber aufgrund des öffentlichen Interesses eingeschränkt werden. In der Spruchpraxis des Europäischen Menschenrechtsgerichtshofes wird dieses Recht auf Eigentum bestätigt und bei allen Fragen, etwa Enteignungen und Benutzungsregelungen vor allem das Prinzip der Verhältnismäßigkeit eingefordert. Siehe Seidel 1996: 166-171.

[211] Diese Formulierungen findet sich erstmals im Urteil 'Hauer' Rs. 44/79, 13. Dezember 1979, Slg. 1979, S. 3727. Sowie in 'Schräder' Rs. 265/87, 11. Juli 1989, Slg. 1989, S. 2237. In: Hummer et al. 1994: 350, 352. Verweis in Schmidt 1990: 290-291.

bestand.[212] Im Amsterdamer Vertrag wurden Grundfreiheiten nun im Primärrecht (und nicht mehr nur in der Präambel erwähnt) wodurch die vier Freiheiten weiter gestärkt werden.[213]

Zu den Politiken bzw. Rechtsregeln mit liberalisierender Wirkung kann weiterhin an wichtiger Stelle die schon früh etablierte europäische Wettbewerbspolitik erwähnt werden, die schließlich 1989 durch eine EU-Zusammenschlußkontrolle vollendet wurde.[214] Die Entscheidungen der Europäischen Wettbewerbsbehörde können vom EuGH überprüft werden, aber nur wenn die Parteien, darunter auch Dritte, "direct and individual concern" darlegen können.[215] Bemerkenswert für die frühe Phase der europäischen Wettbewerbspolitik sind Grundsatzurteile, etwa zum Kartellverbot[216], zu vertikalen Vertriebsbeschränkungen (hier wird als eigenständiges Kriterium die Beeinträchtigung des Handels zwischen Mitgliedsstaaten einführt)[217] und zum Mißbrauch marktbeherrschender Stellung.[218] Durch Einzel- und Gruppenfreistellungen werden wettbewerbspolitische Ausnahmebereiche markiert, wobei versucht wird, den Wettbewerb aufrechtzuerhalten.[219] Es sind allerdings Schwellenwerte zu beachten, denn die EU-Wettbewerbskommissare greifen erst dann ein, wenn der Handel zwischen Mitgliedsstaaten betroffen, die Freiheit dieses Handels gefährdet sowie die Einschränkung spürbar ist.[220] Wohl deshalb kann eine unterschiedliche Wirksamkeit europäischer wettbewerbsrechtlicher Rechtevereinheitlichung bezüglich der einzelnen Staaten festgestellt werden. Auffällig ist dies unter anderem in bezug auf Frankreich. Dort wurde seit langem seitens der Politik Einfluß auf die Wirtschaft geübt, etwa durch die Enteignung und staatlicher Kontrolle von Industrien, Preiskontrollen und Subventionen.[221] Eine erwähnenswerte Wettbewerbspolitik wurde erst 1977 etabliert, um damalige Pläne einer europäischen Zusammenschlußkontrolle zu verzögern.[222] Zwischen 1977 und 1986 wurden nur 8 Zusammenschlüsse untersucht.[223] Auch nach einer Veränderung des Gesetzes nach 1986 und einer Akzeptanz von Konzepten des freien Marktes, bleibt der Wirtschaftsminister

---

[212] Siehe 'Bananen' Rs. C-280/93, 5.10.1994, S. I-5065.

[213] Dies gilt auch, wenn mit dem Amsterdamer Vertrag weitere offenbar als Verfassungsgrundsätze formulierte Prinzipien für Europa gültig sind, die allerdings nicht ohne Verweis auf die Freiheitsrechte, die mit dem Gemeinsamen Markt verbunden sind, bleiben. Diese Verfassungsgrundsätze gelten seit dem 1.5.1999, dem Datum des Inkrafttretens des Amsterdamer Vertrags. Gemäß Art. 6 I EU beruht die Union "aus den Grundsätzen der Freiheit, der Demokratie, der Achtung der Menschenrechte und Grundfreiheiten sowie der der Rechtsstaatlichkeit." Somit ist im Primärrecht verankert, was vorher in der Präambel des EU-Vertrag festgehalten wurde. Bemerkenswert ist, daß die Beachtung der Grundfreiheiten auf die wirtschaftlichen Grundfreiheiten hin formuliert wird und somit den EuGH mit seinen Entscheidungen für den Binnenmarkt eng an diese Grundsätze anbindet. Hummer/Obwexer 2000: 486.

[214] Siehe Kerber 1994; Bellamy/Child 2001; Schmidt 1996a: 193-194; Jovanovic 1997: 130-167.

[215] Es ist aber nicht jede Interessengruppe dazu befugt, sondern erstens die direkt davon betroffenen Firmen und hier auch Arbeitnehmervertreter dieser Firmen, sodann Wettbewerber und es werden neben prozeduralen Fehlern auch fehlerhafte Argumentationen angekreidet. Es wird allerdings ein Ermessensspielraum eingeräumt, der sich richterlicher Überprüfung entzieht. Bellamy/Child 2001: 457-462.

[216] Rs. 48/69, ICI-Teerfarbenkartell, 14. Juli 1972, Slg. 1972, S. 619. In Hummer et al. 1994.

[217] Rs. 56 u. 58/64, Consten-Grundig, 13. Juli 1966, Slg. 1966, S. 321. In Hummer et al. 1994.

[218] Rs. 27/76, Chiquita-Bananen, 14. Februar 1978, Slg. 1978, S. 207. In Hummer et al. 1994.

[219] Schmidt 1996a: 194-198.

[220] Schmidt 1996a: 193-194.

[221] Souam 1998: 206; Demarigny 1996: 158-159.

[222] Souam 1998: 207. Dies blieb nicht ohne Auswirkungen auf die Konzentration in Frankreich. Frühe Untersuchungen zeigen, daß es seit den 1960ziger Jahren einen Konzentrationstrend in Frankreich gibt. Im Jahre 1969 hatten 30 % der Firmen 4-Firmen Konzentrations-Ratios von 60 % und mehr (USA 17 %). Jenny/Weber 1978: 194.

[223] Souam 1998: 208.

letztendlich verantwortlich für Zusammenschlußentscheidungen.[224] Bis heute ist eine industriepolitische Ausnahme in der französischen Zusammenschlußkontrollgesetzgebung enthalten, Art. 2 Para. 1 (b).[225] Zwischen 1992 und 1995 wurden 32 Fälle dem Conseil de la Concurrence übermittelt, nur in ein paar Fällen wurde sich gegen einen Zusammenschluß ausgesprochen und der Minister überstimmte in weiteren Fällen diese Institution.[226] In der Bewertung der wettbewerblichen Auswirkungen von Firmenzusammenschlüssen spielt die internationale Wettbewerbsfähigkeit eine wichtige Rolle. Zusammenschlüsse werden erlaubt, wenn die internationale Wettbewerbsfähigkeit erhöht wird, auch wenn der Wettbewerb auf dem französischen Markt nachläßt.[227] Erwähnenswert ist weiterhin die unzureichende Bekämpfung von national wirksamen Kartellen in Belgien (hier wurden Preise politisch reguliert) und in den Niederlanden, welches in der Literatur als Europas Kartellparadies bezeichnet wird. Dort ist erst seit 1991 ist ein neues, effektiveres Wettbewerbsgesetz verabschiedet und erst 1998 eine neue Wettbewerbsbehörde institutionalisiert worden.[228] Bis heute bleiben somit die nationalen Wettbewerbspolitiken wichtig und enthalten auch spezielle Regeln, die sich auf europäischer Ebene nicht finden, etwa in bezug auf Mindestpreise.[229] Die für einen unverzerrten Wettbewerb wichtige Beihilfekontrolle wird erst Mitte der achtziger Jahre verschärft, wobei bis heute Spielräume verbleiben.[230] Ähnliches gilt für die erst sehr langsam verschärften Richtlinien für Unternehmen im Besitz der öffentlichen Hand.[231] Zu den beiden letzteren Punkten in Abschnitt 'H' der Arbeit mehr. Oben wurde bereits erwähnt, daß der Montanbereich (Eisen- und Stahl) und die Landwirtschaft als Sektoren einer Marktorganisation ausgesetzt wurden und somit hier der Wettbewerb von der EU Kommission politisch reguliert wurde.

(2) Damit nicht die gesamte Last der Ausbildung eines gemeinsamen Marktes beim EuGH liegt, wurde sich zu einer breit angelegten Rechtsangleichung entschlossen, die im Sinne einer Liberalisierung, Harmonisierung und auch einer Hebung von Standards wirken kann, durch die Kommission.[232] Schwerpunkt sind unter anderem die Sachbereiche, die bezüglich einer durch das EuGH erfolgenden richterlichen Liberalisierung schwer zugänglich sind und politische Entscheidungen bedürfen: Verbraucherschutz, gewerblicher Rechtsschutz, Lebensmittelrecht,

---

[224] Souam 1998: 211.

[225] Schmidt 1995: 979.

[226] Souam 1998: 225.

[227] Souam 1998: 225.

[228] Zur Situation in Portugal Barros/Mata 1998; Belgien: Sleuwaegen/van Cayseele 1998: 190-193; seit 1993 gibt es in Belgien ein neues Wettbewerbsrecht, die Wettbewerbsbehörde wird aber noch als schwach beschrieben. Koning et al. 2001: 844; Frankreich Souam 1998; zur Situation in den Niederlanden, mit dem Verweis auf den bekannten Artikel von H. W. de Jong aus dem Jahre 1990: 'Nederland: het kartelparadijs van Europa?' siehe Asbeek/Griffiths 1998; Koning et al. 2001: 845; Italien: Gobbo/Ferrero 1998.

[229] Nicht nur die Wettbewerbspolitik der EU bleibt wichtig, sondern ebenso die speziellen Regeln nationaler Behörden, so ist etwa eine nationale Regel, die den Verkauf zum Verlustpreis verbietet, wie es dies in Frankreich gibt, nicht unvereinbar mit dem Binnenmarkt. Vgl. dazu Schwintowski 2000: 41-44.

[230] Schmidt 1990: 261-265. Die Beihilfekontrolle wurde erst langsam verschärft und in bezug auf diverse sektorale Politiken gibt es zwar, seit Mitte der achtziger Jahre, eine Fall-zu-Fall-Überprüfung, wobei aber staatliche, interventionistische Politiken teils noch zugelassen werden und unklare Höchstgrenzen vorliegen. Siehe Klodt/Stehn 1992: 166-183, und die umfassende Darstellung in Rosenstock 1995.

[231] Schmidt 1990: 265-267.

[232] Siehe dazu Art. 100 und der in der EEA hinzugefügte Art. 100a EGV. Die EU nimmt hier eine Harmonisierung und Rechtsangleichung vor, vor allem im Bereich Verbraucherschutz, im Lebensmittelrecht, Arzneimittelrecht, technische Normen. Nicolaysen 1996: 107-109.

Arzneimittelrecht, technische Normen und Steuern.[233] Weiterhin gibt es erste Ansätze einer Harmonisierung von Sozialpolitik, die sich jedoch nicht auf eine Harmonisierung von der Arbeitszeiten oder Lohnniveaus erstreckt.[234] Die fundamentaleren Kernarbeitsnormen, darunter die Versammlungs- und Vereinigungsfreiheit bzw. das Recht Gewerkschaften zu bilden, werden in der EU unter anderem durch die Europäische Menschenrechtskonvention geschützt.[235]

(3) Zur planerischen bzw. interventionistischen bzw. wirtschaftspolitische Spielräume ermöglichenden Seite Europas: Politische Interventionen in den Gemeinsamen Markt werden vollzogen von der Agrar- und Verkehrspolitik sowie der sonstigen Strukturpolitik, die aus Regionalförderung, Forschungs- und Technologiepolitik sowie Industriepolitik besteht.[236] Die im Vertrag zur Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl (EGKS) enthaltenen Instrumentarien wie Preisfestsetzung und Investitionskontrolle bzw. die Möglichkeit der Festsetzung von Erzeugungsquoten sind dirigistisch[237], die gilt ebenso für die Agrarmarktordnung[238] und eine Gemeinsame Fischereipolitik.[239] Die Industriepolitik bzw. Forschungs- und Technologiepolitik wird bereits in der EEA als "grundlegende Zielsetzung bezeichnet, und durch Maastricht wird die "Stärkung der Leistungsfähigkeit der Industrie" erstmals als Aufgabe der Gemeinschaft bezeichnet.[240] Den Staaten und der EU bleiben weitere Spielräume, um ausgleichende und soziale Politiken anzuwenden. So wird, über die EU-Regionalpolitik, die eigenständige Regionalförderung der Staaten von der Beihilfekontrolle vor allem dann zugelassen, wenn es sich um benachteiligte Regionen handelt.[241] Ergänzt wird dies durch die

---

[233] Nicolaysen 1996: 107-130.

[234] Einige dieser Politiken werden unter das Label "European social policy" subsumiert und damit wird auf eine genuin soziale Dimension des europäischen Einigungswerks hingewiesen, von Leibfried/Pierson 1995: 4. Viele dieser Aufgabenfelder und Ziele Europäischer Politik sind durch den Maastricht-Vertrag neu hinzugekommen. Mestmäcker 1994. Die ersten Richtlinien, die von den Sozialpartnern und der Kommission ausgearbeitet worden sind, sind: Über befristete Arbeitsverträge: Richtlinie 1999/70/EG des Rates vom 28. Juni 1999. In: ABl. L 175/43, 10.7.1999. Zur Teilzeitarbeit: Richtlinie 97/81/EG des Rates vom 15. Dezember 1997. In: ABl. L 14/9, 20.1.98. Bezüglich Elternurlaub: Richtlinie 96/34/EG des Rates vom 3. Juni 1996. In: ABl. 145/4, 19.6.96.

[235] Weiterhin unverbindlich, aber doch eindeutig festgehalten werden diese Rechte in der Europäischen Sozialcharta 18.10.1961, einer Erklärung des Europäischen Parlaments zum Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft vom 12.4.1989 und einer vom Europäischen Rat angenommenen Gemeinschaftscharta der sozialen Grundrechte der Arbeitnehmer vom 9.12.1989. Siehe Seidel 1996: 121-125.

[236] Siehe die frühe Aufzählung von Ipsen 1972: 546-548; und die aktualisierenden Ergänzungen von Streit 1998: 188-191. Klodt/Stehn 1992: 1-7.

[237] Dies gilt für Preisfestsetzung Art. 61 und Investitionskontrolle Art. 54 Abs. 5 Schmidt 1990: 82. Art. 58 ermöglicht Erzeugungsquoten. Schweitzer/Hummer 1996: 519. Vgl. zu einer Übersicht über Entwicklungen der EGKS Schweitzer/Hummer 1996: 511-526.

[238] Art. 32-38 (ex Art. 38-46). Geiger 2000: 251-272. Siehe zur Umsetzung und den Instrumenten Gerken 1997; Jovanovic 1997: 98-129.

[239] In Art. 38 der Römischen Verträge erstreckt sich die Definition von Agrarprodukten auch auf Fische. Dies ist die einzige rechtliche Basis für die 1970 installierte Gemeinsame Fischereipolitik, welche aber erst 1983 ernsthaft umgesetzt wird mit einem Zugang für EU-Fischer in sämtliche EU-Gewässer außerhalb der exklusiven 12 Meilen Zone, festgelegten Fangquoten, einer Preisstützung, einer Modernisierungspolitik sowie der Aushandlung von Fischereiabkommen mit Dritten Ländern durch die EU Kommission. Jovanovic 1997: 125-127.

[240] Art. 157 (ex Art. 130). Geiger 2000: 596. Immerhin sind einstimmige Beschlüsse der Rates erforderlich, allerdings nur für die Einrichtung langfristiger Programme. Für die Implementation reichen Mehrheitsbeschlüsse aus. Joerges 1994: 122-123.

[241] Scharpf 1996: 117-120. Diese Politiken sollen ausgleichende Wirkungen haben und sogar zur Konvergenz der Pro-Kopf-Einkommen führen, ohne daß es hier aber einen Zeitplan gibt. Schon in der Präambel der römischen Vertrage gab es eine Zielformulierung, allerdings ohne Handlungsverpflichtung, daß die Mitgliedsländer beabsichtigen "ihre Volkswirtschaften zu einigen und deren harmonische Entwicklung zu fördern, indem sie den Abstand zwischen einzelnen Gebieten und den Rückstand weniger begünstigter Gebiete verringern." Klodt/Stehn 1992: 54. Seit der Einheitlichen Europäischen Akte vom 28.2.1986 gibt es eine konkretere Bestimmung, nämlich Art. 130a. Artikel 130a geht in den Maastricht-Vertrag zur Gründung der EG ein: "Die Gemeinschaft entwickelt und verfolgt weiterhin ihre Politik der

fördernden Sozialpolitiken, die in der Verantwortung der einzelnen Länder liegen, wobei diese Politiken zusammen mit den anderen, eben aufgezählten Politiken, sozial ausgleichende Wirkungen haben und haben sollen. [242] Hinsichtlich des Schutzes geistigen Eigentums ist erst vor kurzem ein bedeutsamer Schritt zu einem funktionierenden europäischen Gemeinschaftspatentschutz getätigt worden, einen EU-Patentgerichtshof wird es erst im Jahre 2010 geben.[243]

Von zentraler Bedeutung ist weiterhin die Außenwirtschaftspolitik der EU. Hier findet sich zu Beginn des Abschnitts über die Gemeinsame Handelspolitik in Art. 131 ein allgemeines Bekenntnis zum "schrittweisen Beseitigung der Beschränkungen im internationalen Handelsverkehr".[244] Schon im nächsten Artikel werden aber der EU umfassende Kompetenzen zur Einflußnahme auf den Handel zugesprochen, darunter Ausfuhrbeihilfen (Art. 132) und dann ein gemeinsamer Außenschutz durch den Gemeinsamen Zolltarif und das Ergreifen handelspolitischer Schutzmaßnahmen (Art. 26 und Art. 133).[245] Hier wird zwar der allgemeine Grundsatz einer Wareneinfuhrfreiheit ausgesprochen, dieser Grundsatz gilt aber nur unter Vorbehalt von Beschränkungen.[246]

In Abschnitt 'H' und 'I' dieser Arbeit werden noch diverse Maßnahmen aufgezählt, darunter mengenmäßige Beschränkungen, die die Wareneinfuhrfreiheit diskretionär beschränkt haben. Um diese Maßnahmen nicht durch den EU-internen Handel unterlaufbar zu machen, wurden zudem gemäß Art. 115 Warenverkehrsbeschränkungen für den internen EU Handel umgesetzt, die u.a. auch als mengenmäßige Beschränkungen wirksam wurden.[247]

Stärkung ihres wirtschaftlichen und sozialen Zusammenhalts, um die harmonische Entwicklung als Ganzes zu fördern. Die Gemeinschaft setzt sich insbesondere zum Ziel, die Unterschiede im Entwicklungsstand der verschiedenen Regionen und den Rückstand der am stärksten benachteiligten Gebiete, einschließlich der ländlichen Gebiete, zu verringern." Nach Amsterdam Art. 158. Hier geht es nicht um direkte Einkommenstransfers, aber um Maßnahmen zur Stärkung der Wirtschaft. Klodt/Stehn 1992: 34. Speziell zu den umverteilenden Wirkungen der Regionalpolitik, von der Griechenland, Spanien, Irland und Portugal profitieren, deren monetärer Stellenwert allerdings nicht überwältigend hoch ist: Costello 1993; Klodt/Stehn 1992.

[242] Dazu ausführlich Klodt/Stehn 1992: 75-97. Im Endeffekt wird reicheren Regionen die Regionalförderung erschwert, aber nicht verunmöglicht, weil etwa die Infrastrukturpolitik hier nicht darunterfällt. Dies ändert nichts daran, daß eine konsequentere Verfolgung des Konvergenzziels in der EU denkbar ist. So Klodt/Stehn 1992: 96-97.

[243] Im Jahre 1975 erfolgte mit dem Luxemburger Abkommen der erste Schritt zu einem einheitlichen europäischen Patentschutz. Später, 1989, gab es eine Vereinbarung über Gemeinschaftspatente, ABl. Nr. L 401/1, 30.12.1989, die nicht unmittelbare Geltung beansprucht und der vor allem die neuen EU-Mitglieder nicht beitraten: Mitglieder sind 1996 Frankreich, Deutschland, Griechenland, Dänemark, Luxemburg, England und die Niederlande. Spanien, Portugal, Österreich, Schweden und Finnland bleiben außen vor. Der Patentschutz in Europa beruht also, trotz der aktuellen, am 4.3.2003 beschlossenen Neuerungen, noch bis zum momentanen Zeitpunkt, auf internationalen Verträgen. Europäische Kommission 1997: 6-8. Siehe für Gründe dafür Schäfers/Schennen 1992: 640. Erwähnt werden diese einige Fußnoten weiter.

[244] Grundsätze der Handelspolitik. Art. 131 (ex Art. 110). Geiger 2000: 523.

[245] Diese sind Art. 26 (ex Art. 28), welche die Kompetenzgrundlage für den Rat darstellt, autonome d.h. den nicht-vertraglichen Teil der Zollsätze zu verändern, also die Zölle für Nicht-GATT-Mitglieder. Sonstige Zollveränderungen, die innerhalb des GATT mgl. sind, stützen sich auf Art. 133 (ex Art. 113). Und als Nachtrag: Art. 132 ist ex Art. 132. Relevant sind eigentlich alle Regulierungen des Dritten Teils, Titel I, Titel IX. Geiger 2000: u.a. 525-527. Die Einführung des Gemeinsamen (Außen-) Zolltarifs zum 1. Juli 1968 stützte sich weiterhin auf die sog. Lückenermächtigung Art. 308 (ex. Art. 235), weil dafür bis dato keine Kompetenzgrundlage im EWG-Vertrag vorhanden war. Siehe Kareseit 1998a: 127.

[246] Diese Formulierungen finden sich ähnlich auch in den Verordnungen. Somit handelt es sich somit ähnlich wie beim deutschen Außenwirtschaftsrecht nicht um ein Verbot, bei dem nur die Ausnahmen den freien Handel ermöglichen, sondern es wird umgekehrt der Grundsatz der Freiheit verwendet mit einem Beschränkungsvorbehalt. Kareseit 1998a: 271, 291.

[247] Im Jahre 1982 gab es 284 solcher Maßnahmen. Eine der wenigen Literaturquellen zu diesem Thema ist Schuhknecht 1992: 74, 73-97.

Jährlich wird der Gemeinsame Zolltarif publiziert, der die Meistbegünstigungszölle gemäß dem GATT und die autonomen Zölle für Nicht-Mitglieder der WTO enthält.[248] Der Gemeinsame Zolltarif beruht dabei auf dem Harmonisierten System.[249] Dazu kommen die niedrigeren Zölle für bestimmten Waren (die aber bis 1994 teils mit Höchstmengen oder Quoten verbunden waren), die allen Entwicklungsländern über das Allgemeine Präferenzsystem eingeräumt werden (general system of preferences, 'GSP', darin verankert ist auch die Everything but Arms, 'EBA', Initiative der EU).[250] Das GSP der EU hat den Textil- und Bekleidungsbereich von der Teilnahme der Länder am Multifaserabkommen abhängig gemacht, sodaß das GSP hier offenbar zusätzliche Quoten bereitstellte (die USA hatte den Textilbereich fast ganz aus ihrem GSP ausgeklammert).[251] Das EU GSP der neuen Generation hat großzügerer Zollsenkungen für die Länder anzubieten, die minimale Arbeitnehmerrechte erfüllen, den tropischen Regenwald schützen und Drogen bekämpfen.[252] Dazu kommen die diversen sonstigen Handelsabkommen der EU, darunter das AKP-Abkommen mit Entwicklungsländern aus Afrika und der Karibik und des Pazifik.[253]

Ergänzt wird der Gemeinsame Zolltarif von den Durchführungsvorschriften zum Zollkodex der Gemeinschaften, welcher die wichtigen allgemein gültigen Ursprungsregeln enthält, von deren Einhaltung abhängt es u.a.[254] abhängt, ob die Waren mit 'normalen' Meistbegünstigungszöllen verzollt werden oder ob Präferenzzölle angewendet werden können (ggf. geht es sogar um Antidumping- und

---

[248] Siehe Verordnung (EG) Nr. 2263/2000 der Kommission vom 13. Oktober 2000 zur Änderung des Anhangs I der Verordnung (EWG) Nr. 2658/87 des Rates über die zolltarifliche und statistische Nomenklatur sowie den gemeinsamen Zolltarif. In: ABl. L 264, 18. Oktober 2000.

[249] Aufgestellt vom Rat für die Zusammenarbeit auf dem Gebiet des Zollwesens (inoffiziell World Customs Organization). Das HS ist Basis der Kombinierten Nomenklatur des Gemeinschaftlichen Zolltarif, welches möglich ist, weil gemäß Art. 3 Abs. 3 des HS-Abkommens nationale Erweiterungen des HS System etwa zu statistischen Zwecken, aber auch zu einer weiteren Untergliederung der Warenpositionen erlaubt sind. Kareseit 1998a: 350.

[250] Seit 1994 werden keine Obergrenzen und Quoten mehr angewandt, aber die Zollverringerungen von der 'Sensitivitiät' der betroffenen Produkte abhängig gemacht. Neu ist der Graduierungsmechanismus, der Länder wie China oder aber bestimmte Sektoren in Ländern vom GSP ausschließt. Die Zollverringerungen laufen oft nicht auf eine gänzliche Abschaffung von Zöllen hinaus. Siehe Verordnung (EG) Nr. 2501/2001 des Rates vom 10. Dezember 2001 über ein Schema allgemeiner Zollpräferenzen für den Zeitraum vom 1. Januar 2002 bis 31. Dezember 2004. In: ABl. Nr. L 346, 31.12.2001, S. 1-60. Waer/Driessen 1995: 110-111. Siehe dazu und zur EBA, die sich auf die LDCs bezieht und fast alle Waren einbezieht (außer einige Agrarprodukte, hier bleiben die AKP-Staaten besser gestellt) genauer: UNCTAD EU GSP Handbook 2002. Allgemein zum GSP: OECD 1983a; Langhammer/Saphir 1987; UNCTAD 1998. Siehe zum GSP Abschnitt 'H', Punkt 18.2 sowie Abschnitt 'J', Punkt 18, Präferenzsysteme.

[251] Verordnung (EWG) Nr. 4259/88 des Rates vom 19. Dezember 1988 zur Anwendung allgemeiner Zollpräferenzen für Textilwaren mit Ursprung in Entwicklungsländern im Jahr 1989. In: ABl. Nr. L 375, 31.12.1988, S. 83-85. Siehe auch Karsenty/Laird 1987: 264. Das GSP deckt 1,3 % der US-Importe ab. Siehe zum US-GSP UNCTAD USA GSP Handbook 2000: 4. Das GSP der EU wurde sozusagen von China (25 %, die LDCs nur 1,7 %, dazu Waer/Driessen 1995: 97) und anderen asiatischen 'Entwicklungsländern' gekapert, wie Hongkong und Korea, Taiwan aber auch Brasilien, Singapur, Jugoslawien, Mexiko, Indien, Philippinen, Malaysia genutzt, hinsichtlich der absoluten Werte kommen in der Liste erst später Länder wie Pakistan, Bangladesch und Peru. Als einziges afrikanisches Land taucht die Elfenbeinküste auf. Karsenty/Laird 1987: 272.

[252] UNCTAD EU GSP Handbook 2002: xx-xxii.

[253] Beschluß des Rates und der Kommission vom 25. Februar 1991 über den Abschluß des Vierten AKP-EWG-Abkommens. In: ABl. L 229, 17.8.1991, S. 1-305. Eigentlich gilt dieses Abkommen 10 Jahre, es wurde aber nach 5 Jahren revidiert: Beschluß des Rates vom 27. April 1998 über den Abschluß des am 4. November 1995 in Mauritius unterzeichneten Abkommens zur Änderung des Vierten AKP-EG-Abkommens von Lome In: ABl. L 156, 29.5.1998. S. 1-78. AKP-Mitglieder sind die afrikanischen Staaten unterhalb der Sahara plus Antigua und Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, Dominica, Grenada, Guyana, Jamaika.

[254] Ursprungsregeln gehen noch etwas weiter. Wenn das Einfuhrrecht dies vorsieht, muß ein Ursprungszeugnis beigelegt werden. Ist dies nicht vorhanden, kann es Schwierigkeiten bei der Einfuhr geben. Ebensolche Schwierigkeiten kann es geben, wenn Zweifel an den Angaben bestehen. In der EU gibt es Geldstrafen etc., wenn dies festgestellt wird. Dafür ist in der EU die Anti-Betrugsbehörde OLAF zuständig. Vermulst/Dacko 2004: 34.

Ausgleichszölle).[255] Eine Ware ist dann Ursprungsware eines Landes: "in dem sie der letzten wesentlichen und wirtschaftlich gerechtfertigten Be- oder Verarbeitung unterzogen worden ist (...) und zur Herstellung eines neuen Erzeugnisses geführt hat oder eine bedeutende Herstellungsstufe darstellt."[256] Unter diese Regel fallen viele Waren problemlos.[257] Bei Waren, die unter substantieller Heranziehung von Inputgütern hergestellt werden und die sich nur wenig verändern, wird es aber schwieriger.[258] In einigen Bereichen werden spezielle Ursprungsregeln angewandt.[259] Diese Regeln, aber teils auch die normalen Ursprungsregeln, können insofern protektionistisch wirken, weil sie die Zersplitterung der Produktion auf viele Orte verhindern, so gelten spezielle Regeln für TV-Geräte, die postulieren, daß im Montageland 45 % des Wertes hinzugefügt werden muß (oder je 35 % und dann wird Ursprung dort angenommen, wo es etwas mehr ist).[260]

Besonders weitgehend haben Ursprungsregeln den Textil- und Bekleidungshandel beeinflußt. Die 'normalen' Ursprungsregeln für Textilien besagen, daß im Fall Baumwolle (etwa Denim-Stoffe) teils, diese lokal aus roher Baumwolle hergestellt werden müssen, teils ist das mit importieren Garnen möglich. Bei Bekleidung wird Ursprung für das Land konstatiert in dem sog. 'vollständiges Herstellen' vorliegt, definiert als Herstellung der Bekleidungsstücke aus zugeschnittenen Textilteilen. Länder können somit Textilteile einführen und dann als Bekleidung wieder exportieren. Dabei stoßen sie dann allerdings auf die noch vorhandenen Textil- und Bekleidungszölle der Industrieländer.[261]

---

[255] Ursprungsregeln werden auch dazu benötigt, um feststellen zu können, ob überhaupt auf bestimmte Waren Schutzklausel, Antidumping- oder Ausgleichszölle erhoben werden können. Ebenso geht es darum, bei der Auferlegung von Antidumpingzöllen etwa zu verhindern, daß ein Unternehmen einfach durch den Wechsel in ein anderes Land den Zöllen entgehen kann. Dazu sind die Anti-Umgehungsregeln ('anti-circumvention', in der EU im Zollkodex Art. 25, s.u.) gedacht. Vermulst/Dacko 2004: 2.

[256] Siehe Art. 24: Verordnung (EWG) Nr. 2913/92 des Rates vom 12. Oktober 1992 zur Festlegung des Zollkodex der Gemeinschaften. In: ABl. L 302, 19. Oktober 1992. Für die Ursprungsregeln siehe hier Art. 22-26. Präferentielle Ursprungsregeln finden sich in Art. 27. Weiterhin: Verordnung (EWG) Nr. 2454/93 der Kommission vom 2. Juli 1993 mit Durchführungsvorschriften zu der Verordnung (EWG) Nr. 2913/92 des Rates zur Festlegung des Zollkodex der Gemeinschaften. In: ABl. L 253, 11. Oktober 1993. Für die Ursprungsregeln relevant sind hier Art. 35-36, speziell für Textilien Art. 36-38. In Anhang 9, 10, 11 dieser Verordnung werden die Waren aufgezählt, für die die allgemeine Definition des Erwerbs von Ursprung nicht zutreffen. Vermulst/Dacko 2004: 4-6.

[257] Auch deshalb, weil oft ein 45 % Wertschöpfungstest angewandt wird, sodaß 55 % Vorprodukte bzw. Teile oder Montageabläufe in anderen Ländern stattfinden können. Genauer: Vermulst/Dacko 2004: 6-11.

[258] Es besteht ein gewisser Freiraum diese Formulierung aus Art. 24 auszulegen. Am ehesten ist der Ansatz der EU zu erkennen in den Verhandlungen zur Harmonisierung der Ursprungsregeln im Rat für Zusammenarbeit auf dem Gebiet der Zollfragen. Vermulst/Dacko 2004: 6.

[259] Etwa für Fleisch, Eier, Wermuthweine, Radio, Kassettenrecorder, Fernsehgeräte, Schuhe, Keramikprodukte, Fruchtsäfte, Wälzlager, Integrierte Schaltungen, Photokopiergeräte, Textilprodukte. Anhang 11. Verordnung (EWG) Nr. 2454/93 'Durchführungsvorschriften'. In: ABl. L 253, 11. Oktober 1993. S. 249-251. Siehe auch Vermulst/Dacko 2004: 5.

[260] Die 45 %-Regel wird auch auf CD-Player angewendet und auch auf andere Montage-Waren angewandt. Zudem wird versucht, einfache Montage von komplexeren Aktivitäten abzugrenzen. Dazu mit Verweisen auf Urteile des EuGH. Vermulst/Dacko 2004: 7, 13-14.

[261] Siehe: Baumwolle (ex 5201), darunter fallen auch Baumwollgewebe. EU Zolltarif 1999: 250. Bemerkenswerterweise sind die normalen Ursprungsregeln teils toleranter als die präferentiellen, so wird vollständiges Herstellen definiert als Zusammenfügen von Textilien als ursprungserzeugend im HS 61 angesehen. Ein 'double jump' von Garn zu Textilien zu Bekleidung wird damit nicht für erforderlich erachtet. Siehe: Verordnung (EWG) Nr. 2454/93 'Durchführungsvorschriften'. In: ABl. L 253, 11. Oktober 1993. S. 242. Hier sind bis zum 1. Januar 2005 noch die EU MFA-bzw. ATC-Regeln wirkungsmächtig, diese dürften aber mittlerweile identisch sein mit denen im Zollkodex Vermulst/Dacko 2004: 15-16. Daß die Ursprungsregeln des MFA ebenfalls 'assembly' akzeptierten, um Ursprung festzustellen, wobei dies das Herstellen von Bekleidung aus Textilien meinte, wird aus der Perspektive der USA beschreiben von Mattoo et al. 2002: 3.

Aufgrund dieser Zölle versuchen viele Ländern, den präferentiellen Ursprungsregeln zu genügen, um Präferenzzölle eingeräumt zu bekommen. Die präferentiellen Ursprungsregeln sind bei Textilien im Fall Baumwolle gleichartig, für Bekleidung wird Präferenzursprung nur dann gewährt, wenn die lokal durchgeführte Produktion der Bekleidung aus lokal hergestellten Textilien erfolgt, die wiederum aus importierten Garnen hergestellt werden dürfen ('double jump'). Präferenzursprung wird nicht erworben, wenn die Herstellung aus importierten Textilien direkt erfolgt, dies gilt etwa für das AKP-Präferenzabkommen. Immerhin können damit Garne vom Weltmarkt importiert werden.[262] Die präferentiellen Ursprungsregeln des Allgemeinen Präferenzsystems (general system of preference, 'GSP') weisen ebenso spezielle Ursprungsregeln auf, die in einigen Fällen strenger angelegt sind. Sie sehen die Herstellung aus lokal angebauten Baumwollfasern ('triple jump') vor.[263] Auf den ersten Blick erscheint es, daß die präferenziellen Ursprungsregeln die Importe aus diesen Länder erleichtert haben. Ebenso ist es so, daß ein gänzliches Fehlen von Ursprungsregeln dazu führen könnte, daß etwa afrikanische Länder nur noch Durchgangsstation für die Lohnveredelung ohne viel lokale Wertschöpfung werden.[264] Auf den zweiten Blick zeigt sich aber, daß die Ursprungsregeln die Nutzung der Präferenzen erheblich erschwert haben.[265] Denn oft verfügten diese Länder nicht über Garn- oder über Textilfabriken oder hatten Schwierigkeiten in den vorhandenen Fabriken eine gute Qualität oder eine große Bandbreite von Stoffen herzustellen, um substantielle Marktanteile der Bekleidungsmärkte der Industrieländern zu erkämpfen.[266] Empirischer Beweis für den handelsbeschränkenden Effekt der Ursprungsregeln ist, daß eine partielle und auf Länderebene selektive Rücknahme dieser Ursprungsregeln etwa im aktuellen Präferenzregime (African Growth and Opportunities Act, 'AGOA') der USA zu einer deutlichen Steigerung der Ausfuhren geführt hat.[267] Mehr zu dieser Frage in Abschnitt 'G' anhand Afrikas und in Abschnitt 'I' zum Multifaserabkommen.

Ähnliche Wirkungen haben die Ausnahmeregeln vom Zollkodex für den Lohnveredelungshandel ('outward processing trade'), weil diese auf einer Abhängigkeit von im Ausland hergestellten Inputgütern angelegt sind. Immerhin wird aber auch hierdurch Lohnveredelung ermöglicht. Nach dem Vorbild der USA hat auch die EU eine solche Regel eingeführt.[268] Das schon seit 1971 in der USA

---

[262] Hier wird nur auf HS Kapitel 61 rekurriert, in HS 62 werden für teils 40 % des Wertes Inputgüter zugelassen. Beschluß des Rates und der Kommission vom 25. Februar 1991 über den Abschluß des Vierten AKP-EWG-Abkommens. In: ABl. L 229, 17.8.1991, S. 168. Das U.S. AGOA Präferenzabkommen akzeptierte Anfangs nur die Herstellung aus Garn aus den USA oder aus den AGOA Länder in Afrika und selbst hier wurden bestimmte prozentuale Grenzen an den U.S. Einfuhren auferlegt. Südafrika und Mauritius, die über eine Textilindustrie verfügen, fallen aber nicht unter das AGOA. Mattoo et al. 2002: 8. Siehe Abschnitt 'G' Punkt Afrika, der speziell auf diese Frage eingeht.

[263] Vermulst/Dacko 2004: 1, 19-28. Siehe für die wiederum abweichenden GSP Präferenzursprungsregeln, hier darf Baumwollstoff aus einfachen Garnen hergestellt werden, aber HS 61 (nicht aber HS 62) muß den 'triple jump' schaffen, aus Fasern zu Garn zu Textilien zu Bekleidung: Anhang 14 und 15 der Verordnung (EWG) Nr. 2454/93 'Durchführungsvorschriften'. In: ABl. L 253, 11. Oktober 1993. S. 282-286.

[264] Mattoo et al. 2002: 18.

[265] So schon Langhammer/Sapir 1987: 80; aus heutiger Perspektive bestätigen diese Einschätzung Mattoo et al. 2002: 17; Mayer 2004: 8.

[266] Siehe die Textilindustriestudie über Kenya von Pack 1987: 67-81, 172; Pack 1993: 10-13.

[267] Mayer 2004: 8. Zum AGOA, der seit dem 18. Mai 2000 wirksam ist und nicht in Südafrika und Mauritius, sondern in den unter das AGOA fallenden LDCs wie Madagaskar, Kenya, Swasiland, Lesotho zu Exportsteigerungen geführt hat. Mattoo et al. 2002: 3. Mehr hierzu in Abschnitt 'G', Punkt 14, Afrika.

[268] Hier konnte nicht verifiziert werden, seit wann diese Regel in der EU in Kraft ist.

installierte PSP HTS Chapt. 98[269] ist eine Art Frühform bürokratisch beschränkter Globalisierung, die von den Firmen nutzbar ist, wenn andere Länder Vorteile bei der Weiterverarbeitung haben, seien dies Lohnkostenvorteile aber auch andere Vorteile: Es basiert auf dem Prinzip, daß wenn amerikanische Güter im Ausland weiterverarbeitet werden und dann als Teile wieder eingeführt werden, der Zoll im Wert der ausgeführten Güter zurückerstattet wird.[270] Der insgesamte PSP Handel stieg von 1971 US$ 2,7 Mrd. auf 1996 US$ 68 Mrd., damals 9 % der gesamten U.S. Importe.[271] Ab den neunziger Jahren ist der Rekurs auf diese Zahlen weniger aussagekräftig, da immer mehr dieses Handels über regionale Integrationsabkommen wie NAFTA und Präferenzregime stattfindet.[272] Interessanterweise wird auch Handel mit den Industrieländern Japan und Deutschland über das PSP HTS abgewickelt, selbst wenn bei der Weiterverarbeitung dort nur wenige U.S. Inputgüter involviert waren, es geht schließlich darum Zölle zu sparen.[273] Viele Inputgüter aus den USA sind dagegen involviert im PSP Handel mit Mexiko, Malaysia, Philippinen und kleinere Staaten aus Lateinamerika und der Karibik, eben 'production sharing' im Bereich von Bekleidung-, aber auch Halbleiter-, Elektronik- und Automobilteilen zur Nutzung niedriger Löhne.[274] Die EU hat nach U.S. Vorbild ebenso eine solche Ausnahme installiert, dies nennt sich hier 'outward processing trade bzw. OPT'. Diese Ausnahme vom EU-Zollkodex ermöglicht die zollfreie Einfuhr von Güter in die EU, wenn gezeigt werden kann, daß zur Produktion dieser Waren Inputgüter mit Ursprung (s.o.) aus der EU benutzt werden. Die Zollbehörden legen dabei eine Rate fest, mit der diese europäischen Güter eingesetzt werden müssen. Ebenso wird ein Zeitraum abgemacht, wenn der Reimport erfolgen soll. Die Zölle werden rückerstattet genau gemäß dem Wert der europäischen Güter, die bei der Lohnveredelungsoperation eingesetzt wurden. Diese Ausnahmeregel steht unter der Bedingung nicht die Interessen europäischer Produzenten zu verletzen.[275] Hier gehen diese Regeln, die im Handel mit Polen, Ungarn und der Tschechei genutzt wurden, nahtlos über in die beitrittsvorbereitenden Abkommen mit den osteuropäischen Staaten.[276]

Diese Problematik ist als Überleitung geeignet, denn die Ursprungsfeststellung ist auch die Vorraussetzung für die Erhebung von Antidumpingzölle[277] gegenüber Firmen, die mutmaßlich quersubventionierende Preispolitiken in unterschiedlichen Märkten verfolgen oder Verkäufe unter den

---

[269] Die USA verfügt in Unterkapital II, Kapital 98 der Harmonized Tariff Schedule of the United States (HTS), über diese sog. 'Production-sharing provisions ('PSP') of HTS Chapter 98'. Weitere Details in USITC 1997b: I-3.

[270] USITC 1997b: 1-3.

[271] USITC 1997b: v, B-2.

[272] Davor ist noch relevant das U.S. Kanada Freihandelsabkommen und der U.S. Kanada Autopakt. USITC 1997b: 1-5.

[273] USITC 1997b: B-6.

[274] USITC 1997b: B-6. Von allen Zolleinsparungen kommt Bekleidung auf 53 %, dieser Bereich stellt aber nur 13 % vom gesamten Wert des Handels dar, der über PSP läuft. USITC 1997b: v.

[275] Art. 145 bis 160 des Zollkodex: Verordnung (EWG) Nr. 2913/92 des Rates vom 12. Oktober 1992 zur Festlegung des Zollkodex der Gemeinschaften. In: ABl. L 302, 19. Oktober 1992.

[276] Burstein et al. 2005: 9.

[277] Die Feststellung von Ursprung ist Voraussetzung dafür, daß Antidumpingzölle erhoben werden können. Wird festgestellt, daß in einem Land eine unzureichende Weiterverarbeitung erfolgte, um Ursprungseigenschaften zu verleihen, wird neu untersucht, in welchen Land die Wertschöpfung hauptsächlich erfolgt und dann in bezug auf dieses Land und die dort ansässigen Firmen ermittelt. Dies kann zur Folge habe, daß eine Firma rückwirkend Antidumpingzölle zahlen muß. Vermulst/Dacko 2004: 13.

Gestehungskosten durchführen. Ebenso gibt es das handelpolitische Instrument der Ausgleichszölle gegen subventionierte Waren. Beide Optionen werden auf Antrag von betroffenen Industrieorganisationen von den darauf spezialisierten Behörden untersucht.[278] Bei Ablehnung eines solchen Antrags ist eine Klage der Industrieorganisationen vor dem EuGH möglich.[279] Für Untersuchungen gegenüber nicht-marktwirtschaftlich ausgerichteten Ländern gibt es spezielle Regeln, die mehr Spielräume in den Untersuchungen ermöglichen.[280] Durch das Fehlen der letzteren Option und dem fehlenden Antragsrecht der Industrieverbände zeichnet sich das Schutzzollverfahren aus, welches nicht mehr mit unfairen Handelspraktiken begründet wird. Hier wird innerhalb eines Gemeinschaftlichen Informations- und Konsultationsverfahren beschlossen tätig zu werden. Dabei kann etwa der Beschluß gefaßt werden bestimmte Warenströme nachträglich zu überwachen, um Daten zu sammeln. Wird dagegen eine vorherige Überwachung beschlossen, muß der Einführer ein spezielles Überwachungsdokument der Gemeinschaftlichen Einfuhrregelung abzeichnen lassen (und ihm wird dabei bewußt, daß seine Wareneinfuhren besonders beobachtet werden).[281] In einem weiteren Schritt kann dann beschlossen werden Schutzmaßnahmen zu verhängen, eine Fristverkürzungen für die Gültigkeit von Einfuhrdokumenten und schließlich ein Einfuhrgenehmigungsverfahren, wobei die Kommission regeln.[282] Diese Schutzmaßnahmen können, im Gegensatz zu den Antidumping- und Ausgleichszöllen, die für das gesamte Zollgebiet der EU gelten, nur für ein bestimmtes Land zugeschnitten werden.[283]

In bezug auf die Antidumping- und Ausgleichszölle sowie die Schutzmaßnahmen (die Ursprungsregeln werden von der WTO erwähnt, aber noch nicht wirksam geregelt) müssen die Rechtsakte mit den diesbezüglichen WTO-Abkommen übereinstimmen, die sich detailliert auf diese Möglichkeiten beziehen. Zahlen zur Nutzung dieser handelspolitischen Instrumente und die davon ausgegangenen Effekte werden in Abschnitt 'H' und 'J' präsentiert. Im sog. Neuen Handelspolitischen Instrument wird die Existenz dieser handelspolitischen Möglichkeiten der EU noch einmal betont. Zudem wurde darin ein diplomatisches und verhandlungsbezogenes Vorgehen gegen Handelshemmisse in dritten Ländern beschlossen. Ebenso wird eine Klage vor dem WTO-Streitbeilegungsverfahren als Handlungsoption angesehen. Gemäß dem Neuen Handelspolitischen

[278] Kareseit 1998a: 271-290; siehe auch Reuter 1995. Mit betroffenen Industrieverbänden ist hier gemeint, daß es tatsächlich Industrieverbände sein müssen, in denen Unternehmer vertreten sind, deren Produktion mehr als 50 % der Gemeinschaftsproduktion umfaßt (bei Ausgleichzöllen wird ein Antrag abgelehnt, wenn ihn nicht mindestens 25 % unterstützen). Nur ausnahmsweise kann eine Untersuchung ohne einen solchen Antrag erfolgen. Der Antrag kann auch in einem Mitgliedsstaat der EU gestellt werden und wird dann an die Kommission weitergeleitet. Bei Antidumpinguntersuchungen wird eine Anhörung veranstaltet, bei der alle interessierten Parteien geladen sind, auch Verbraucherorganisationen. Wird ein Antidumpingzoll befürwortet muß diesem im Ministerrat noch mit einfacher Mehrheit beschlossen werden. In den jeweiligen Verordnungen werden den daran beteiligten Parteien, d.h. auch ausländischen Unternehmen, die im Rahmen der Verfahren nach Kosten, Preisen oder Subventionen befragt werden, auch bestimmte Rechte zugestanden, die diese auch mittels des EuGH einfordern können. Kareseit 1998a: 271-290. Siehe Abschnitt 'J', Punkt 7, Antidumping.

[279] Kareseit 1998a: 292.

[280] Kareseit 1998a: 273.

[281] Kareseit 1998a: 297; Reuter 1995: 126-127.

[282] Kareseit 1998a: 297.

[283] Kareseit 1998a: 293.

Instruments können neben Produzenten auch Konsumenten und rohmaterialprozessierende Industrien eine Klage veranlassen, die aber von der Kommission mit viel politischen Spielraum bewertet wird.[284]

Hinsichtlich der Zollpolitik wird von der EU nicht nur Liberalisierung anvisiert: Neben "der Notwendigkeit, den Handelsverkehr zwischen den Mitgliedstaaten und dritten Ländern zu fördern", werden weitere Gesichtpunkte benannt, die bei der Zollpolitik beachtet werden sollen: "Zunahme der Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen", Sicherung der Versorgung mit Rohstoffen und Halbfertigwaren, Vermeidung ernsthafter Störungen, "rationelle Entwicklung der Erzeugung", "Ausweitung des Verbrauchs innerhalb der Gemeinschaft".[285] Die Mitgliedstaaten können durch ihre Handelspolitik weiterhin zu Maßnahmen autorisiert werden, die in den innergemeinschaftlichen Handel eingreifen, wodurch der Grundsatz der freien Warenverkehrs aufgehoben wird.[286] Auf sehr spezielle Art und Weise, etwa mit flexibel festgesetzten Einfuhrabgaben, Abschöpfungen bzgl. Inhaltsstoffen (etwa Zucker) und Exporterstattungen wird zudem der Außenhandel mit Agrarprodukten durchgeführt.[287] Mit seinen bis in die achtziger Jahre vielen Ausnahmen vom freien Markt bleibt Europa also ein Spezialfall, der sich nicht erst seit der offiziellen Aufnahme der Industriepolitik in den EG-Vertrag in Maastricht nicht unter ein rein liberales Bild subsumieren läßt.[288] Weiterhin hat es innerhalb Europas keine plötzliche, sondern eine über die Jahre intensivierte Liberalisierung gegeben hat, die in zwei Stufen erfolgte, wodurch Anpassungsprozesse erleichert wurden.

Nichtsdestotrotz kann besonders seit den achtziger Jahren in bezug auf den innergemeinschaftlichen Handel eine zunehmende Beschränkung der Interventionen, in anderen Worten eine Liberalisierung, festgestellt werden und bei dieser Liberalisierung haben rechtliche Regeln eine entscheidende Rolle gespielt. Bei der Wahrnehmung ihrer Aufgaben unterliegen die Organe der EU aber keinem einschränkenden, ausformuliert vorliegenden Grundrechtekatalog und es kann, dies heben besonders die liberalen Autoren in ihrer Kritik am Maastricht-Vertrag hervor, durchaus Rückschritte bezüglich eines Verfassungsbildungsprozesses geben, der nach ihrer Ansicht nur auf unverfälschten Wettbewerb ausgerichtet sein kann.[289] Unter Beibehaltung dieser Spannung, ohne sich sich jedoch um eine

---

[284] Schoneveld 1992: 31-33; Kareseit 1998a: 298-300.

[285] Grundsätze für die Zollpolitik. Art. 27. Geiger 2000: 229.

[286] Schutzmaßnahmen der Mitgliedstaaten. Art. 134. Geiger 2000: 536.

[287] Gerken 1997: 40-58.

[288] Zu den neuen industriepolitischen Optionen der Gemeinschaft nach Maastricht, die ggf. mit den privaten Rechten in Konflikt stehen könnten Mestmäcker 1994: 165-167, Streit 1998: 191-192. Damit ist die Debatte zwischen Staat und Markt in einer neuen Variante eröffnet. Der Konflikt wird jedoch wohl vor allem deswegen nicht offen ausgetragen, weil die wichtigsten Staaten, Frankreich, Deutschland und England, sämtlich von der Liberalisierung profitieren werden und sich somit in der dortigen Öffentlichkeit wenig Widerstand regt. Den anderen Staaten, etwa Italien und Spanien, gelingt es bislang noch ihr komparativen Vorteile zu Geltung zu bringen. Aber auch innerhalb Europas blieb, zumindest anfangs, eine Diskussion der verteilungspolitischen Wirkung der EU-Regeln nicht aus: So wurde von Spanien das Europäische Patentabkommen blockiert, weil befürchtet wurde, daß die technologische Abhängigkeit speziell von Deutschland zunehmen würde. Vgl. Schäfers/Schennen 1992: 640. Aus Spanien ist dem Verfasser auch ein kritische Reaktion bekannt, die sich gegen den Ausverkauf der eigenen Industrie wehrt. Vgl. López-Pina 1996: 144.

[289] Als Rückschritt wird die Aufnahme von industriepolitischen Zielen im Maastricht-Vertrag angesehen, in Art. 3 (ex Art. 3) lit. (k), (m), (n) sowie in Art. 157 (ex Art. 130). Zur Kritik der neuen industriepolitischen Optionen der Gemeinschaft nach Maastricht, die ggf. mit den privaten Rechten in Konflikt stehen könnten. Mestmäcker 1993: 18-22; Mestmäcker 1994: 165-167; Streit 1998: 191-192.

Tendenzaussage bezüglich der Relevanz marktwirtschaftlicher Prinzipien herumzudrücken, wird geschlossen: "Die Gemeinschaft wird vielmehr durch unterschiedliche Prinzipien geprägt, unter denen das marktwirtschaftliche System dominant ist."[290] Es verbiete sich aber "Marktfreiheit" als "subjektives öffentliches und privates Recht zu behaupten".[291] Es ist nicht einfach in bezug auf die EU zu einer abschließenden These zu kommen, denn es gibt weiterhin Autoren, die auch hier eine "gemischte Wirtschaftsverfassung annehmen"[292] oder von einer wirtschaftspolitischen Neutralität der EU ausgehen, mit dem Argument, daß über das Verhältnis von Markt und Intervention nicht entschieden ist.[293]

Unter anderem aus diesen Gründen geht vielen liberalen Autoren der Schutz privater Freiheitsrechte in der EU nicht weit genug.[294] Immerhin, dies anerkennt auch die liberale Theorie, werden durch die EU private Freiheitsrechte gestärkt, darunter das Recht auf Teilnahme am Gemeinsamen Markt und es werden rechtliche Abwägungsmechanismen etabliert, mit denen versucht wird, gerechtfertigte Eingriffe in den freien Güteraustausch von solchen zu unterscheiden, die womöglich sogar nur heimische Produzenten schützen, unter vorgeschobenen Verbraucher- oder Umweltschutzgründen (siehe den Reinheitsgebot-Fall).[295] Dadurch wird sicherlich unter anderem die Wirksamkeit des Preismechanismus gestärkt, denn vorgeschobene Maßnahmen, die vor einem freien Wettbewerb schützen, werden nicht akzeptiert und die "Wirtschaftregulierung der Mitgliedsstaaten beschränkt"[296], einmal abgesehen von den verbliebenen bzw. wieder eröffneten interventionistischen Maßnahmen.[297] Durch den Vorrang des Gemeinschaftsrechts gegenüber dem nationalen Recht werden die Aspekte der Liberalisierung gegenüber der nationalen Verfassung der BRD irreversibel abgesichert.[298] In Abschnitt 'H' wird anhand einzelner Rechtsbereiche und der Darstellung von deren empirischen Wirkungen, etwa der Beihilfekontrolle, eine Tendenz zur Liberalisierung und zum Rückbau von Interventionen in der EU noch deutlicher und konkreter nachgezeichnet. Aufgrund dieser so erzielten, erhöhten Konstanz der Wirtschaftspolitik werden von der liberalen Theorie höhere Investitionsniveaus und damit mehr Arbeitsplätze erwartet.[299] Auf der anderen Seite wird die These vertreten, daß staatliche Handelsspielräume zur Erreichung nicht nur umwelt- sondern auch sozialpolitischer Ziele weiter

---

[290] Schmidt 1990: 83.

[291] Kritisch gegen Fikentscher, der diese These aufstellt. Schmidt 1990: 84.

[292] Nikolaysen 1996: 320.

[293] VerLoren van Themaat in Mestmäcker 1987: 16. Früh wird die These einer "weitgehenden wirtschaftspolitischen Neutralität des EWGV" aufgestellt in der ausführlichen Analyse von Scherer 1970: 204-205.

[294] Behrens 1994: 86-90; Mestmäcker 1993: 18-22; Mestmäcker 1994: 165-167; Streit 1998: 191-192.

[295] Das Recht eine Mitgliedsstaates darf "nicht dazu dienen, die gegebenen Verbrauchsgewohnheiten zu zementieren, um einer mit deren Befriedigung befaßten inländischen Industrie einen erworbenen Vorteil zu bewahren." 'Reinheitsgebot für Bier'. EuGH, Rs. 178/84, 12. März 1987, Slg. 1987, Para. 32. In: Hummer et al. 1994.

[296] Behrens 1994: 82, 84.

[297] So wird durch die industriepolitischen Optionen die Innovation wieder dem Preismechanismus entzogen. Behrens 1994: 88.

[298] Borchart 1996: 42-45. "Die Staaten haben somit dadurch, daß sie nach Maßgabe der Bestimmungen des Vertrages Rechte und Pflichten, die bis dahin ihren inneren Rechtsordnungen unterworfen waren, der Regelung durch die Gemeinschaftsrechtsordnung vorbehalten haben, eine endgültige Beschränkung ihrer Hoheitsrechte bewirkt, die durch spätere einseitige, mit dem Gemeinschaftsbegriff unvereinbare Maßnahmen nicht rückgängig gemacht werden können." 'Costa/ENEL' Rs. 6/64, 15. Juli 1964, Slg. 1964, Para. 13. In: Hummer et al. 1994. 88.

[299] Hamm 2000: 103.

verbleiben sollen und daß europarechtliche und internationale Regeln diese Spielräume allzusehr einschränken können. Auch aus dieser Perspektive werden die industriepolitischen Zielsetzungen von Maastricht als nötige Abrundung der liberale Tendenz begrüßt: "Es wäre schlicht unverantwortlich, würde man die europäische Wirtschaft strikten Deregulierungsstrategien aussetzen, ohne zugleich Vorsorge gegen deren mögliches Versagen zu treffen."[300] Es wird konstatiert, daß eine rein funktionale Rechtfertigung für die Vergabe von Befugnissen und eine wirtschaftliche Integration, die nur auf Recht basiert nicht mehr ausreicht und über die Konzeption der Gemeinschaft als "Zweckverband" hinausgehend eine demokratisch-politische Komponente zur Legitimation der Gemeinschaftsrechts hinzukommen muß.[301] Insofern läßt sich auch für die EU als Verfassungsordnung nicht eine alleinige Verfolgung von Effizienzprinzipien feststellen.[302]

Wenn auch keine direkte Anwendbarkeit vorliegt, ist es dennoch so, daß sich die EU nicht gänzlich und auf breiter Ebene den WTO-Regeln entziehen kann, weil die WTO-Regeln die EU-Regeln sozusagen überwölben. Kurzum: Die WTO-Regeln müßten wenigstens beachtet werden, wenn die Wirtschaftsverfassung der EU endgültig charakterisiert werden soll. Anhand einer Analyse internationaler Wirtschaftsdynamiken und Entwicklungsfragen liegt in dieser Arbeit aber der Schwerpunkt darauf, eine Schlußfolgerung hinsichtlich der sachlichen und funktionalen Angemessenheit der WTO-Regeln zu ziehen.

4.3 GATT und WTO zwischen Wirtschaftsverfassung und Wirtschaftsordnung

Alles in allem behält, nicht zuletzt aufgrund der liberalen Tendenzen innerhalb der europarechtlichen Integrationsordnung, die als effizienzsteigernd angesehen werden, eine auf Effizienz sowie sachgerechten und funktionalen Regeln basierende Rechtfertigung einer supranationalen Integrationsordnung - zumindest partiell - ihren Charme und ihre Überzeugungskraft und es ist nicht verwunderlich, daß diese Rechtfertigung auch für das GATT und die WTO verwandt wird:

Aus der extrem liberalen, normativen wirtschaftsverfassungsrechtlichen Perspektive, werden, siehe schon oben, die GATT Regeln (und auch die der WTO) u.a. von Tumlir (1983) und Petersmann (1988) danach bewertet, ob sie Eingriffe von Regierungen verunmöglichen, weil ein freier Handel als effizienzmaximierend angesehen wird.[303] Ausgehend von dieser Analyse fordern sie sowohl eine

---

[300] Joerges 1994: 108.

[301] Wobei dies wiederum das Legitimationsproblem verschärft und auch ein interessenpolitischer Mißbrauch droht, welchem aber nur durch eine Demokratisierung entgegengesteuert werden sollte. Joerges 1994: 105, 108-123.

[302] So auch der Schluß von Krajewski 2001: 181.

[303] Wenn Liberalisierung bzw. freier Handel kombiniert mit der Abwesenheit jeglicher Eingriffe von Regierungen, per se als effizienzmaximinierend angesehen wird, können jegliche Formen von Eingriffen als effizienzmindernd angesehen werden und deshalb Regeln gewünscht werden, die diese verunmöglichen. Petersmann 1995: 9-10, 15-16; Petermann 1988: 240-241. Pauschal wird angenommen, daß "liberal (free) trade is the best policy for all countries" von Tumlir 1983: 75. Angesichts der damaligen Ausbreitung handelspolitischer Schutzmaßnahmen, die mit den GATT Regeln übereinstimmten, den VERs, stützten eine ganze Reihe von Autoren die Position, daß das GATT Regeln benötigt, die gegen nationale Rentensuche wirksam sind. Aufmerksam auf das Problem macht u.a. Curzon/Curzon Price 1979; siehe dann z.B. Hauser 1986; Lembruch 1986; Rowley/Tollison 1986; Frey/Buhofer 1986.

Stärkung der Welthandelsregeln in einem extrem liberalen Sinn als auch, daß private Akteure mit private Klagen die Einhaltung solcher Regeln erzwingen können - zunächst einmal auf der nationalen Ebene, vor nationalen Gerichten (dies wird bisher von den Gerichten abgelehnt[304]) - und zweitens im Sinne von privaten Klagen (also z.B. ich selbst) vor dem GATT und der WTO - damit private Akteure auf internationaler Ebene die Einhaltung der Regeln erzwingen können (auch dies ist nicht möglich, weil nur Staaten eine solche Klage initiieren können).[305] Letztendlich folgt dies aus der Idee eine Weltwirtschaftsverfassung - denn eine Verfassung impliziert die Möglichkeit privater Akteure eine Klage wegen Verfassungsverstößen einreichen zu können.

Von Palmeter (2005) wird angenommen, daß freier Handel und damit auch Regeln, die freien Handel befördern, ethisch-moralisch normativ begründbar sind, weil er "overall benefit" mit sich bringt, auch wenn die Notwendigkeit von Kompensationen für Verlierer gesehen wird.[306] In der Literatur wird Effizienz weiterhin als Rechtfertigungsgrund für die "supernational adjudicatory legitimacy" der Streitbeilegung vorgeschlagen.[307]

Somit trägt die Effizienzbegründung, teils eng an extrem liberale Vorstellungen gebunden, in der Öffentlichkeit und in der völkerrechtlichen Fachwelt dazu bei, daß die Arbeit der WTO als begründet empfunden wird.

---

[304] Nur vorübergehend wurden GATT Regeln in diesem Sinne von nationalen Gerichten verwandt. Stoll 1997: 127-131.

[305] Derzeit können nur Staaten Klagen, ebenso ist keine Klagemöglichkeit eines WTO Organs vorgesehen, siehe gleich den Begriff 'Offizialklage' im Zitat: "Diese Defizite der Durchsetzung des GATT bzw. der WTO-Rechtsordnung insgesamt ließen sich, abgesehen von einer Art 'Offizialklage' von den Organen der WTO nur beseitigen, wenn einzelne Betroffene die Bestimmungen geltend machen können." Stoll 1997: 136; die Diskussion über die Ermöglichung von Privatklagen erwähnt auch Jackson (1990): "As some point in the future (it cannot happen soon), the participants in the international multilateral trade system might consider an approach to disputes and rule application that allows some modified means of direct access to procedures by individuals and private firms, perhaps after an appropriate international 'filter' to prevent spurious complaints." Jackson 1990: 76-77. Eine Privatklage vor der WTO kann auch so konzipiert werden, daß sie, aus diesem Blickwinkel so erscheinende, Defizite, fehlender Privatklagen auf nationaler Ebene wettmachen können. Stoll 1997: 136. Privatrechte auf Meistbegünstigung, durchsetzbar vor nationalen Gerichten fordert: Tumlir 1985: 64, 70-72; "Die Freiheitsgarantien und Diskriminierungsverbote des Außenhandelsrechts der EWG würden durch eine GATT-konforme Auslegung im Außenhandel mit den GATT-Mitgliedstaaten wesentlich erweitert werden und die Gemeinschaftsbürger auch vor solchen Diskriminierungen und Handelsbeschränkungen schützen, die nach der bisherigen Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs trotz ihrer GATT-Widrigkeit von geschädigten Gemeinschaftsbürgern hinzunehmen ist." Petersmann 1988: 249. Es wird beobachtet, daß eine nationale Umsetzung solcher Regeln sogar eine internationale Handelsordnung obsolet machen könnte: "Handelsgeschäfte werden durch Verträge und Übertragung von Eigentumsrechten vorgenommen. Freier Marktzugang, Vertragsfreiheit, Eigentumsfreiheit, Rechtsschutz, Stabilität und Konvertibilität der Währungen gehören daher zu den rechtlichen Funktionsvorraussetzungen einer liberalen, marktwirtschaftlichen Prinzipien verpflichteten Handelsordnung. Würden die Handelsnationen diese Rechtsgrundsätze autonom nicht nur für nationale sondern auch für grenzüberschreitende Handelsgeschäfte respektieren, wäre der Bedarf für eine völkerrechtlich organisierte und institutionalisierte Handelsordnung gering." Petersmann 1988: 250. Am Rande bemerkt: Teilweise geht die Diskussion implizit noch weiter: So wird behauptet, daß eine "global business civilization" entstanden sei, die notwendig zu einer Erosion staatlicher Souveränität führen würde, weil sie von einem Netz vorteilhafter Abmachungen ('bargain') zwischen privaten und privaten Akteuren, staatlichen und private Akteuren und zwischen Regierungen abgelöst werden. Strange 1985: 233-234. Diese Diagnose wird als Faktenbeschreibung übernommen und von bestimmten Autoren als unabwendbar dargestellt. Evans 2000: 238. Würden solche Netzwerke von Abmachungen einfach hingenommen werden, die sich ggf. auch auf die WTO Regeln erstrecken könnten, ohne daß ein starker Staat verbleibt, wäre dies keineswegs akzeptabel, denn dies würde ggf. bedeuten, daß private Akteure ihre Macht so stärken können, daß sie z.B. auf internationaler Ebene Wettbewerbsbeschränkungen durchführen könnten, siehe auch Abschnitt 'B' und das Fazit in Abschnitt 'K'.

[306] Palmeter (2005) argumentiert, daß freier Handel (und somit auch Regeln, die freien Handel befördern, Anmerkung des Verfassers) ethisch-normativ begründbar ist, weil es dadurch zu Wohlfahrtsgewinnen kommt. Dazu wird u.a. Immanuel Kant und John Rawls angeführt. Er bemerkt aber, daß die Verlierer Kompensationen erhalten müssen. Palmeter 2005: 450, 464-466.

[307] Im Literaturüberblick von Casus 2001: 45.

Die Frage nach Legitimität der WTO Rechtsordnung mit ihren zugeschriebenen Prinzipien und Funktionen erschöpft sich aber nicht in wirtschaftspolitischen Fragen im engen Sinne. Auf internationaler Ebene gelten grundlegende völkerrechtliche Prinzipien und dort stellen sich, deutlicher erkennbar als auf nationaler oder regionaler Ebene, auch Machtfragen. Es sind Machtfragen, die auch Berührungspunkte mit der wirtschaftlichen Dimension haben. So haben völkerrechtliche Grundsätze, wie das Recht auf Selbstbestimmung und das Prinzip der Nichtinterventionen konkretisiert durch das Recht zur freien Wahl des wirtschaftlichen, sozialen und kulturellen Systems, die während den Auseinandersetzungen über eine Neue Weltwirtschaftsordnung eine Aufwertung erfahren haben, nicht nur eine eigenständige Geltung, die Machtausübung abmildern soll, sondern durchaus sinnvolle wirtschaftspolitische Implikationen.[308] Daß der Respekt vor nationaler wirtschaftspolitischer Souveränität aus wirtschaftspolitischer Sicht Sinn macht, kann eindeutig anhand des Extremfalls einer 'beggar thy neighbour'-Politik[309] gezeigt werden. Wenn mächtige Staaten versuchen würden, Regeln durchzusetzen, die allein zu ihrem Vorteil gereichen und dies die Wohlfahrtserzeugung in anderen Staaten (etwa kleinen Nachbarländern) massiv behindern würde, wäre das sowohl aus heutiger völkerrechtlicher Sicht als auch aus effizienzorientierter wirtschaftspolitischer Perspektive gesehen nicht akzeptabel.[310] Eine solche Politik wurde vom nationalsozialistischen Deutschland gegenüber anderen Ländern verfolgt.[311]

---

[308] Aus der 'Friendly relations declaration' siehe z.B. "Every state has an inalienable right to choose its political, economic, social and cultural system, without interference in any form by another state", 24. October 1970, GA Res. 2625 (XXV), in GAOR, 25th sess., Suppl. No. 28, S. 121ff. Sowie: 'Permanent sovereignty over national ressources, 14. December 1963, GA Res. 1803 (XVII), in GAOR, 17th sess., Suppl. No. 17, S. 15. Auch in der Charta der wirtschaftlichen Rechte und Pflichten der Staaten wird das Prinzip einer souveränen, freien Wahl des wirtschaftlichen Systems sowie einer Souveränität über die natürlichen Ressourcen wieder betont. In diesem Text ist aber gleichermaßen von einer Ausweitung des internationalen Handels gemäß den Bedürfnissen der Entwicklungsländer die Rede, sodaß sich diese beiden Aspekte nicht auszuschließen scheinen. Siehe Art. 2 und Art. 13 in Charter of Economic Rights and Duties of States, GA Res. 3281 (XXIX), in GAOR, 29th sess, Suppl. No. 31, S. 50-52. Obwohl dem letzterem Text nur eine politische Bedeutung zugesprochen wird, ist doch die freie Wahl des wirtschaftlichen Systems ein Prinzip, daß sowohl von Industrieländern und Entwicklungsländer konsensuell anerkannt wird, wiewohl andere Passagen nicht konsensuell getragen werden. Dazu Bulajic 1993: 263; Tomuschat 1976: 450. Die Charter wird von 120 Ländern dafür, 6 dagegen und 10 Enthaltungen ratifiziert. Bulajic 1993: 272. Ebenso relevant ist natürlich die Charta der Vereinten Nationen, vor deren Hintergrund diese UN-Deklarationen zu deuten sind. Siehe dort vor allem Präambel Abs. 4, Art. 1 Abs. 3, Art. 55 lit. a). Die Vereinten Nationen fördern nicht zuletzt konkret den internationalen Handel und den wirtschaftlichen Aufbau durch technische Hilfe für Entwicklungsländer und beispielsweise auch durch die Kommission für internationales Handelsrecht. Innerhalb der Debatte und der Rechtstexte der Vereinten Nationen spiegeln sich die unterschiedlichen wirtschaftspolitischen Ansätze wieder, dazu die Debatte über eine Neue Internationale Wirtschaftsordnung. Siehe VN-Charta Kommentar 1991: 706-717. Dazu im Kapital über das GATT mehr.

[309] Dieser Begriff wird gemeinhin auf die Zeit der Wirtschaftskrise nach 1929 bezogen und damit wird erstens eine Politik gemeint, bei der die Staaten jeweils versuchen ihre nationalen Interessen zu schützen, indem sie Schutzzölle erhöhen und sich einer Kreditvergabe verweigern und dabei ihre Nachbarn (und sich selbst) schädigen. Zweitens impliziert dieser Begriff in einer bestimmten politikwissenschaftlichen Theorierichtung, daß in dieser Zeit nicht zu beobachten war, daß eine hegemoniale Macht Verantwortung gezeigt hat und öffentliche Güter ('public goods') auf weltweiter Ebene geschützt hat, indem sie für freien Handel, Kreditvergabe gesorgt hat. Siehe Kindleberger 1986: 9.

[310] Dies würde nicht nur diametral den Prinzipien der Selbstbestimmung und Nichteinmischung widersprechen. Siehe Bulajic 1993: 262-271; sondern auch gegen der Recht auf Nahrung, das festgehalten wird im Menschenrechtspakt über wirtschaftliche, soziale und kulturelle Rechte. Dazu Hilf 1987a: 132.

[311] Hierzu die einschlägige Untersuchung von Hirschmann (1945). Unter anderem sollte die Industrialisierung der von Deutschland abhängigen Staaten verhindert werden, sie sollten Agrarprodukte nach Deutschland ausführen im Tausch gegen Industrieprodukte, bei denen Deutschland eine monopolistische Stellung beanspruchte. Für die Agrarprodukte wurden sogar etwas höhere Preise gezahlt, um die Kosten eines Abbruchs des Handels zu erhöhen. Siehe etwa Hirschman 1945: 34-37.

Die Regeln der WTO und das Streitbeilegungssystem können also zuerst einmal auf den Effizienzaspekt und weiterhin daraufhin untersucht werden, ob sie völkerrechtliche Grundsätze beachten und eine Machtkontrolle bzw. eine Begrenzung staatlicher Machtausübung im internationalen System der Staaten bewirken und damit Funktionen ausüben, die ähnlich der einer nationalen Verfassung sind.[312]

Die Politikwissenschaft, welche sich im Bereich der Internationalen Beziehungen (International Relations, 'IR') auf Machtfragen konzentriert, sollte dabei die liberale, effizienzbezogene Option zur Rechtfertigung von Regeln zumindest zur Kenntnis nehmen. Beispielsweise wäre die Ausübung von Macht in Verhandlungen als weniger problematisch anzusehen, wenn die dadurch etablierten Ergebnisse und Regeln für den Sachbereich Wohlfahrt wirtschaftspolitisch sachgerecht erscheinen und im Ergebnis eine weltweit einigermaßen gleichmäßige oder zumindest wahrnehmbar besser verteilte Wohlfahrtssteigerung für die Mitgliedsstaaten nach sich ziehen würden.[313]

Eine Antwort auf die traditionsreiche Kontroverse zwischen, einerseits, der realistischen Theorie, die davon ausgeht, daß Machtfragen Sachfragen völlig überlagern und die völkerrechtlichen Regeln und internationalen Institutionen nur einen 'schwachen' Bindungscharakter zuweist und, andererseits, einer moderater neoliberalen, liberalen oder konstruktivistischen Theorie, welche sich durchaus eine machtabmildernde und modifizierende Wirkung von 'starken' internationalen Institutionen vorstellen kann, speziell wenn diese historisch gewachsen sind, wird hier nicht gegeben.[314] Einiges scheint zwar

---

[312] Es wäre im Umkehrschluß aber nicht überzeugend der WTO solche Rechtfertigungsgründe zuzugestehen, wenn die Macht dominierender weltpolitischer Akteure nicht beschränkt wird und wenn die Regeln und die dadurch beeinflußten weltwirtschaftlichen Dynamiken vor allem den mächtigen Akteuren zugute kommen. Zum Aspekt der Machtkontrolle siehe gleich die Diskussion der Funktionen und Prinzipien der GATT bzw. WTO Handelsordnung. Den machtabmildernden Aspekt der WTO Streitbeilegung erwähnt im hier verwendeten Sinne: Cass 2001: 42; siehe ebenso die Ausführungen zum Thema "negotiation or rule application" u.a. zu U.S. Sec. 301, von Jackson 1990: 59-80.

[313] Wenn liberale Annahmen von der Vorteilhaftigkeit des internationalen Handels zumindest teilweise zutreffen, dann würde dies die Machtdebatte in einer gewissen Hinsicht entschärfen, wenn auch nicht ganz aufheben. Dann kann gemeinsames Handeln vieler Staaten, darunter mächtiger Staaten, im Sachbereich der Wohlfahrtserzeugung zumindest viele der daran beteiligten Staaten besser stellen. Wenn Regeln in Verhandlungen gefordert werden, die einem solchen Anspruch genügen, könnte, unter Umständen, auch die Rede von kommunikativem Handeln und Überzeugung sein, wobei sich die besten Argumente durchsetzen. Dazu Müller 1994; Zangl/Zürn 1996; und Deitelhoff 2006. Oft erscheint es für die WTO aber so, daß sich vernünftige Regelbestandteile quasi zufällig gebildet haben, nachdem ein Kompromiß zwischen Interessen gefunden wurde. In solchen Fällen fand in den Verhandlungen, aller Wahrscheinlichkeit nach, keine idealtypische Manifestation eines Diskurses über gute Gründe statt. Zudem gibt es im Sachbereich Wohlfahrt weiterhin Konflikte, etwa um die Distribution von Wohlfahrtsgewinnen und es können handelspolitische Maßnahmen getroffen werden, die anderen Parteien schädigen. Ebenso kann von einer Entschärfung der Machtdebatte erst die Rede sein, wenn Verlierer oder schwache Staaten kompensiert und nicht einfach ignoriert werden, wenn gleichzeitig viele andere Staaten Vorteile verzeichnen. Insgesamt wird sich hier aber der These angeschlossen, daß der Sachbereich der Wohlfahrtserzeugung hinsichtlich seiner Kooperationschancen besser bewertet werden kann, als etwa der Bereich der Sicherheitspolitik. Zu dieser Bewertung eines Theoretikers der internationalen Politik, der die Strukturen und Probleme des Sachbereiches zum einem wichtigen Ausgangspunkt für eine Bewertung der Kooperationschancen zwischen Staaten nimmt, siehe Rittberger 1995: 180-183; Rittberger et al. 1996: 37, 59-68. Diese Herangehensweise ist allerdings nicht verbreitet in der Theorie internationaler Politik. In der realistischen Theorie wird davon ausgegangen, daß Machtfragen Sachfragen vollständig überlagern. Rittberger et al. 1997: 66.

[314] Zum Realismus prägnant: Grieco 1988: 488; siehe u.a. Morgenthau (1967) "International law owes its existence and operation to two factors, both decentralized in character: identical or complementary interests of individual states and the distribution of power among them. Where there is neither community of interest nor balance of power, there is not international law." Morgenthau 1967: 266, 269-273, 410. "Differences of national strength and power and of national capability and competence are what the study and practice of international politics are almost entirely about. This is not so only because international politics lacks the effective laws and the competent institutions found within nations but also because inequalities across nations are greater than inequalities within them." Waltz 1954: 143; Bull 1977: 139-

für letztere Position zu sprechen, der Verfasser nimmt aber auch den Hinweis von Grieco (1990) ernst, der darauf hinweist, daß ein Staat (teils) an defensiv positionalistischen Aktivitäten interessiert sein kann.[315] Ebenso weist er plausiblerweise darauf hin, daß ein Staat aus realistischer Perspektive anspruchsvollere Erwartungen an internationale Institutionen haben kann: Diese sollten nicht nur Unsicherheiten reduzieren, wie die neoliberale Theorie erwartet, sondern auch Flexibilitäten erlauben, wenn sich in Zukunft die Situation ändert und periodische Überprüfungen ermöglichen, damit die Staaten immer wieder neu darüber verhandeln können, ob die Vorteile noch die Lasten aufwiegen.[316] Weiterhin hat die Theorie hegemonialer Stabilität, welche sich der Frage widmet, wie eine relativ offene Weltwirtschaft begründet und erhalten werden kann, einige Überzeugungskraft[317] und ist seit dem Beitrag von Ikenberry (2001) nicht mehr allein der realistischen Schule zuzurechnen.[318] Die realistische Theorie hat etwa Schwierigkeiten, das Meistbegünstigungsprinzip des GATT zu erklären.[319] In der vorliegenden Arbeit werden anderen Fragen verfolgt, wenngleich Informationen

---

145. Etwas moderater, aber nicht gänzlich abweichend argumentiert die neoliberale Schule bzw. die Theorie internationaler Regime, die zwar Institutionen und völkerrechtliche Regeln einbezieht, welche aber als Resultat von Machtdurchsetzung angesehen werden und von der Vorraussetzung bestehender gemeinsamer Interessen abhängig gemacht werden. Dazu Keohane 1984: 6; präzise dazu Rittberger et al. 1997: 30. Einen liberalen Ansatz präsentiert Moravcsik 1997; den konstruktivistischen Ansatz Wendt 1999. Die unterschiedlichen Schulen thematisieren etwa Jervis (1999) und Karns/Mingst 2004: 35-56.

[315] Am Beispiel einzelner EU Aktivitäten im GATT Grieco 1990: 219; siehe auch Grieco 1988: 499. Um einen (mächtigen) Staat als defensiven Positionalisten einzustufen, müßten allerdings die insgesamten Aspekte der WTO Abkommen gewichtet werden. Wenigstens das TRIPS Abkommens scheint hier zu einem gewissen Grad der These Griecos entgegenzukommen, siehe Abschnitt 'J', Punkt 26, siehe aber Abschnitt 'K', Punkt 8.

[316] "Indeed realists would argue that the problem with neoliberal institutionalism is not that is stresses the importance of institutions but that it *understates* the range of functions that institutions must perform to help states work together. Realists would agree that international institutions are important because they reduce cheating; yet, realists would also argue, they must do much more than that if cooperation is to be achieved. " Herv. im Original. Grieco 1990: 234.

[317] Karns/Mingst 2004: 48-49.

[318] Ikenberry (2001) macht die Beobachtung, daß die progressiv ausgestaltete, tendenziell liberale Ordnung der Nachkriegszeit, mitsamt ihren Spielräumen, vor allem deshalb so erfolgreich war, weil die USA zwar auch ihre Interessen damit verfolgt haben, sich aber gleichzeitig selbst Regeln unterworfen haben (und damit eine 'starke' Institution bewußt zugelassen und weiter 'wachsen' haben lassen, d.h. auch anderen Ländern einen Einfluß auf die Regeln zugestanden haben) und solche Regeln toleriert haben, die das Aufholen anderer Länder im Bereich der Wohlfahrt nicht ganz verunmöglicht haben: "The lesson of American order building in this century is that international institutions have played a pervasive and ultimately constructive role in the exercise of American power. Traditional realist theory misses the way institutions relate to power. The conventional view is that they tend to be antithetical: more of one entails less of the other and, because power is the ultimate determinant of outcomes in international relations, institutions do not matter. But power and institutions are related to each other in a more complex way. Institutions can both project and restrain state power. If the United States had not endeavored to build the array of regional and global institutions that it did in the 1940s, it is difficult to imagine that American power would have had the scope, depth, or longevity that it in fact has had. International institutions can make the exercise of power more restrained and routinized, but they can also make that power more durable, systematic, and legitimate." Ikenberry 2001: 273. Die Zuordnung zur realistischen Schule wird dadurch unsicher, weil hier beschrieben wird, wie ein mächtiger Staat sich selbst bindet. Zwar erfolgt dies auch deshalb, um eigene Interessen wahrzunehmen, es erfolgt aber ebenso, um die Legitimität der Ordnung zu erhöhen, unter anderen, weil es eine machtabmildernde Wirkung hat. Letzterer Aspekt ist nicht mehr in der realistischen Tradition angesiedelt. Eine Zuordnung der Theorie hegemonialer Stabilität zur realistischen Theorie findet sich in Karns/Mingst 2004: 48.

[319] Keohane (1986) erwähnt, daß das Meistbegünstigungsprinzip kaum mehr aus realistischer Perspektive zu erklären ist, weil es hier um eine so diffuse Reziprozität geht, deren Auswirkungen nicht mehr auf den machtmaximierenden Wunsch einer Verhandlungsmacht zurückgeführt werden kann, weil es das Aufholen von Staaten erlaubt, wobei nicht mehr genau prognostiziert werden kann, welche Staaten dies sein werden. Der Autor rettet sich mit dem Argument, daß so etwas dann toleriert werden kann, wenn die sonstigen Regeln des Regimes hart und zuverlässig sind. Zugestanden wird sodann weiterhin, daß das Konzept der Machtinteressen auch so breit sein kann, daß es die Wohlfahrt vieler anderer Staaten einschließen kann. Siehe Keohane 1984: 24-25. Dadurch wird die Behauptung der Machtdurchsetzung aber diffus, denn viele Staaten haben Gründe diesem Prinzip freiwillig zu folgen. Es stellt sich die Frage, warum die realistische Theorie selbst dann darauf beharren würde, eine solche weltgemeinwohlfördernde Politik als allein auf den Aspekt der Macht- und Interessendurchsetzung mächtiger Staaten zu reduzieren. Letzteres rückt die realistische Theorie in die Nähe einer Ideologie.

vorgelegt werden, die für diese Diskussionen hilfreich sind. Zuletzt, in Abschnitt 'K', Punkt 8, erfolgt ein kurzer Kommentar zur Relevanz realistischer Erklärungen der WTO Regeln.

Auch die Debatte um *Global Governance* und um die Verrechtlichung kann von dieser Arbeit profitieren. Die *Global Goverance* These von der Notwendigkeit internationaler Institutionen zur globalen Problembearbeitung wird als plausibel erachtet, dennoch könnte sie davon profitieren, wenn hier ein Rahmen vorgeschlagen wird, welcher es ermöglicht die WTO als Teil dieser Architektur sachlich d.h. auch kritisch zu bewerten.[320] Mit der These der Verrechtlichung wird auf die zunehmende Bedeutung unabhängiger Streitbeilegungsinstanzen und internationaler Regeln hingewiesen, wobei die WTO zentrales Beispiel angeführt wird.[321] Relativ zu anderen internationalen Institutionen gesehen, deuten zwar die Streitbeilegung und die relativ genauen Regeln auf einen 'hohen Grad' und eine 'präzise Art und Weise' der Verrechtlichung. Beachtet werden müßte aber zusätzlich, ob sich das 'weiche' oder 'harte' Gesicht der WTO durchsetzt wird, d.h. inwiefern die Mitgliedstaaten bereit sind, ihren Verpflichtungen und den Empfehlungen der Streitbeilegungsinstanz nachkommen. Ebenso ist relevant, welchen Inhalt die Regeln der WTO haben und wie sie verfaßt sind, so erscheinen einzelne Regelbestandteile weniger 'präzise'.[322]

Auch die Internationale Politischen Ökonomie (International Political Economy, 'IPE') berührt diese Arbeit. Aufgrund der uneinheitlichen und empirisch kaum abgestützten Thesen und der unterschiedlichen Fragestellungen, ist sie aber schwer als Bezugspunkt zu verwenden. Gilpin (1987, 2001) nimmt in bezug auf die zentrale Frage nach der wohlfahrtssteigernden Wirkung staatlicher Eingriffe in die Wirtschaft keine einheitliche Haltung ein: Mal werden staatliche Interventionen, mal die Neoklassik bzw. freie Märkte und Liberalisierung als wohlfahrts (und macht-) erhaltend angesehen.[323] Das Aufholen schwacher Staaten wird als möglich angesehen, gleichzeitig wird von

---

[320] Die Diskussion von Global Governance kann hier nicht aufgearbeitet werden. Hier nur der Verweis auf relevante Beiträge von: Efinger et al. 1990; Kohler-Koch 1993; als "komplexes Weltregieren" bei Zürn 1998: 309; Zangl/Zürn 2004a, 2004b; Brand (2003) fordert von diesen Autoren nachvollziehbarerweise sich vermehrt u.a. um die von ihm kritisch gesehenen liberalen Inhalte ('liberaler Konstitutionalismus') der WTO Regeln zu kümmern. Brand 2003: 153; eine Antwort darauf gibt Wellmer 2003.

[321] Die WTO wird als Beispiel zuerst einmal genannt, weil sie über eine Streitbeilegung und ein genaueres Regelwerk verfügt. Goldstein et al. 2000: 389; Abbott et al. 2000: 406, 414; Zangl 2005: 77; Zangl 2006: 48-57; siehe zur Verrechtlichung als Teil von Global Governance Zangl/Zürn 2004a, 2004b; siehe auch Wolf/Zürn 1993.

[322] Wenngleich dies, im Vergleich zu anderen internationalen Regimen, stimmen mag, wird dabei vergessen, daß die WTO Streitbeilegung an der Schnittstelle zwischen internationalen Regeln und staatlicher Regelbindung über einen komplex ausgerichteten Entscheidungsmaßstab verfügt, der teils sogar je nach Abkommen und Abkommensteil varriert und etwa die Korrektur von einzelnen Aspekten von Verwaltungsentscheidungen ermöglicht. Auch mögen die Regeln zwar 'präzise' sein, sie eröffnen aber unterschiedlich große wirtschaftspolitische Spielräume. Kurz: Es kommt darauf an, ob Verrechtlichung enger und formal definiert wird oder eine inhaltliche Analyse des Sachbereichs erwünscht ist. Interessanterweise unterscheiden Abbott et al. (2000) zwischen WTO Regelnbestandteilen. Sie ordnen dem WTO TRIPS präzise Regeln ('high') und der Inländerbehandlung weniger präzise Regeln ('low') zu. Abbott et al. 2000: 406, 414 Fußnote 34. Unten wird dagegen gezeigt, daß die Inländerbehandlung durchaus streng ausgelegt wird. Abschnitt 'J', Inländerbehandlung, Punkt 11. Den Charakter der WTO, der neben 'enforcement', auch 'management' und 'adjudication' Aspekte aufweist, trifft plausibel Zangl 2001.

[323] Einmal wird der Einfluß der Politik mächtiger Staaten auf die Wirtschaft und die Verteilung der Vorteile betont: "It is certainly true that economic and technological forces are profoundly reshaping international affairs and influencing the behaviour of states. However, in a highly integrated global economy, states continue to use their power to implement policies to channel economic forces in ways favorable to their own national interests and the interests of their citizenry. These national economic interests include receipt of a favorable share of the gains from international economic activities and preservation of national autonomy. Movement toward such regional arrangements as the

persistenten Zentrum- und Peripheriestrukturen ausgegangen, die auf den Einfluß mächtiger Staaten auf die internationale Wirtschaftsordnung zurückgeführt wird.[324] Pauschal wird gefordert, Verteilungswirkungen und ungleichgewichtige Dynamiken an zentraler Stelle zu thematisieren.[325] Diese Thesen sind nicht uninteressant, es liegt aber auf der Hand, daß hier eine andere Antwort gegeben werden muß, je nachdem ob die Wirkung neoklassischer Prinzipien angenommen wird oder ob mächtigen Staaten weitgehende Fähigkeiten zugesprochen werden, weltwirtschaftliche Dynamiken zu modifizieren. Erfolgt beides parallel und ohne viel empirische Hintergründe, ist der Erkenntniswert nicht sonderlich hoch.[326] Grieco/Ikenberry (2003) können diese Unsicherheiten ebenso nicht beheben.[327] Gill/Law (1988) betonen die Relevanz von Interessengruppen.[328] Spero/Hart (1997) sind empirischer orientiert, präsentieren aber ebenfalls nur wenig Informationen über entscheidende Fragen.[329]

Selbst dann, wenn die WTO in der Lage wäre, Effizienz- und Wohlfahrtssteigerung wirtschaftspolitisch sachgerecht zu ermöglichen und zudem eine Eindämmung der Machtausübung im

---

European Union (EU) and the North American Free Trade Agreement (NAFTA) exemplifies collective national efforts to reach these goals." Gilpin 2001: 21. Ein anderes Mal wird die eigenständige Rolle von Technologie und Märkten anerkannt: "The ways in which the world economy functions are determined by both markets and the policies of nation-states, especially those of powerful states; markets and economic forces alone cannot account for the structure and functioning of the global economy. The interaction of the political ambitions and rivalries of states, including their cooperative efforts, create the framework of political relations within which markets and economic forces operate. States, particularly large states, establish rules that individual entrepreneurs and multinational firms must follow, and these rules generally reflect the political and economic interestes of dominant states and their citizens. However, economic and technological forces also shape the policies and interest of individual states and the political relations among states, and the market is indeed a potent force in the determination of economic and political affairs. The relationship of economics and politics is interactive." Gilpin 2001: 23. Siehe schon Gilpin 1987: 10, 190, 226-229.

[324] Eine Konvergenz asiatischer Länder und der Industrieländer sei möglich, wenn eine soziale und politische Infrastruktur bereitgestellt wird. Für die Entwicklungsländer generell wird aber, ohne weitere Untersuchung, geschlossen: "economic performance has been weak and uneven" Gilpin 2001: 185.

[325] Gilpin 2001: 40, 56, 103-104.

[326] Gilpin (2001) nimmt die Relevanz der neoklassischen Modelle an: "political economists of almost every persuasion do, in fact, accept most, or at least much, of the corpus of conventional neoclassical economics." Gilpin 2001: 74, 106. Gleichzeitig kritisiert er die Neoklassik und vertritt er diverse davon abweichenden ökonomische Theorien, darunter die ökonomische Geographie, u.a. um die Zentrum/Periphery These zu vertreten. Angenommen wird etwa, daß wenn Schutz erniedrigt wird, die Industrien in das Zentrum wandern. Gilpin 2001: 121. "In effect, increasing economic dependence among national economies means that many economic activities will concentrate in a small number of regions populated by oligopolistic firms that enjoy economies of scale and/or lower transport and transaction costs." Gilpin 2001: 122. Die führt "necessarily lead to economic tensions and even political conflict between the dominant core economy and dependent peripheral economies." Gilpin 2001: 122. Letztere Thesen etwa sind empirisch fragwürdig, da sie entgegengesetzte Tendenzen und vor allem die Möglichkeiten des Staates entgegenzusteuern, ignorieren, etwas das Gilpin an anderen Stellen betont. Siehe zu diesen Fragen den weiteren Verlauf der Arbeit, etwa Abschnitt 'E' und 'G'.

[327] In bezug auf die Entwicklungsländer wird holzschnitthaft der Erfolg Asiens, der Stillstand Lateinamerikas und der Rückschnitt Afrikas behauptet. Nach einer kurzen Diskussion von Importsubstitution und Exportorientierung mit wenigen Referenzen wird es als Konsens dargestellt, daß Handel wirtschaftliche Entwickung voranbringt, dabei werden diverse Fragen ausgeklammert, u.a. die nach Industriepolitik. Grieco/Ikenberry 2003: 256-257.

[328] "This does not mean that in all cases particular economic interests will inevitably shape United States policies, especially when security considerations are at issue. However, in the case of foreign economic policies in general, and policies towards foreign investment, at least since World War II, what we have termed 'internationalist' interests have tended zu prevail." Gill/Law 1988: 206. Genauer gesagt: Klasseninteressen. Wobei aber hier wiederum die Unsicherheit besteht, daß manchmal Sicherheitsinteressen diese überstimmen. Gill/Law 1988: 50, 65, 85, 205, 208. Diese Autoren führen u.a. eine frühe Globalisierungsdiskussion durch: Gill/Law 1988: 92.

[329] Hier nur ein Beispiel für eine nicht sehr genaue Beobachtung: "The success of the Asian NICs and the failure of protectionist and statist policies led to a rethinking of effective stategies for development and to the adoption of liberal domestic and international policies." Spero/Hart 1997: 164. Siehe für eine deutsche Perspektive auf die Politische Ökonomie Tudyka 1990.

internationalen System bewirken würde, welches, wie in der Einleitung angedeutet, wenigstens zu einem gewissen Grad gelungen ist - und somit, vorsichtig formuliert, zwei Kandidaten für Verfassungsfunktionen in der WTO vorhanden wären - stellt sich aber immer noch erstens die Frage nach demokratischer Begründung und zweitens der Beachtung weiterer Dimensionen verfassungs- und menschenrechtlicher- sowie wertbezogener Grundsätze.[330]

Die erstere Frage demokratischer Begründung ist ernstzunehmen, denn selbst dann, wenn eine Delegation von Verantwortlichkeit auf intergouvernementaler Ebene durch Staaten (hier an ein rechtlichsförmiges Streitbeilegungsgremium) als unproblematisch angesehen würde, ist offenkundig, daß die Rechenschaftspflicht solcher Organe suboptimal beschaffen ist und es stellt sich deshalb die Frage, wie pragmatisch Kontroll- und Partizipationsmöglichkeiten geschaffen werden können.[331]

Auf die zweiten Anforderungen an eine Verfassung hat einer der Protagonisten der Konstitutionalisierungsdebatte, Petersmann (2001, 2003, 2003a, 2003b), der die WTO als internationale Wirtschaftsverfassung begreift, insofern reagiert, daß er diese nicht mehr als Wirtschaftsverfassung zur Durchsetzung extrem liberaler Vorstellungen, sondern als Verfassung des Welthandels begreift, deren Streitbeilegungssystem zu komplexeren Abwägungsentscheidungen in der Lage ist.[332]

Diese These lenkt die Aufmerksamkeit auf die Qualität bzw. die wertebezogenen Grundlagen der Abwägungsentscheidungen in einer internationalen Institution. Wenn akzeptiert würde, daß eine internationale Institution eine Abwägung zwischen Grundsätzen durchführen darf, stellt sich die Frage nach der Qualität dieser Abwägung und den Regeln, die den Abwägungsentscheidungen zugrundeliegen. So wird in der Literatur zugestanden, daß die WTO sich hier in letzter Zeit flexibler gezeigt hat, dennoch wird dem EuGH eine höhere Qualität der Entscheidungen zugeschrieben und bezweifelt, ob die WTO derzeit die Fähigkeit hat und über die nötigen Regeln verfügt, Werte gegenüber ökonomischen Faktoren abzuwägen.[333]

---

[330] In dieser Arbeit muß die Diskussion um Möglichkeiten demokratischer Legitimation nicht aufgearbeitet werden, inwiefern in der WTO hier einzelne Elemente, etwa Transparenz, bereits vorhanden sind bzw. eine Demokratisierung möglich wäre. Krajewski 2001: 218-265; ähnlich Evans 2000: 221-240; zur Transparenz Marceau/Pedersen 1999. Explizit den bezug zu Werten, ähnlich wie in der Beschreibung der deutschen Verfassung, s.o., zieht Cass (2001): "The tribunal's jurisprudence not only draws upon constitutional rules, but associates itself with deeper constitutional values." Cass 2001: 52. In bezug auf die WTO als Verfassung formuliert Cass (2001) vorsichtig: "My argument, then, is not that bodies of law that exhibit in their jurisprudence the features described in this article are necessarily constitutional bodies; that the WTO is developing into a constitutional structure equivalent to a domestic constitution. It is only the much weaker claim that the scholarship of constitutionalization can be understood as referring to the ways in which the emerging jurisprudence of the WTO is beginning to develop a set of rules and principles which share some of the characteristics of constitutional law; and that this in turn is what contributes to the constitutionalization of international trade law (...) this process can be distinguished from general international law judicial interpretation (...) because it draws upon constitutional doctrines, subject matters, system mechanisms and values thereby creating an architecture reminiscent of a constitutional system." Cass 2001: 52.

[331] "In world politics, accountability for most power-wielders is likely to be less constraining than is optimal." Grant/Keohane 2005: 40. Autoritativ zu dieser Frage: Grant/Keohane 2005: 34, 39-40; siehe auch Buchanan/Keohane 2006; Gerling/Kerler 2007.

[332] Petersmann 2001, 2003, 2003a, 2003b.

[333] Der EuGH geht nur in extremen Fällen gegen nationale Maßnahmen vor. U.a. verwendet er das Proportionalitätsprinzip, welches zwar auch Handelsaspekte einbezieht, aber hier sehr vorsichtig vorgeht: "as long as standards of protection have not been harmonized, the Court

Dies sonstigen Ausführungen von Petersmann (hier 2003b) sind insofern instruktiv, weil er sich nicht weit von seiner liberalen Grundhaltung entfernt und mit seinem modifizierten Theorieansatz nun vorzuschlagen scheint, wie Abwägungsentscheidungen innerhalb der WTO aus dieser Sicht zu erfolgen haben. Dabei werden von ihm zwar nicht mehr extreme aber immer noch - sehr - liberale Vorstellungen verwandt, welche die Abwägungen die Streitbeilegung prägen sollten. Er versucht 'freedom to trade' als Menschenrecht neu einzuführen und betont zunächst nur Menschenrechte, die freie wirtschaftliche Austauschprozesse absichern.[334] Der Staat wird mit seinen Möglichkeiten der Wohlfahrtsförderung kaum beachtet, so wird die Schutzklauselnutzung nicht bezüglich industrie- oder entwicklungspolitischer Möglichkeiten thematisiert, sondern sie fällt unter soziales Sicherungssystem.[335] Postuliert wird ein Menschenrecht der Konsumentenwohlfahrt (was es nicht gibt), welches im Zusammenhang mit anderen Freiheitsrechten stehen würde, wobei es darum geht, daraus ein Recht auf den freien Außenhandel ("freedom to trade"[336], ein Recht, daß es so nicht gibt[337]) abzuleiten.[338] Am Rande: Die ordoliberale Theorie wird als Schützer der Konsumentenwohlfahrt angeführt, welche zu diesem Zweck Regeln für den Wettbewerb aufstellt.[339] Immerhin wird das Wettbewerbsrecht erwähnt.[340] Neu ist, daß er innerhalb einer liberalen ausgerichteten Wirtschaftsverfassung, wie der EU, sowohl private Freiheitsrechte als auch soziale Rechte für akzeptabel erachtet.[341] Dies führt aber nicht zu einer nur graduellen Änderung der liberalen Position. Eine wohlfahrtssteigernde Aktivität des Staats wird aus 'public choice' Sicht bezweifelt.[342] Ein Recht auf Entwicklung wird erwähnt, aber dem freien Handel überlassen, armutsbekämpfend wirksam zu

---

will rarely interfere with the Member States's own balancing of economic against non-economic interests." Neumann/Türk 231-233. So legt der EuGH kein hohen Anspruch an die wissenschaftliche Beweisbarkeit an. Wenn Unklarheit über das nötige Schutzniveau besteht, dürfen sich die Länder selbst das Schutzniveau aussuchen, auch im Rahmen des Proportionalitätsprinzip, zu einer Entscheidung des EuGH in Jans 2000: 252; ähnliches Ergebnis auch im genauen WTO EuGH Vergleich in bezug auf das SPS in Slotboom 2003: 596.

[334] Die Präferenz für den Markt ist klar, wenn auch der Staat weiter erwähnt wird: "By assigning liberty rights and property rights (e.g. to acquire, possess, use, and dispose of scarce resources), and by defining individual responsibility and liability rules, human rights create incentives for saving, investments, efficient use of dispersed knowledge, mutually beneficial cooperation, and decentralized markets aimed at satisfying consumer demand and consumer preferences. Economic markets inducing investors, producers and traders to supply private goods and services demanded by consumers involve democratic 'dialogue about values' which are no less important for effective enjoyment of human rights than the political markets for the supply of public goods by governments." Petersmann 2003b: 69, 64-69.

[335] Petersmann 2003b: 84.

[336] Petersmann 2003b: 55, 57.

[337] Wie schon oben bei der Beschreibung des Außenhandelsrechts der BRD Verfassung beschrieben, geht zwar das Außenhandelsrecht von freien Handel aus, ebenso besteht aber das Recht auf staatliche Eingriffe in diesen. Vor diesem Hintergrund ist es irreführend, wenn in der Literatur von "grundrechtlicher Handelsfreiheit" die Rede ist. Stoll 1997: 90.

[338] Petersmann 2003b: 55, 57.

[339] Das Ziel des Ordoliberalismus sei es Regeln aufzustellen, für das "game of competition", welches die allgemeine Konsumentenwohlfahrt fördere, nicht aber für die Spezialinteressen der Produzenten. Diese seien mit Rentensuche gleichzusetzen. Petersmann 2003b: 51. Dies stimmt mit dem Konzept der Ordoliberalismus in dieser Arbeit nicht überein, weil hier ein breit angelegter Wohlfahrtsbegriff benutzt wird und eine abgestuftere Argumentation in bezug auf Rentensuche, die hier nur partiell zustimmen würde.

[340] Nicht ohne eine Stichelei gegen das Europäische Wettbewerbsrecht, welches angeblich den Wettbewerber schützen möchte, im Gegensatz zum U.S. Recht, welcher richtigerweise davon ausgehe, daß private Macht weniger problematisch sei als politische Macht. Petersmann 2003b: 61. Warum hier wiederum allein eine extremer liberale Denkrichtung rezipiert wird, welche falsch ist, siehe Abschnitt 'E'.

[341] Petersmann 2003b: 62-63.

[342] "public choice theory questions whether government institutions have the power, information and motivation for correcting the manifold market imperfections." Petersmann 2003b: 52.

werden.[343] Handelsbeschränkungen seien nur selten ein effizientes Instrument: Dies müsse beachtet werden, wenn eine Abwägungsentscheidung getroffen wird, zwischen den Rechten und Pflichten eines exportierenden Landes die Menschenrechte zu schützen und denen des importierenden Landes die Menschenrechte zu schützen: Eine solche Abwägung müsse dazu führen, daß das importierende Land nur selten Schutz etablieren darf.[344] Dazu sei bemerkt, daß die WTO solche Abwägungsentscheidungen nicht fällt. In Rekurs auf Art. XX 'Allgemeine Ausnahmen' wird anerkannt, daß die dort vorgesehenen Ausnahmen als legitime Schutzziele gelten können und es wird sodann eine modifizierte, aber endgültige Liste solcher Ziele vorgeschlagen, mit denen Handelseinschränkungen gerechtfertigt werden können: Schutz von Leben, Gesundheit (darunter den Zugang zu AIDS-Medikamenten), Nahrungsmitteln, Bildung, eine saubere und nachhaltige Umwelt sowie soziale Absicherung.[345] Die WTO eröffne genau diese Möglichkeiten: "By prohibiting discriminatory and protectionist abuses, the general exceptions in WTO law aim at reconiling freedom of trade with the human rights functions of safeguard measures restricting liberal trade (e.g. in order to protect human rights and social security in the importing country)."[346]

Wie dem auch sei, aufgrund der Ausklammerung zentraler Frage, u.a. des Demokratieaspekts der Rechtfertigung einer Verfassung und der unklaren Argumentationsbasis, die u.a. offen läßt, warum eine direkte Abwägung zwischen freiem Handel und anderen Werten überhaupt stattfinden muß[347], stellen diese Beiträge sicher nicht den Endpunkt der Konstitutionalisierungsdebatte dar. Unklar ist zudem, ob eine extrem liberale Position wirklich verlassen wurde, denn mit der Betonung privater Freiheitsrechte als Menschenrechte wird darauf bestanden, daß diese Rechte eigenständig begründbar sind, unabhängig von der Effizienz solcher Regeln.[348]

Hier wird nicht davon ausgegangen, daß es derzeit möglich ist mit einer solchen, immer noch - sehr - liberalen Argumentation die WTO als rechtfertigbare Verfassung des Welthandels anzusehen. Dies steht im Einklang mit der Kritik von Howse/Nicolaidis (2003) an den beiden Formen liberaler

---

[343] Das Recht auf Entwicklung wird erwähnt, Armutsbekämpfung aber als Aufgabe eines internationalen Freihandelssystems dargestellt, wobei auf bestimmte grundlegende Güter zwar bereitgestellt werden müssen, im normativen Sinne von sollte. Dies könne aber durchaus der Markt durchführen. Petersmann 2003b: 64, 68-69.

[344] "The rights and obligations of the importing country to protect the human rights of its citizens need to be balanced also with the corresponding rights and obligations of the exporting country, and also with the economic insight that trade restrictions are only rarely an efficient instrument for correcting market failures and supplying public goods." Petersmann 2003c: 84.

[345] Petersmann 2003b: 79-83. "There appears to be no evidence, however, that past GATT practice under Article XX has been inconsistent with human rights." Petersmann 2003b: 85.

[346] Petersmann 2003b: 84.

[347] Diesen Ansatz, damals u.a. Thomas Cottier zugeschrieben, charakterieren Howse/Nicolaidis (2003) folgendermaßen: "The largely unspoken premise in describing such a function as constitutional or constitutionalizing [adjudication of competing values in WTO dispute settlement] is that these trade-offs (say between freer trade and protection of human health and safety) are made, not so much in the framework of international law, but in light of the WTO 'constitution', the principles of trade liberalization taken as constitutional norms, and with a view to the *telos* of the WTO itself - economic freedom. Thus, competing human values enter into the picture as narrow, and carefully policed exceptions or limits, to the overall constitutional project of freer trade." Herv. im Original. Howse/Nicolaidis 2003: 310, 321.

[348] In bezug auf Petersmann: "WTO members must protect intellectual property rights, for example, not because doing so necessarily maximises global or domestic welfare (in many cases, it may be welfare-reducing for a given polity) but because these are private rights, with a moral foundation independent of predicted welfare effects." Howse/Nicolaidis 2003: 321. Eine solche eigenständige Begründung wird hier nur teils akzeptiert, im Einklang mit der ordoliberalen Theorie Walter Euckens. Dazu mehr in Abschnitt 'B'.

Vorschläge in dieser Hinsicht.[349] Dabei ist es nicht so, daß diese Autoren eine Diskussion über eine internationale Wirtschaftsverfassung ablehnen. Sie zeigen sich dafür offen und formulieren treffend, daß sie Verfassungsbildung nicht als negativ ansehen, sondern daß sich Verfassungen als Antwort auf (auch kritische) Fragen nach Legitimität verstehen lassen.[350] Als Antwort auf die so erkannte Legitimitätskrise der WTO schlagen sie vor, daß diese mehr politische Sensibilität und mehr Akzeptanz gegenüber nationalstaatlichen Wertentscheidungen zeigen solle und sich, soweit wie möglich, nicht als letzte Autorität im Hinblick auf die Prioritätssetzung bei der Abwägung menschlicher Werte gegeneinander sehen sollte.[351] Die Ablehnung des Verfassungscharakters des WTO Regelwerks wird schließlich auch dadurch gestützt, daß die Mitgliedstaaten dies bei ihrer Gründung - implizit - abgelehnt haben, denn der Vorschlag zur Gründung der World Trade Organization i.S. einer 'constitution' von Jackson (1990), enthält auch den Vorschlag ein "executive council" einzurichten.[352] Somit stand durchaus zur Debatte, ob der WTO die Möglichkeit eingeräumt werden sollte, ähnlich wie die EU durch die Kommission, über ein Organ zu verfügen, das eine eigenständige Politik betreibt, wodurch sich neue Möglichkeiten ergeben hätten, die Verfassungsdebatte zu führen.

---

[349] "So neither the first nor the second variant of constitutionalization seems to provide an adequate or realistic response to the WTO legitimacy conundrum." Howse/Nicolaidis 2003: 310. Mit der ersten Variante ist der frühe Tumlir (1983), Petersmann (1988) Ansatz gemeint: "The first variant, liberal in the libertarian sense, sees the WTO's constitution function in terms of pre-commitment by which politicians tie their hands in such a manner to resist the depredation of economic rights by domestic interest groups, who demand rent-conferring interventionist/protectionist government." Howse/Nicolaidis 2003: 309. Die zweite Variante ist die gerade beschriebene Abwägungsvariante Petersmanns (2003b). Howse/Nicolaidis 2003: 310. Auch Evans (2000) lehnt eine reine bzw. extrem liberale Konzeption einer internationale Wirtschaftsverfassung ab und favorisiert ein "trade stakeholder model". Evans 2000: 239.

[350] Dieser wichtige Artikel könnte ganz zitiert werden: "The argument must be analysed against the backdrop of the broader debate over the legitimacy of international institutions. The connection between constitutionalism and legitimacy is a complex one. Constitutionalization emerges in part as a response to concerns about legitimacy, while the prospect of constitutionalization itself contributes in giving rise to such concerns [social rights, environmental and developmental concerns] in the first place. In the short run, at least, the application of the language of constitutionalism to the WTO is likely to exacerbate the hopes of globalization's friends that economic liberalism can acquire the legitimacy of a higher law - irreversible, irresistible, and comprehensive. At the same time, it is likely to exacerbate the fears of the 'discontents' of globalization that the international institutions of economic governance have become a supranational Behemoth, not democratically accountable to anyone. Thus there is a real risk that importing constitutional language and concepts into the current debate about the WTO and its legitimacy will increasingly polarize the system's advocates and critics. This risk exists to a lesser extent with modest or cautious proposals for a constitutional understanding." Hinzufügung des Kontextes durch den Verfasser. Howse/Nicolaidis 2003: 308.

[351] "To the extent that its Member States and Courts are ready to act in the spirit of global subsidiarity, the WTO need not have the kind of legitimacy that it would require if it were to act as the final authority in the prioritization of diverse human and societal values." Howse/Nicolaidis 2003: 311. Ebenso wird interessanterweise ein "renewed spirit of embedded liberalism" gefordert, der "may require that global institutions not only let the state go about its protective business, but also empower the state (and sub-national) units to do so, in a manner compatible with its international obligation." Howse/Nicolaidis 2003: 311.

[352] "The basic thrust of the proposal is to have a new treaty instrument contain the organizational 'constitution' for an institution which could be variously named, but which I will call (for simplicity's sake) a World Trade Organization (WTO)."; "The overall structure for the 'governance' of the organization would be spelled out, and might (like the OTC draft structure) include an 'assembly' of all members (one vote per member), plus a smaller 'executive council'. The latter would undoubtable be a sensitive issue, but needs to be considered." Jackson 1990: 96. "Particularly persuasive to proponents of WTO constitutionalization is the European Court's transformation of the European treaty system into a constitutional order. This account is of special interest since, in the Uruguay Round, the membership of the GATT rejected the invitation to reconceive the global trade system in constitutional terms, that is, as an autonomous level of governance, despite proposals to create regulatory powers in the WTO." Dort der Verweis auf Jackson (1990), siehe: Howse/Nicolaidis 2003: 325. Siehe für den Teil der Debatte, die für die WTO die EU als Vorbild sehen, die, politisch reguliert, aber vom einem telos des freien Handels angeleitet, ihre Aufgaben erfüllen soll, Howse/Nicolaidis 2003: 325.

Dieser Stand der Debatte wird nicht überall akzeptiert. Von Evans (2000) wird schon für die bestehende WTO davon ausgegangen, daß die "trade constitution has become a primary space for global lawmaking", sodaß 'nur' noch die Legitimität erhöht werden muß[353], dies sei hier aber nur am Rande erwähnt. Schließlich sei bemerkt, daß weitere Protagonisten der Konstitutionalisierungsdebatte insofern keine überzeugenden Antworten vorlegen können, weil sie diesen Begriff der internationalen Wirtschaftsverfassung als 'Leitmotiv' verwenden, ohne ihn wirklich einer Analyse zu unterziehen.[354]

Wie dem auch sei, weiter relevant bleibt hier das enger gefaßte Ziel dieser Arbeit. Die Frage nach Effizienz und Wohlfahrt, Regeln und Wirtschaftsdynamiken bleibt eine der - mehreren - zentralen Fragen bezüglich der Rechtfertigbarkeit der WTO und deshalb soll nach einer Antwort darauf gesucht werden.

Speziell diese Frage bleibt im Rahmen der Debatte merkwürdig offen: Die extrem liberale Schule geht davon aus, daß die Intensivierung von Regelbindung, Liberalisierung und Zugang privater Parteien zu gerichtlichen Formen der Streitbeilegung gleichbedeutend mit Effizienzsteigerung ist. Die Kritik formuliert nicht weniger entschieden, daß die WTO Regeln: "produce, contrary to their express claims, disastrous global disparities in income and welfare"[355] und argumentiert, daß die Regeln von einer mächtigen Staatengruppe zu deren Vorteil ausgehandelt wurden.[356] Merkwürdig ist, daß in dieser Diskussion die tatsächlich vorhandenen Regeln der WTO weitgehend ausgeklammert bleiben, welche nicht zwangläufig eine liberale Interpretation nahelegen.

Um auch hierzu einmal eine Basis anzubieten, werden im folgenden einige Charakterisierungen der Wirtschaftsverfassung des GATT und der WTO in der Literatur wiedergegeben. Dem GATT bzw. WTO Regelwerk werden eine ganze Reihe von Prinzipien bzw. Regeln zugeschrieben, die bestimmte Funktionen ausführen sollen.[357] Ist das GATT hier noch eher unklar, werden in der Präambel der WTO Ziele durchaus abgewogen und komplex formuliert. Das Wort Freihandel kommt nicht vor und es wird eine Rücksichtnahme auf die Bedürfnisse der Entwicklungsländer und der nachhaltigen Entwicklung erwähnt.[358]

---

[353] Er favorisiert ein 'trade stakeholder' Modell, welches Einspruchsrechte diversen Akteure überläßt, u.a. solchen von Firmen, aber auch von NGOs. Evans 2000: 239-242.

[354] Um was es eigentlich beim Terminus 'constitutionalization' geht, bleibt in der Literatur oft unbestimmt und offen, sodaß Cass (2001) in einem Überblick höflich, aber bestimmt schließt: "Instead, constitutionalization appears as a kind of leitmotif of the argument rather than a functional analytical tool." Cass 2001: 48. Cass (2001) schließt u.a.: "I have suggested that the type of constitutionalization practice described here, - that is 'constitutionalization' by judical norm and structure generation - contains within it some difficult debates about trade liberalization and globalization, about legitimacy, democracy and international order, about how legal systems are made, and by whom." Cass 2001: 72.

[355] Davis/Neascu 2001: 2. Kritisch auch Raghavan 1990: 39-40.

[356] Davis/Neascu 2001: 51.

[357] Für eher allgemeine Prinzipien bzw. Funktionen einer internationalen Handelsordnung siehe Jackson 1969: 755-780; Benedek 1990: 78-83. Eine Auflistungen von Prinzipien und dazugeordnenten Funktionen, mit Schwerpunkt auf liberale wirtschaftpolitischen Wirkungen, findet sich in Stoll 1997: 116-131; Oppermann/Conlan 1990: 83; Petersmann 1988: 243-244; Petersmann 1989: 59-62; Beise 1994: 200; Molsberger/Duijm 1997: 560.

[358] Ähnlichkeiten weist die WTO auch deshalb mit der EU auf, weil nicht nur wirtschafts- oder handelsbezogenen Ziele genannt werden: "Die Vertragsparteien dieses Übereinkommens in der Erkenntnis, daß ihre Handels- und Wirtschaftsbeziehungen auf die Erhöhung des

Begonnen wird mit dem frühen Werk von Jackson (1969) über das GATT, der eine Reihe von Prinzipien erwähnt, die eine internationale Handelsordnung bestimmen sollen und, wenn auch unzureichend, teils schon bestimmen[359]: Erstens soll die Verwundbarkeit von weniger mächtigen Staaten gegenüber den egoistischen Politiken mächtiger Staaten minimiert werden, wobei dies bedeutet, daß keine Nation einer anderen eine Wirtschaftspolitik aufzwingen kann, sodaß auch vom Selbstbestimmungsprinzip ('principle of self-determination' bzw. 'principle of national economic souvereinty') die Rede ist. Wirtschaftspolitiken sollten dabei so viele Variationen aufweisen können, wie es innerhalb dieser Ordnung möglich ist ("so that no one nation can impose its will on the domestic policy of other nations, but to allow as much freedom as possible for variations among specific national goals"[360]). Somit wird hier das Prinzip der Machtkontrolle an eine zentrale Stelle gerückt. Zweitens (hier wird eine gewisse Spannung zum ersten Prinzip ausgemacht) sollte Handelsliberalisierung von einer Gruppe von Staaten angestrebt werden können, die ein solches gemeinsames wohlfahrtsmehrendes Ziel verfolgen, wobei es auch vorkommen kann, daß einige Staaten unter den Politiken der größeren Gruppe leiden. Drittens muß es deshalb eine Art von Minderheitenrechten gegenüber der Mehrheitspolitik geben, die als Vorzugsbehandlung für weniger entwickelte Länder umgesetzt werden können. Viertens sollten die internationalen Handelsregeln faire Wirkungen haben. Beispielsweise darf Gleichbehandlung nicht zum Steckenpferd werden, den gleiche Behandlung von Ungleichen sei unfair. Es sei aus diesem Grund zu überprüfen, ob die Regeln faktisch faire Auswirkungen haben. Fünftens sollte die Effektivität von Normen überprüft werden. Weiterhin wird erwähnt, daß eine Streitbeilegung wünschenswert sei und Druck auf Staaten, die bestimmte Regeln nicht einhalten.[361]

Von Benedek (1990) werden dem späten GATT zwei Hauptfunktionen, die aber mehrere Unterfunktionen enthalten, zugeschrieben: Rechtssicherheit, die zu einer Stabilisierung der Rahmenbedingungen für den internationalen Handel führt und dadurch kooperative Beziehungen im

---

Lebensstandards, auf die Sicherung der Vollbeschäftigung und eines hohen und ständig steigenden Umfangs des Realeinkommens und der wirksamen Nachfrage sowie auf die Ausweitung der Produktion und des Handels mit Waren und Dienstleistungen ausgerichtet sind, gleichzeitig aber die optimale Nutzung der Hilfsquellen der Welt im Einklang mit dem Ziel einer nachhaltigen Entwicklung gestatten sollen, in dem Bestreben, den Schutz und die Erhaltung der Umwelt und gleichzeitig die Steigerung der dafür erforderlichen Mittel zu erreichen, und zwar in einer Weise, die mit dem jeweiligen Entwicklungsstand entsprechenden Bedürfnissen und Anliegen vereinbar ist." Präambel Rahmenübereinkommen zur Errichtung der Welthandelsorganisation. WTO 1998: 45. Als unklar wird die ältere, partiell übereinstimmende Präambel des GATT bezeichnet von Beise 1994: 1999. Oben wurden schon Stoll/Schorkopf (2002) zitiert, die treffenderweise dazu bemerken, daß hier nicht Freihandel erwähnt wird, sondern daß diese grundlegenden Zielvorgaben eher an den EG Vertrag und an das deutsche Stabilitätsgesetz erinnern. Dort wird eine ausgeglichene Handelsbilanz neben Stabilität der Preise und ein hoher Beschäftigungsstand angestrebt. Stoll/Schorkopf 2002: 31.

[359] Diese Prinzipien werden als Idealanforderungen präsentiert, nichtsdestotrotz werden einige der Funktionen dem GATT zugeschrieben. Insbesondere wird die Machtausübung in Verhandlungen kritisiert sowie die Möglichkeit mächtiger Staaten von den rechtlichen Regeln abzuweichen. Es werden aber auch diverse positive Elemente erwähnt unter anderem das Einhalten von Regeln durch "moral pressure". Jackson 1969: 763, 755-768, 772, 779-780.

[360] Jackson 1969: 774.

[361] Zudem sollte sich die Organisation den dynamischen Veränderungen der Weltwirtschaft anpassen können, Daten sammeln, sowie eine universelle Mitgliedschaft haben, die impliziert, daß alle Staaten unverbindlich ihre Meinung kundtun können. Jackson 1969: 773-780.

internationalen Handel fördert[362]; geordneter Interessenausgleich und Streitbeilegung durch ein "Gleichgewicht der Vorteile und Verpflichtungen"[363], das durch Streitbeilegung eingefordert werden kann und eine Abmilderung ungleicher Machtverhältnisse in Verhandlungen durch ein Interesse auch der mächtigen Staaten an der Aufrecherhaltung der grundlegenden Prinzipien der Handelsordnung (als Schutzfunktion beschrieben). Zudem wird hier die Vorzugs- bzw. Präferenzbehandlung der Entwicklungsländer angeführt.[364] Letzteres wird, wenn es angemessen erscheint, auch von liberal ausgerichteten Autoren erwähnt, die sogar ein "Prinzip der nationalen Wirtschaftssouveränität"[365] (wenn auch in widersprüchlicher Art und Weise[366]) annehmen, welches es jedem GATT-Mitgliedsstaat ermöglich, die Intensität seines nationalen Zollschutzes selbst zu entscheiden. Weiterhin fallen darunter die Möglichkeit Subventionen zu verwenden, staatliche Handelsunternehmen zu etablieren, Steuern einzutreiben und Rückgriff auf Schutzklauseln zu nehmen, darunter Schutzmaßnahmen für die heimische Industrie und solche aus Gesundheits-, Umwelt-, und Ressourcenschutzgründen.[367] Auf solche Ausnahmen abhebend wird auch die These vertreten, daß viele Prinzipien, die im Zuge der Verhandlungen zu einer Neuen Weltwirtschaftsordnung relevant wurden, im GATT-Recht wiederzufinden sind: Zollpräferenzbehandlung; sonstige Vorzugsbehandlungen für Entwicklungsländer, den Verzicht auf Reziprozität in Zollverhandlungen, die Toleranz für regionale Integrationsabkommen, Freiräume für Handelsrestriktionen im Zuge von Zahlungsbilanzkrisen, solche für die wirtschaftliche Entwicklung und sonstige prozedurale Regeln, etwa das Konsensprinzip sowie solche bezüglich der Streitbeilegung.[368] Damit ist aber keineswegs allen Forderungen entsprochen worden, die im Kontext der Neuen Weltwirtschaftsordnung gestellt worden sind.[369] Inwieweit das GATT diese ebengenannten Prinzipien umsetzen konnte, wird erst im Verlauf dieser Arbeit zu klären sein.

---

[362] Rechtssicherheit wird in weitere Unterfunktionen aufgefächert: Die "Ordnungs- und Stabilitätsfunktion" wird dynamisch interpretiert, von einer Ordnung für die Liberalisierung zu einer umfassenden Rahmenordnung für den internationalen Handel. Weiterhin ist die "Transparenzfunktion" wichtig, der vorgesehene Informationsaustausch und die Konsultationspflichten bezüglich nationaler handelspolitische Maßnahmen. Weiterhin die "Schutzfunktion", die durch die Schutzklauseln ermöglich wird, die eine Interessenwahrung vorsieht und eine "machtrelativierende Funktion", die herrschende Ungleichgewichte etwas mildert ("Schutz des Schwächeren"), etwa dadurch, daß eine "Schutz der Zugeständnisse" erfolgt und eine Nicht-Diskriminierung vorgesehen ist. Benedek 1990: 78-83.

[363] Benedek 1990: 81.

[364] Hier wird erwähnt, daß dieser Interessenausgleich aber keinesfalls einen bestimmten Gleichgewichtszustand anstrebt, sondern eher durch die Faktizität der Verhandlungen geprägt wird, in denen etwa mächtige Akteure einen neuen Interessenausgleich fordern können, wenn ihnen das bisher Erreichte nicht mehr genügt. Benedek 1990: 80-82.

[365] So in den frühen Artikeln von: Petersmann 1987: 212; Petersmann 1988: 244.

[366] Der Souveränitätsgrundsatz wird in einem anderen Text nicht mehr in diesem Sinne interpretiert. Es wird angeführt, daß "reale Freiheit (Souveränität) der Bürger" im Mittelpunkt stehen und eine "Einschränkung handelspolitischer Instrumente" angestrebt werden sollte. Weiterhin wird behauptet, daß dieser Grundsatz eng mit dem völkerrechtlichen Reziprozitätsprinzip zusammenhängt und impliziert, daß eine Gegenseitigkeit der Marktöffnung erforderlich ist. Ein einseitiger Schutz ihrer Bürger widerspreche damit dem Souveränitätsprinzip. Diese etwas gewagte Argumentation findet sich in Petersmann 1989: 60, 62.

[367] Petersmann 1988: 244.

[368] Petersmann 1987: 216-217.

[369] Nicht auf solche Forderungen der Neuen Weltwirtschaftsordnung, die eine aktive Anstrengung seitens der Industrieländer erfordern, etwa Technologietransfer, Schuldenerlaß, beschleunigte Anpassung an die komparativen Vorteile der Entwicklungsländer. Siehe etwa Declaration of the United Nations. Principles for Governing International Trade Relations Conducive to Development (1970). In: Bulajic 1993: 99-103.

Einen ähnlichen, aufgrund der verwendeten Begrifflichkeit interessanten Ansatz vertritt Langer (1995), der davon ausgeht, daß jeder souveräne Staat eine sozialstaatliche Verantwortung hat, aber aufgrund der Verflochtenheit der internationalen Wirtschaft eine "wechselseitige Abhängigkeit und Beeinflussung der staatlichen Sozialordnungen" vorliegt.[370] Das GATT und die WTO werden dem Primat der Politik zugeordnet, wobei es darum gehe, "die über die internationalen Wirtschaftsbeziehungen vermittelten wechselseitigen 'Störungen' des sozialen Ausgleichs so auszubalancieren, daß sie sich auf ein für alle beteiligten Staaten akzeptables Maß beschränken (*zwischenstaatlicher Ausgleich*)."[371] Staatliche Maßnahmen, etwa Subventionen, werden als Instrumente eingestuft, um legitime sozialstaatliche Ziele zu erreichen.[372] Deutlich wird, daß es schwierig ist, die sodann auftretenden Fragen, wie eine "Ausbalancierung" gelingen kann, mit diesem Ansatz zu lösen.[373]

Aus liberaler wirtschaftspolitischer Perspektive wird die Aufzählung der Prinzipien bzw. Funktionen meist näher an die vorhandenen Regeln angelehnt und detailreich solche Regeln betont, die im Einklang mit liberalen wirtschaftspolitischen Annahmen stehen, siehe dazu die moderat liberale Aufzählung von Stoll (1997) in bezug auf die WTO: Eingrenzung und Rationalisierung, nicht aber Abschaffung staatlicher Außenhandelspolitik, Installierung einer an Rechtsregeln gebundenen Ordnung mitsamt eines rechtsförmigen Streitbeilegungsverfahrens, damit Stabilisierung des Welthandelssystems durch Rechtssicherheit, Förderung der Rechtsstaatlichkeit in den Mitgliedsstaaten[374], Beförderung marktwirtschaftlicher Wirkungsmechanismen durch bestimmte Prinzipien, wie das Meistbegünstigungsprinzip[375], ein "spezifisches Verhältnismäßigkeitsgebot" der Handelsbeschränkungen durch Umwandlung von sonstigen Beschränkungen in Zölle (Tarifizierung), denen zugesprochen wird, daß sie "effektiver als Kontingente wirken, weniger soziale Kosten verursachen und damit die Allgemeinheit weniger stark belasten"[376], Ermöglichung von Liberalisierung, unter anderem durch Prinzipien, die eine Diskriminierung oder verdeckte Rücknahme von einmal eingegangenen Verpflichtungen erschweren sowie Inländerbehandlung.[377]

---

[370] Langer 1995: 66.

[371] Herv. im Original. Langer 1995: 66. Auch von Langer (1995) wird ähnlich wie in Stoll (1997), siehe weiter unten, eine Diskussion der Prinzipien der GATT bzw. WTO Handelsordnung durchgeführt, im Vergleich zu Prinzipien der EU Integration. Langer 1995: 84-329.

[372] Langer 1995: 263. Damals, als dem Autor noch nicht bekannt sein konnte, daß SCM Art. 6.1 wegfallen wird, wird u.a. die Subventionsdisziplin der WTO als zu strikt angesehen: "Aber der Subventionskodex 1994 formuliert Verpflichtungen in einem Ausmaß, wie es sich wohl kaum ein Staat bisher in seiner eigenen Finanzverfassung oder seinem Haushaltsrecht selbst auferlegt hat." Langer 1995: 263. Siehe zum SCM Abschnitt 'J'.

[373] U.a. wird neben der Beachtung des sozialen Zwecks, gefordert, weltwirtschaftliche Funktionalität zu beachten. Was damit gemeint ist, bleibt aber unklar. Langer 1995: 276-277. Es ist unzufriedenstellend, wenn allein versucht wird, diese Fragen durch eine möglich plausibel klingende, dichte Argumentation zu klären. Beispiel: "Je tiefer die gegenseitige Durchdringung der Märkte also reicht und je intensiver sich die wettbewerblichen Interdependenzen entwickeln, desto schärfer werden auch die Anforderungen an die Rechtfertigung der staatlichen Subventionierung." Langer 1995: 278. Angesichts der Subventionen ist die Rede von "massiven Souveränitätskonflikten". Langer 1995: 263. Hier wird versucht, solche Fragestellungen aus einer wirtschaftswissenschaftlichen Perspektive heraus zu lösen.

[374] Stoll 1997: 116-118. Ähnlich Petersmann 1989: 59.

[375] Stoll 1997: 119-121. Ähnlich Petersmann 1988: 243.

[376] Stoll 1997: 121.

[377] Stoll 1997: 123.

Von Petersmann (1987, 1988, 1989) werden in bezug auf das GATT weitere Punkte erwähnt. Dabei wird deutlicher auf liberale Wirkungsmechanismen verwiesen, beispielsweise auf das Verbot von sonstigen und mengenmäßigen Handelsbeschränkungen und die Präferenz für Zölle, die den marktkonformen Preismechanismus sowie die individuelle Handels-, Eigentums-, und Vertragsfreiheit schützen und grenzüberschreitenden Kartellen vorbeugen würden.[378] Das Verhältnismäßigkeitsprinzip wird nicht nur auf die Zölle beschränkt, sondern mit weiteren Regeln in Verbindung gebracht, die sämtlich so interpretiert werden, daß sie die in der liberalen Wirtschaftstheorie entwickelte Präferenz für 'optimale Interventionen' bzw. Hierarchien für den effizienten Einsatz wirtschaftspolitischer Instrumente widerspiegeln, darunter nationale Produktionssubventionen, Steuern und nichtdiskriminierende interne Regelungen, welche nichttarifären Handelshemmnissen vorgezogen werden sollten.[379] Vom "Prinzip möglichst unverfälschten Wettbewerbs" ergänzt, wird im Anschluß darauf hingewiesen, daß beschränkende Regeln für Antidumping- und Ausgleichszölle und Subventionen wünschenswert sind, um einen freien Wettbewerb zu etablieren.[380] Weiterhin wird der Funktion der Zurückdrängung von heimischen Interessengruppen und ihrer Schutzanliegen ein Schwerpunkt zugewiesen. Erzielt werde dies durch völkerrechtliche Selbstbeschränkungen, die unter anderem durch Verhandlungen zustandekommen, bei denen sich Freihandelsinteressen gegenüber protektionistischen Interessengruppen durchsetzen können, denn nur durch eigene Konzessionen könne ein verbesserter Marktzugang in anderen Ländern durchgesetzt werden. Ein solche Funktion wird als wohlfahrtsmaximierend angesehen.[381]

Damit wurden hier eine ganze Reihe von Funktionen aufgezählt, die eine internationale Wirtschaftsverfassung oder neutraler, eine internationale Handelsordnung, haben kann, darunter einer Vorbeugung gegen Machtmißbrauch und eine allgemeinen Stabilisierung des internationalen Handels durch eine Vermehrung von Rechtssicherheit und Streitbeilegung, wobei dies auch aus liberale Perspektive gefordert wird. Sodann wird, je nach wirtschaftspolitischer Überzeugung, ein gradueller Übergang sichtbar, von eher moderaten Beschreibungen bis hin zu Forderungen nach einem vollständig liberalisierten Handel, der von staatlichen Interventionen ganz frei ist.

Wird die Verfassungsfrage ausgeklammert und nur die normativ wirtschaftswissenschaftliche Vorstellung von optimaler Effizienz- und Wohlfahrtssteigerung fokussiert, läßt diese Aufzählung bereits erkennen, daß nicht nur die nationale und europäische Wirtschaftsverfassung mal mehr und

---

[378] Petersmann 1989: 59-60.

[379] Das Verhältnismäßigkeitsprinzip wird so gedeutet, daß im Einklang der Theorie der Wirtschaftspolitik eine festgelegte Hierarchie von Instrumenten zum Einsatz kommt, wobei Instrumente, die als weniger effizient angesehen werden, möglichst von den Regeln erschwert werden sollen. Diese Feststellung erstreckt sich nicht nur auf die Präferenz von Zöllen gegenüber anderen nichttarifären Handelshemnissen, sondern auch auf das Zulassen von Subventionen und Steuern. Diese wird als effektiv angesehen, aber es wird direkt danach angemerkt, daß dies mit freiem Handel nicht zu vereinbaren ist. Petersmann 1988: 244; 1989: 59; diese Hierarchie im Sinne einer normativen wirtschaftswissenschaftlichen Theorie findet sich etwa in Corden 1974: 5-57. Siehe dazu Abschnitt 'E'.

[380] Petersmann 1988: 244.

[381] Petersmann 1986: 249-250; 258-264; Petersmann 1989: 60-62. Eher vorsichtig, unter Hinweis auf staatliche außenhandelspolitische Spielräume und mit Referenz auf die Begriffe "Mindestmaß an Rationalität und Sachgerechtigkeit" wird sich dem Punkt angeschlossen, daß GATT Regeln helfen den Staaten internen protektionistischen Druck abzuwehren in Stoll 1997: 113-116, 124.

mal weniger intensive Abweichungen von Wirtschaftpolitiken zuläßt, die gemeinhin als liberal bezeichnet werden, sondern auch das GATT und die WTO. Wie dies bewertet werden kann, wird im folgenden zu klären sein. Erst nachdem im Laufe der Arbeit nachgezeichnet wurde, wie die GATT Regeln tatsächlich wirksam waren und die WTO Regeln ausgestaltet worden sind, macht eine genauere begriffliche Einordnung Sinn.

Wie im Fall der EU, welche mit ihrer Wirtschaftsverfassung immer wieder aus liberaler bzw. auch ordoliberale Perspektive kritisiert wurde, wurde das GATT aufgrund diverser Ausnahmebestimmung und Nichtdurchsetzung bestimmter Prinzipien einer Kritik unterzogen. Diese Debatte kann dadurch charakterisiert werden, daß aus extrem liberaler Perspektive, aber auch aus der Motivation eine realistische Einschätzung abzugeben, die durch das GATT tolerierten Ausnahmen und faktischen Abweichungen von liberalen Wirtschaftspolitiken hervorgehoben wurden.[382] Daraus kann, mit Gründen, die Schlußfolgerung gezogen werden, daß das GATT und seine Prinzipien, ihrem Wesen nach, nicht unbedingt in Verbindung mit liberalen Ideen gebracht werden müssen. Als Beispiel dafür kann J. Michael Finger (1991) mit seiner These vom merkantilistischem Wesen des GATT, angeführt werden, etwa mit dem Zitat: "The GATT was built on a mercantilist sense of economic welfare and a mercantilist sense that domestic producers had a higher claim than foreign producers to the domestic market."[383] Diese Beschreibung des GATT als merkantilistisch ist nicht als Lob gemeint, denn hier wird bezug genommen auf die Zeit vor Adam Smith, als der Gedanke beiderseitiger Vorteile durch den internationalen Handel noch nicht entwickelt war und die Staaten versuchten, sich gegenüber den Waren anderer zu schützen und Exporte zu vermehren sowie Importe zu vermindern.[384]

Wiewohl dieses Zitat sich schon in recht spezieller Form auf wirtschaftstheoretische Grundlagen bezieht, die zur Bewertung des GATT Regelwerks herangezogen werden, könnte diese Argumentationsrichtung zum Beispiel auch auf Robert E. Hudecs (1970, 1975) realistische Einschätzung bezogen werden, der bei der damaligen Streitbeilegung die diplomatischen ('power oriented') und nicht die rechtlichen ('rule oriented') Aspekte[385] hervorgehoben hat. These ist, daß das

[382] Aus einer ordoliberalen Perspektive werden die Defizite des GATT beschreiben von: Molsberger/Kotios 1990: 93-115. Weiter Autoren beschäftigen sich mit der Toleranz für VERs, siehe zuerst Curzon/Curzon Price 1979; dann Hauser 1986; Lembruch 1986; Rowley/Tollison 1986; Frey/Buhofer 1986. Diese Maßnahmen werden in Abschnitt 'I' thematisiert.

[383] Finger 1991: 137. Diese These wird J. Michael Finger schon länger vertreten, siehe etwa Molsberger/Koitos 1990: 102.

[384] Mit Merkantilismus werden diverse wirtschaftstheoretischen Beiträge zwischen 1450 und 1750 bezeichnet. Der anglo-irische Bankier Richard Cantillon (1680-1734) verfaßte hier eines der Hauptwerke. Es geht in dieser Theorie vor allem darum den Reichtum und die Macht eines Landes zu mehren, dafür ist die Höhe der Edelmetallbesitztümer wie Gold und Silber ausschlaggebend. Um diese zu erhöhen wird Handel getrieben und das Ziel ist es, mehr an das Ausland zu verkaufen, als an dieses zu bezahlen. Durch höhere Edelmetallbestände konnte eine stimulierende Geldmengenausweitung betrieben werden. Inflationsgefahr bestand damals aufgrund von Unterbeschäftigung und hoher Angebotselastizität weniger. Handel und Gewinnstreben wird damals zwar nicht mehr abgelehnt, der freie Markt und Handel hat sich aber noch nicht als Ideal etabliert. Es ging eher darum, daß der Staat und die Wirtschaft in enger Koordination versuchen Exportüberschüsse zu erwirtschaften und Importe zu behindern. Der Fernhandel wird durch Handelsmonopole attraktiv gemacht. Siehe Söllner 1999: 10-18.

[385] Petersmann 1997: 84-85.

GATT "eher als Forum für internationale Handlungsdiplomatie denn als Ordnungssystem mit verbindlichen Regeln angesehen werden" kann.[386]

Bei dieser Hervorhebung der diplomatischen Seite des GATT wird aber, dies zeigen später Hudec (1991) und Petersmann (1997) überzeugend, unzureichend beachtet, daß es eine zunehmende Verrechtlichung der Streitbeilegung gegeben hat. Ein Indikator dafür ist, daß beispielsweise im Jahre 1976 ein 39 Seiten Bericht über Minimum-Importpreise im Zusammenhang mit der EWG-Agrarpolitik vorgelegt wird, dies war damals der bei weitem längste GATT Bericht. Spätestens seit der Etablierung der "GATT's Legal Office in 1983", werden die Berichte aber länger und rechtssystematisch gehaltvoller.[387] Wann eine neue Dimension der GATT Streitbeilegung hinsichtlich der Qualität der Panelentscheidungen und einer damit verbundenen erhöhten Effektivität bzw. Wirksamkeit der Regeln auf die Staaten vorlag, darüber läßt sich streiten. In der Literatur wird dies für die Zeit ab Mitte der achtziger Jahre angenommen.[388] Alles in allem, konnte das GATT System, seiner konsensbasierten bzw. per Veto zu blockierenden Streitbeilegung zum Trotz, eine gewisse Effizienz erreichen, mehr dazu in der Darstellung der Nachkriegszeit des GATT in Abschnitt 'H'.[389] Dies gestehen auch die Kritiker zu.[390] Dazu kommt, daß die GATT Verhandlungsrunden, trotz aller Ausnahmen, eine progressive Liberalisierung des Außenschutzes erreichen. Somit scheint es eine Frage mit Abstufungen zu sein, ob dem GATT liberale Tendenzen zugesprochen werden können. Hier wird davon ausgegangen, daß sich das GATT durch eine nur partielle Prinzipiendurchsetzung und eine progressive Liberalisierungswirkung auszeichnete, die durch die Gründung der WTO einen neuen Schub bekommen hat.

Andere Autoren betonen nun die liberale Seite des GATT und schreiben dieser destruktive Effekte zu, so könne die Theorie der komparativen Vorteile verdecken, wer vom internationalen Handel am meisten profitiert.[391] Zudem wird auf eine, als neo-merkantilistisch bezeichnete, weitere Seite des GATT hingewiesen. Nämlich, daß die GATT Verhandlungen, die mit der Gründung der WTO

---

[386] Molsberger/Koitos 1990: 102. Daß anti-legalistische Haltungen auch seitens der USA und der EU durchaus vorgelegen haben und dies der Grund für diverse Abweichungen von GATT Regeln waren, soll hier nicht geleugnet werden, dies war besonders für die sechziger Jahre prägend. In den siebziger Jahren begann aber schon eine Restaurationsphase. Siehe dazu Hudec 1991: 11-15.

[387] Petersmann 1997: 85; Hudec 1991: 11-15.

[388] Dies war 23 Seite länger als der bisher längste Panelbericht. Bis 1989 stieg die durchschnittliche Länge auf 32 Seiten an, der längste Bericht war bis dahin 82 Seiten lang. Diese originelle und doch aussagekräftige Beobachtung ist zu verdanken Hudec 1991: 49. In der ausführlichen Darstellung der Geschichte der Streitbeilegung wird etwa die These vertreten, daß es erst zwischen 1985 und 1989 zu einer solchen Ansammlung von Fällen kam, die gleichzeitig eine so hohe Qualität hatte, daß es zu einer breit angelegten Entwicklung von neuen rechtlichen Prinzipien in diversen Feldern kam. So Hudec 1991: 199. Zwar ist es so, daß es in den achtziger Jahren auch zu 20 % zurückgezogenen oder aufgegebenen Fällen kam, welches auf größere Spannungen zwischen den Akteuren hindeutet, diese Zahl ist aber auch vor dem Hintergrund der damals stark gestiegenen Zahl von 115 Streitfällen zu deuten. In den drei Jahrzehnten zuvor wurden insgesamt 92 Fälle verhandelt, von denen nur 4 % zurückgezogen oder aufgegeben wurden. Hudec 1991: 292. Von Jackson (1990) wird aber weiterhin in bezug auf die achtziger Jahren der Gegensatz "negotiation or rule application" thematisiert und dies auch mit Belegen in bezug auf die Haltung bestimmter Diplomaten in Genf begründet. Es gab somit zu dieser Frage keine einheitliche Haltung. Einerseits wurde die Meinung vertreten, daß das GATT weiter Ort von vor allem Verhandlungen sein sollte, die andere Seite fordert eine mehr regelbezogene Ausrichtung. Jackson 1990: 59-80.

[389] Kritisch zustimmend dazu: Abschnitt 'H'.

[390] Molsberger/Koitos 1990: 93-95.

[391] Raghavan 1990: 92-94.

abgeschlossen wurden, dazu geführt hätten, daß durch die Einbeziehung der Patentrechtsfrage der Zugang zu Technologie erschwert würde.[392]

Die Wahrheit, so die These hier, liegt dazwischen und ist vielschichtiger, weil sowohl der Norden wie auch der Süden Protektionismus in der Zeitperiode des GATT einsetzte, sodaß es durchaus Spielräume für Entwicklungspolitiken gab und zwar in beiden Ländergruppierungen. Auffällig ist weiterhin, daß die durch das GATT vorangetriebene Liberalisierung von den Industrieländern schon früh in einigen Bereichen gegenüber den Entwicklungsländern nur mit verminderte Intensität umgesetzt wurde. Dazu kamen die GATT inkonformen, protektionistischen Maßnahmen, die in Abschnitt 'I' thematisiert werden, die dazu beitrugen, daß im Endeffekt die Entwicklung bzw. die Effizienz- und Wohlfahrtssteigerung in den Entwicklungsländern und letztendlich damit auch in den Industrieländern erschwert wurde. Kurz: Um mehr Klarheit bei der Charakterisierung der Nachkriegszeit zu gewinnen, ist es hilfreich, mehr Informationen über konkrete Wirtschaftspolitiken in dieser Zeit vorliegen zu haben sowie über eine realistische, dynamische Theorie des Wirtschaftsgeschehens zu verfügen. Dann fällt die Bewertung der Politik der Nachkriegszeit aus der Gerechtigkeits- und Fairnessperspektive für die Industrieländer nicht unbedingt positiv aus, wobei hier der Augenmerk darauf liegt, daß sie dadurch Möglichkeiten der eigenen und weltweiten Effizienz- und Wohlfahrtsteigerung verschenkt haben.

[392] Raghavan 1990: 39-40.

B Nationale und internationale Wirtschaftsverfassung aus ordoliberaler Perspektive

Inhalt

1.	Einleitung	2
2.	Ordoliberale Wirtschaftspolitik	3
3.	Zusammenfassung	30
3.1	Vorraussetzungen für das Funktionieren der ordoliberalen Theorie	34
3.2	Ordoliberale Theorie und staatliche Interventionen	35
3.3	Ordoliberale Theorie und Außenhandelspolitik	36

B Nationale und internationale Wirtschaftsverfassung aus ordoliberaler Perspektive

1. Einleitung

Von einer internationalen Handelsordnung oder internationalen Wirtschaftsverfassung kann erwartet werden, Grundsätze und Regeln zu beinhalten, die auf sachliche und normative Probleme zugeschnitten sind, die durch die weltwirtschaftlichen Dynamiken aufgeworfen werden, um letztendlich eine weltweite, breit verteilte Wohlfahrtssteigerung zu ermöglichen. Mit einem solchen internationalen Regelwerk wird angestrebt, nationale wirtschaftsrechtliche Ansätze auf internationaler Ebene zu ergänzen und einen Ordnungsrahmen zu etablieren, der diese beiden Dimensionen verbindet. So kann der staatenübergreifende Abbau von Zöllen und anderen Handelshemmnissen und die Stabilisierung des Marktzugangs sachlich bzw. funktional, aus ordoliberaler Perspektive, damit begründet werden, Erwartungen von privatwirtschaftlichen Akteuren zu stabilisieren, denn dadurch steigen deren Anreize, wohlfahrtsfördernde Investitionen durchzuführen. Die damit verbundene Ausweitung des internationalen Handels kann ebenso als wohlfahrtssteigernd angesehen werden. Auf der anderen Seite könnte in einem solchen Regelwerk beachtet werden, daß sachgerechte und funktionale d.h. wohlfahrtssteigernde Politiken, die beispielsweise auf nationaler Ebene bestehen, nicht gänzlich verunmöglicht werden. Mit anderen Worten, auch eine gewisse Flexibilität könnte von einer internationalen Wirtschaftsverfassung vorgesehen werden, es fragt sich nur, wie weitgehend diese sein darf, um nicht wiederum kontraproduktiv auf wohlfahrtssteigernde wirtschaftliche Vorgänge zu wirken.

Der Terminus normativ, im Zusammenhang mit einer Wirtschaftsverfassung oder einer Handelsordnung verwendet, weist auf zwei Aspekte hin: Einerseits ist es normativ, im Sinne von moralisch, begründbar, eine internationale Wirtschaftsverfassung zu etablieren, die das Ziel einer weltweiten Wohlfahrtssteigerung anstrebt. Andererseits wird von den liberalen Wirtschaftswissenschaftlern der Terminus normativ benutzt, um die wirtschaftspolitische Instrumente, Regeln und Institutionen zu bewerten, von deren Ausrichtung eine Wohlfahrtssteigerung erwartet wird. Letztere verstehen normativ im Sinne von sachlich richtig, in bezug auf die der Wirtschaft zugrundeliegenden Dynamiken, die letztendlich in ihren Wirkungsketten zu einer klar erkennbaren Wohlfahrtssteigerung führen sollen.[393]

[393] So die Definition normativer Analyse von Nelson/Winter: "the proper task is the analysis and comparison of existing institutional structures and the design of alternatives that show promise of superior performance in the actual situation as it exists. It is also, we would emphasize, a task best approached in a practical and undogmatic spirit, with considerable wariness regarding the possibility that institutional change will produce important unanticipated effects. Abstract analysis of institutional arrangements that would be 'optimal' in idealized situations is at best only one useful heuristic for the main work, and at worst a diversion from it." Nelson/Winter 1982: 404. Der weiter unten verwandte ordoliberale Ansatz strebt zwar auch Effizienz an, unterscheidet sich aber dadurch, daß er bestimmte materiale Werte zusätzlich thematisiert, die eine Wirtschaftsordnung beachten soll.

Um welche liberalen Vorstellungen es auch immer gehen mag, dabei dürfen die empirischen Auswirkungen nicht aus dem Auge verloren werden, denn wenn die liberalen Instrumente systematisch und auf breiter Front nicht funktionieren würden, wären die ihnen zugeschriebenen Wirkungen falsch angegeben.[394] In der Theorie außenhandelspolitischen Schutzes werden zum Beispiel nicht nur "'arguments' for protection and free trade" aufgezählt, sondern es geht auch um "assessing the social benefits or costs from systems of protection."[395] Es ist ein Hauptziel der liberalen Theorie, zu beweisen, daß ihre wirtschaftspolitischen Theorien faktisch auch funktionieren.[396] Von liberalen Theoretikern wird deutlich darauf hingewiesen, daß diese Theorien auf bestimmten Annahmen beruhen, um zu funktionieren und darauf, daß auch wirtschaftliche Fakten (neben Werturteilen) Gründe für abweichende Politiken liefern können.[397] Anders formuliert: Ein klares Problem für diesen theoretischen Ansatz würde entstehen, wenn bestimmte nicht-liberale Wirtschaftspolitiken effizient sein würden, denn dann müßten Abweichungen von den engen neoklassisch liberalen Politikvorgaben ermöglicht werden.[398]

2. Ordoliberale Wirtschaftspolitik

Für diese Ansätze gilt bereits, daß sie sich einer bestimmten Theorierichtung verschreiben, nämlich einer normativen Ordnungsökonomik oder Ordnungspolitik, die sich von einer rein erklärenden Behandlung wirtschaftlichen Verhaltens dahingehend unterscheidet, daß es hier um die "Analyse von

---

[394] Dieser Vorwurf an die Neoklassik ist insofern fragwürdig, weil die Neoklassik zuerst einmal nicht Wohlfahrtsteigerungen, sondern Konsumentenentscheidungen unter Knappheitsbedingungen beschreibt, ohne daß das Niveau der Wohlfahrt eine Rolle spielt und Produktionsentscheidungen unter den Bedingungen abnehmenden Grenznutzens. Die Neoklassik kann auf der Ebene dieser grundlegenden Modelle auch unter sehr ärmlichen Verhältnissen und Negativwachstum das Vorliegen optimaler Effizienz behaupten, solange der Marktpreis Konsum und Produktionsentscheidungen lenkt. Werden diese mikroökonomischen Grundlagen z.B. in der Theorie internationalen Handels zugrundegelegt, wird aber sehr wohl behauptet, daß es um Wohlfahrtssteigerungen im common sense Sinn geht. Kurz: Es ist oben doch nicht ganz falsch, wenn der Neoklassik ein common sense Versprechen nach Wohlfahrt unterstellt wird. Dazu mehr in Abschnitt 'C' und 'D'.

[395] Corden 1971: 1. In bezug auf seine Analyse gesteht etwa Corden freimütig zu, daß er sich weniger mit der tatsächlichen Messung von Zöllen und partikularen Ländern und ihren Erfahrungen mit diesen Maßnahmen beschäftigt, sondern seine Diskussion anhand von simplifizierenden Modellannahmen aufbaut. Corden 1971: 3. Zur weiteren Lektüre, die diese Defizite ausgleichen soll, verweist Corden an dieser Stelle auf zwei der frühen Studien zu diesem Thema: Little et al. 1970; und Balassa et al. 1971. Zu diesen Studien später mehr.

[396] Einschlägig aufgrund ihrer liberal ausgerichteten Ergebnisse sind: Little et al. 1970; Balassa et al. 1971; Krueger 1978; Bhagwati 1978; Balassa et al. 1982. Differenzierter: Chenery et al. 1986. Diese Stellungnahmen werden weiter unten differenziert dargestellt.

[397] Hierzu klar und offen W. M. Corden: "Finally, and most importantly, this book is only theory. (…) The author has view about economic policy in some countries at some times, but these views are influenced not only by an appreciation of the relevant theory but also by a knowledge of the relevant facts and likely reactions to policies, and by value judgements about such matters as income distribution. Theory is vital, but it is not enough. Theory does not 'say' – as is often asserted by the ill-informed or the badly taught – that 'free trade is best'. It says that, given certain assumptions, it is 'best'. Appreciation of the assumptions under which free trade or alternatively any particular system of protection or subsidization is best, or second-best, third-best, and so on, is perhaps the main thing that should come out of this book." Corden 1974: 7-8.

[398] Interessanterweise gesteht dies die liberale Theorie in einer ihrer Ausformungen selbst ein. Wenn beispielsweise staatliche Förderungspolitiken im High-Tech-Sektor erfolgreich sein können, dann könne ein Beharren auf einem Verbot solcher Politiken wohl kaum sinnvoll sein, weil dadurch Wohlfahrtseinbußen entstehen. Die liberale Theorie, die eigentlich gegen staatliche Interventionen ist, rettet sich damit, trotzdem die Eigentumsfreiheit zu postulieren, den einzelnen Staaten aber zu überlassen, wie stark sie den ausgestaltet wird. Daß es in irgendeiner Form einen starken Respekt vor den wirtschaftlichen Freiheitsrechten geben sollte, gilt als ausgemacht. Hinzu tritt dann aber das Konzept vom Wettbewerb der Staaten um die effizientesten Regulierungssysteme und damit können durchaus auch Experimente gemacht werden, die von der liberalen Theorie sonst nicht gerne gesehen werden. Gerken 1999: 46-53.

Möglichkeiten und Grenzen zielorientierter Gestaltung von Ordnungen" geht.[399] Historisch gibt es prominente Vorläufer, die Anhaltspunkte in dieser Hinsicht entwickelt haben.[400] Von Walter Eucken, Franz Böhm, Wilhelm Röpke und Alfred Müller-Armack wurde vor und während des Zweitens Weltkriegs eine solche Vorgabe für eine nationalstaatliche Wirtschaftsverfassung und eine Ordnungspolitik entwickelt[401], die umfassender ist als die in Abschnitt 'C' thematisierte und kritisierte Neoklassik und die in Abschnitt 'E' beschriebenen, eng mit der Neoklassik verbundenen 'public choice'-Ansätze. Die ordoliberale Theorie zeichnet sich u.a. durch eine etwas aufgeweitete Einbeziehung von Wirkungsfaktoren aus, ohne daß eine liberale Vorstellung von Wirtschaftsprozessen aufgegeben wird. Die ordoliberale Theorie wird durch empirische Studien bestätigt, dies wird in Abschnitt 'C' und 'E' detaillierter dargelegt.

Wiewohl nicht alle dem ordoliberalen Ansatz zustimmen[402], liegt er nur wenig verändert noch heute den gültigen liberalen Vorstellungen von Wirtschafts- und Ordnungspolitik zugrunde.[403] Geläufig ist die Bezeichnung Ordoliberalismus.[404] Die Erkenntnisse einer liberal ausgerichteten Ökonomie und Politischen Ökonomie werden vom Ordoliberalismus substantieller ausformuliert, mit einem normativen Kompaß versehen und in die Sprache des Rechts und der demokratischer Institutionen und Politikprinzipien übersetzt, welche fortan die Rahmenbedingungen für die Wirtschaft etablieren. Diese

---

[399] Streit/Wohlgemuth 1999: 3.

[400] Hier können Klassiker der Nationalökonomie genannt werden, darunter Adam Smith, die österreichische Schule, darunter Carl Menger und Ludwig von Mises. Streit/Wohlgemuth 1999: 3.

[401] Eucken 1932, 1940, 1946a, 1946b, 1953: 37; Böhm 1929, 1933; Röpke 1944, 1950, 1953; Müller-Armack 1946, 1948, 1956; siehe auch den frühen Umsetzungsbericht von Erhard 1957.

[402] Keine Zustimmung bekommt Walter Eucken vom Inhaber des Eucken-Lehrstuhls an der Universität-Freiburg Victor Vanberg, gleichzeitig der aktuelle Direktor des Walter Eucken Instituts in Freiburg und Autoren aus diesem Umfeld. Hervorzuheben sind hier Vanberg 1997; Pies 1996. Diese Denker beziehen sich auf vertragstheoretische Konzepte von Buchanan. Vgl. Brennan/Buchanan 1993. Diese Theorie hält jedoch keiner common sense demokratietheoretischen und philosophischen Überprüfung stand, weil dort reiche Bürger bzw. Unternehmer jegliche Form der ethisch begründeten Umverteilung bzw. jegliche politische Entscheidung gegenüber anderen reichen oder armen Bürgern per Veto blockieren können. Damit werden zwar Interessengruppen handlungsunfähig gemacht, genauso wird aber eine demokratische gelenkte Wirtschaftpolitik verunmöglicht, die womöglich durch andere Arten und Weise, etwa einem offenen Diskurs zu einer Korrektur von fehlerhaften Entwicklungen, unter anderem auch bezüglich Interessengruppen, kommen kann. Dazu Ulrich 1989: 13. Vgl. zur Kritik auch Kley 1987; Kersting 1994: 321-351. Mit der Kritik an ordoliberalen und demokratischen Positionen vollzieht sich der Übergang zur genuin neoliberalen Theoriebildung, in der es nicht nur um die Zurückdrängung von Interessengruppen, sondern generell um die Privatisierung sämtlicher Aspekte des gesellschaftlichen, privaten und beruflichen Lebens geht, bis hin zum Militär und der Polizei. Vgl. dazu das Extrembeispiel Rothbart 1973. Vgl. zur Kritik des neoliberalen Modells kurz und prägnant Habermas 1998: 140-144.

[403] Vgl. zu einer grundlegenden beschreibenden Darstellung der Gedanken Euckens, die sich großteils mit den hier gemachten Aussagen überdeckt, vom ehemaligen Direktor des Walter Eucken Instituts in Freiburg, Lüder Gerken. Gerken/Renner 2000; siehe auch Zeppernick 1987; Grosser et al. 1990; Oberender 1989; Cassel/Rauhut 1998. Als zusätzliche Momente zu einer modernen Ordnungsökonomik kommen detailliertere Modelle über privaten Einfluß auf die Politik, die die Vorstellungen von Eucken ergänzen. Von seiten der Neuen Institutionenökonomik wird die Rolle von Institutionen betont. Dies wird befürwortet, aber darauf hingewiesen, daß dieser Ansatz nur die Effizienzgewinne bestimmter institutionelle Arrangement bewertet, ohne die gesamte Ordnung zu thematisieren. Zudem verzichtet die moderne Ordnungsökonomik auf überzogene Vorstellungen von vollkommenen Märkten, ohne aber dauerhafte Machtpositionen zu akzeptieren. Damit reagiert sie auf Ansichten Hayeks. Sämtliche dieser neuen Ansätze finden sich entweder in irgendeiner Form auch bei Eucken oder sind mit seinen Vorstellungen nicht unkompatibel. Vgl. Streit 1995: 42-45; Streit/Wohlgemuth 1999.

[404] Zugrunde liegt hier der Bezug zum mittelalterlichen, christlichen bzw. philosophisch-metaphysischen Ordo-Gedanken, der eine sinnvolle Zusammenfügung des Mannigfaltigen zu einem Ganzen annimmt. Weiterhin sollte diese Ordnung der Natur der Sache entsprechen, eine Natur, die der Mensch vermittels seiner Partizipation an der göttlichen Vernunft, zumindest ansatzweise erkennen kann. Letzteres hatte Thomas von Aquin herausgearbeitet. In diesem Sinne Eucken 1952: 372-373.

Rahmenbedingungen können als Wirtschaftsverfassung oder Gesellschaftsvertrag[405] einer Gesellschaft zugrunde liegen, wobei gerade die Wirtschaftsordnung der Bundesrepublik Deutschland und die Verfassungsinterpretation seitens des Bundesverfassungsgerichts von diesem ordoliberalen Ansatz geprägt ist, wenn auch ordoliberale Prinzipien die Auslegung nicht gänzlich dominiert haben, wie in Abschnitt 'A' ausgeführt.[406] Hier wird, wie üblich, die Darstellung ordoliberaler Ansätze vor allem auf Eucken (1952) gestützt.[407]

Ergänzend werden hier wettbewerbstheoretische Aspekte hinzugeführt, die von Eucken nicht detailliert ausgearbeitet wurden, aber allgemein akzeptiert sind und dem Ordoliberalismus zugeordnet werden können. Die Ideen Euckens stellen sich dabei als kompatibel mit der in der Wettbewerbstheorie akzeptierten Theorie dynamischen Wettbewerbs heraus. Als umfassend wird der ordoliberale Ansatz hier deshalb bezeichnet, weil er tiefergehende Einflußfaktoren thematisiert, die für das Funktionieren der Märkte und die wirtschaftlichen Wachstumsprozesse nötig sind und somit die Beachtung dieser Faktoren und Dynamiken einfordert. Dies wird in der Literatur zu diesem Thema nur unzureichend thematisiert.

Die spezifisch inhaltliche Ausarbeitung ordoliberaler Ideen bleibt ein genuin deutscher Beitrag, viele Kernelemente dieses Ansatzes finden aber beispielsweise auch unter Wirtschaftstheoretikern in den USA Zustimmung, nicht zuletzt deshalb, weil es sich um bis heute gültige, konsensuell geteilte Fundamente einer sozial- und wohlfahrtsstaatlichen Politik der Nachkriegszeit handelt, die sich, chronologisch gesehen, in den USA, in bezug auf Wettbewerbspolitik, wiewohl mit vielen Lücken, schon früh entwickelt haben (und nach dem Zweiten Weltkrieg komplettiert wurden), wohingegen Europa in bezug auf sozialpolitisch motivierte Eingriffe des Staates eine Avantgarde-Rolle eingenommen hatte, die die USA erst mit Roosevelts 'New Deal'-Politik nachholen konnten (wobei Europa in bezug auf die Wettbewerbspolitik Nachzügler war).[408]

---

[405] Und stellen somit eine Alternative zu anderen denkbaren Gesellschaftsverträgen dar, unter anderem denen von Nozik und Buchanan. Vgl. Kersting 1994: 292-355.

[406] Auf die faktischen Abweichungen, etwa Subventionen, die Globalsteuerung oder eine weniger strenge Wettbewerbspolitik, weist hin Oberender 1989. Die eher 'neutrale' Haltung des Verfassungsgerichts zur Wirtschaftsordnung impliziert, daß eine ordoliberale Politik durchaus mit der Verfassung im Einklang stehen würde. Den direkten Bezug der ordoliberalen Theorie zur deutschen Verfassungsordnung zieht etwa Mestmäcker 1975: 383. Bezüglich der Tarifautonomie verwendet das Bundesverfassungsgericht die Argumentation Euckens, siehe dazu auch weiter unten. Rieble 2000: 201-202. Charakteristisch für den ordoliberalen Ansatz ist, dies wird auch vom Verfassungsgericht in allgemeiner Form geteilt, daß eine unter anderem auch marktwirtschaftlich ausgerichtete Wirtschaft nicht dem sozialen Staatsziel entgegensteht. Eine an demokratische Regeln gebundene Politik und das Prinzip der Rechtsstaatlichkeit, samt den wirtschaftsverfassungsrechtlichen Aspekten, verhilft dazu, die materiellen Güter bereitzustellen, die es erleichtern sozialstaatliche Ziele zu erreichen. Dies ist die Bedeutung des Begriffs sozialer Marktwirtschaft. So etwa Zacher 1987: 1080-1082; Herzog 1988: 198. Dazu kommen dann die sozialstaatlichen Aufgaben im engen Sinne, die von der Verfassung nicht vorgegeben werden und deshalb zum großen Teil im Ermessen der Politik stehen. Ein individuell einklagbares Rechts auf sozialstaatliche Leistungen gibt es nicht. Allerdings limitiert das verfassungsrechtliche Sozialstaatsprinzip das Ermessen der Politik. Sie sollte ein Mindestmaß an Gerechtigkeit anstreben und der Staat muß eine Garantie des Existenzminimums übernehmen. Hierzu, in dieser Abfolge: Zacher 1987: 1109; Isensee 1987; 651; Herzog 1988: 105.

[407] Partiell wird auch einbezogen Eucken 1940. Auf die zentrale Rolle Euckens weist hin: Oberender 1989: 321; siehe weiterhin Gerken/Renner 2000; Külp/Vanberg 2000.

[408] Die Verbindungen Euckens mit der U.S.-amerikanischen Denktradition bzw. Demokratietheorie liegen tief. So steht der Gedanke Euckens der Zurückdrängung von Interessengruppen und damit auch der Gedanke des Marktes als Entmachtungsinstrument im Einklang mit den Thesen des Federalist Paper No. 10 von James Madison, einem der Gründerväter der U.S.-Verfassung, der in diesem Artikel die Eingrenzung

Auch die internationale Ebene wird, schon damals als es das GATT bzw. die WTO noch gar nicht gab, in die ordnungstheoretischen Konzeptionen miteinbezogen und es wird ein stabiler institutioneller Rahmen für den internationalen Wirtschaftsaustausch als wünschenswert angesehen.[409] Die dauerhafte Öffnung hin zur internationalen Konkurrenz wird als eine der vielen Facetten der staatlicher Ordnungspolitik angesehen und, unter anderem als Ergänzung der Wettbewerbspolitik, begriffen,[410] und wird somit als nahtlose Ergänzung der nationalstaatlichen Wirkungssphäre angesehen. Weiterhin wird für den Außenhandel das Gesetz der komparativen Kosten als prägend angenommen und davon ausgehend eine Bereicherung der daran beteiligten Volkswirtschaften erwartet.[411]

Charakteristisch für den ordoliberalen Ansatz ist, daß der Wirtschaft bestimmte Zielaufgaben und Funktionen zugeschrieben werden, die anhand von ebenbürtig wirtschaftspolitisch sachlichen und wertebezogen normativen[412] Ansprüchen ausgewählt werden, zu deren Aufrechterhaltung eine rechtliche und verfassungsrechtliche Basis und eine, an ordnungspolitischen Prinzipien orientierte, Politik erforderlich ist.[413] Dabei kommt der Ausgestaltung einer der modernen Wirtschaft angemessenen Rechtsordnung besondere Bedeutung zu.

---

sowohl politischer als auch privater Macht durch das politische System als wünschenswert ansieht, damit nicht eine Interessengruppe auf Kosten anderer bzw. des Gemeinwohls handeln kann. Verweis darauf im Kontext der ähnlichen Ziele der Wettbewerbspolitik in Scherer/Ross 1990: 18-19; siehe das Original Madison 1787: 71-73. Mit dem Sherman Act aus dem Jahre 1890 verfügen die USA über das erste moderne Wettbewerbsgesetz, welches gegen vertikale und horizontale Wettbewerbsbeschränkungen gerichtet war und ein Monopolisierungsverbot enthielt. Mit dem Standard Oil Urteil 1911, welches die Firma wegen wettbewerbsbeschränkenden Praktiken auflöste, und dem Clayton Act wird seine Effektivität ausprobiert und ausgebaut. Dieses Gesetz wird allerdings erst durch Ergänzungen, vor allem nach dem Zweiten Weltkrieg, den Celler-Kefauer Art 1950, der auch verdeckte Aktien und Besitzkäufe einschloß sowie die Fusionanmeldepflicht des Hart-Scott-Rodino Act 1976 auf den heutigen Stand gebracht. Schmidt 1996a: 212; Wells 2002: 29-31; Rodino 1994: 1059-1062. Einen Überblick über die Situation in den USA in den Zwischenkriegsjahren, die hinsichtlich zögerlicher Umsetzung Ähnlichkeiten mit der Situation in Europa hat, findet sind in Audretsch 1989: 119-125. Präsident Roosevelt läßt in der Rezession ab 1937 die Wettbewerbspolitik erstarken. Wells 2002: 37-40. Für die Nachzüglerrolle Europas bezüglich der Einführung des Wettbewerbsrechts vgl. Davidow 1994. Einen Überblick über die Entwicklung des Kartellrechts in den Industrieländern liefert Scherer 1994: 17-34; Schmidt 1996a. Vgl. die Formulierung eines U.S.-Konsens von Miller (1962), der stark an ordoliberale Konzeptionen erinnert, daß die Kräfte des freien Marktes durch rechtliche Rahmenbedingungen und politische Institutionen gebunden werden müssen, darunter eine Wettbewerbspolitik. Dazu der Verweis, daß der Staat im Einzelfall auch in der Wirtschaft tätig werden kann. "Modern societies have long since abandoned the naked spontaneous market system as a device for economic administration." Siehe: Miller 1962: 3, 1-4. Es wird, um sich gegenüber der Kritik von Marx in Schutz zu nehmen, darauf hingewiesen, daß die liberale, individualistisch-untilitaristische Vorstellung von freien Märkten und Privateigentum nicht gänzlich gilt. Diese müssen durch Demokratie, Sozialgesetzgebung, Monopolzerstörung und -kontrolle und eine progressive Besteuerung modifiziert werden. Vgl. hierzu, zudem unter Hinweis auf weitere Autoren wie Gunnar Myrdal und R. Robbins, die Stellungnahme von Rostow 1960: 331. Dies entsprach der Rhetorik und teils auch der Politik von Präsident Roosevelt. Aus der europäischen Perspektive ungewohnt ist, daß das Wettbewerbsrecht unter Roosevelt auch gegen Gewerkschaften eingesetzt wurde. Erst 1941 wird dies vom obersten Gerichtshof als verfassungswidrig eingestuft. Wells 2002: 40, 55.

[409] Eucken 1952: 222. Vgl. für eine Ausarbeitung ordnungspolitischer Thesen in bezug auf das internationale Handelssystem etwa Molsberger/Duijn 1997; sowie Langer 1995.

[410] Eucken 1952: 222, 266-267.

[411] Eucken 1952: 167. Weiterhin wird die internationale Integration als Erfordernis der 'Sache' dargestellt, der aus einer zunehmenden Industrialisierung resultiert. Eucken 1952: 222.

[412] Eucken 1952: 15, 166, 184, 199, 204, 221, 273, 370.

[413] Eucken 1952: 255, 289.

Konkreter Ausgangspunkt für die ordnungspolitische Analyse war die schon vor dem ersten Weltkrieg[414] ansetzende, empirisch abgesicherte, Erfahrung einerseits allzu freier privater Akteure ("laisser faire"), die mit heute unerlaubten Mitteln, etwa Kartellen und Syndikaten, die Freiheit anderer Wirtschaftsakteure beschränkten ("Hang zur Monopolbildung"), wobei insbesondere in Deutschland die Haltung dazu unklar war[415], und andererseits einer Wirtschaft, die in den kommunistischen, sozialistischen und faschistischen Ordnungen entweder vom Staat, in Form einer

---

[414] Damals wurden Kartelle zu vielen Zwecken gegründet, darunter als europäische Kartelle zum Schutz vor amerikanischer Konkurrenz, die sogar Preissenkungen beschließen oder es gibt Marktaufteilungsabsprachen zwischen Europa und Amerika und schließlich gibt es die rein nationalen Kartelle. Einen Überblick über die Zeit nach dem Ersten Weltkrieg bietet Herriot 1930: 136-164. Dieser Autor nimmt die erfolgreiche grenzüberschreitende Koordination der Unternehmen in Europa zum Anlaß ein vereinigtes Europa zu fordern, daß auf dieser Kartellverwaltung aufbaut. Vgl. für die Zeit vor dem Ersten Weltkrieg das Beispiel des internationalen Kartells der Bromindustrie, 1892 bis 1902, bei dem U.S.-Produzenten und deutsche Unternehmen, organisiert in der Deutschen Bromkonvention, sich gegenseitig zusichern, nicht in ihre Heimatmärkte zu exportieren. Levenstein 1997: 119.

[415] Eucken 1952: 31, 41, 49-55, 128. Eine laisser faire Wirtschaftspolitik führte damals zu unfairen Vorgehensweisen von Unternehmen, die heute, eben aufgrund des an den Prinzipien Euckens orientierten Rechts und der Politik kaum mehr bekannt sind. Damals gehörte zum normalen Geschäftsgebaren: Kartellbildung und sonstige Abmachungen gegen Konkurrenten, darunter seitens der Kartelle ein Vorgehen gegen neue Investitionen in der Nähe ihrer Märkte. Genutzt wurden weiterhin: Rohstoffsperren; Patente, die als Sperren genutzt werden, ohne daß sie benutzt oder Lizenzen vergeben wurden; sowie Weigerungen zu normalen geschäftlichen Konditionen Produkte herauszugeben, wenn ein Unternehmen sich vorher gegen die eigenen Interessen gewendet hat. Diese Monopolkämpfe waren unter anderem deshalb schädlich, weil der Wettbewerb eingeschränkt wird und Macht den Ausschlag gibt, ob eine Firma weiter besteht und nicht ihre Effizienz. Eucken 1952: 41-43. Patente wurden zudem mit Outputrestriktionen und Preisvereinbarungen kombiniert, oft werden auf internationaler Ebene Märkte aufgeteilt. Wells 2002: 74, 86-89. Die frühe Situation in Deutschland in dieser Hinsicht beschreibt Kestner 1912. Grundlegend wandte sich gegen diese Abkehr vom eigentlich wünschenwerten Leistungswettbewerb in Deutschland Böhm 1933: 212. Solche Geschäftspraktiken sind nach dem heutigen Kartellrecht, welches sich teils auch auf patentrechtliche Aspekte wie die Lizensierung erstreckt teils explizit und teils dann, wenn eine marktbeherrschende Stellung bzw. wenn andere Aspekte, etwa eine Diskriminierung, vorliegt, nicht mehr erlaubt. Vgl. für Deutschland Immenga/Mestmäcker 1992: 1231-1371; die EU Bellamy/Child 2001: 7-001-8-144; und die USA Hovenkamp 1999: 191-332; speziell für Lizenzvereinbarungen mitsamt Länderüberblick Byrne 1998. Auch der Staat nutzte damals monopolitische Praktiken. Die Ausnutzung eines Nachfragemonopols konnten Unternehmer gegenüber den Arbeitern durchsetzen, wenn diese nicht mobil genug waren. Unterstützt wurde dies vom Staat, der dies mit Mobilitätsbeschränkungen unterstützt hat. Eucken 1952: 272. Für einen zeitbezogenen Überblick, der u.a. 2500 Kartelle in Deutschland schätzt und deren europaweite und internationale Ausdehnung beschreibt, für die Zeit nach dem Ersten Weltkrieg siehe Herriot 1930: 136-164. Dieser Autor unterschiedet allerdings, im Gegensatz zum Ordoliberalismus und in gewisser Seelenverwandtschaft mit der Chicago-School, siehe Abschnitt 'E', zwischen effizienzmaximierenden und, eher unerwünschten, preissteigernden Kartellen. Eine grenzüberschreitende Kartellverwaltung wird hier nicht nur als sachliche Notwendigkeit, sondern auch als Keimzelle für ein geeinigtes Europa angesehen. Der Autor ist Mitglied der französischen Delegation, die an der Etablierung eines internationalen Stahlverbands beteiligt war. Herriot 1930: 129, 153, 158. Dies korrespondiert mit der damals in Deutschland verbreiteten Toleranz gegenüber Kartellen, propagiert vor allem von Robert Liefmann, der sie als stabilisierende Faktoren in bezug auf Konjunkturschwankungen ansieht. Der Wettbewerb des freien Marktes wird als gefährlich angesehen und es wird argumentiert, daß der freie Markt schnell zu Monopolen führt. Von zentraler Bedeutung ist dabei das Urteil des Reichsgerichtshofs vom 4.2.1897, der Kartellverträge mit normalen Verträgen gleichstellt, was eine Einklagbarkeit impliziert. Zwar erwähnt der Reichsgerichtshof Beschränkungen, etwa wenn Monopole angestrebt werden oder eine "wucherische Ausbeutung der Konsumenten" vorliegt. Blaich 1970: 676. In Deutschland konnte damals aber keine klare politische Haltung gegenüber Kartellen gefunden werden. Dazu ist besonders die Debatte zum Standard Oil Fall in den USA instruktiv, die ebenfalls 1897 im Reichstags stattfand. Interessant ist hier etwa die Haltung der SPD, die Kartelle positiv bewertet, weil auch Arbeiter davon profitieren. Wiewohl es ein erstes Kartellgesetz 1923 gibt, wird dieses verwässert beschlossen und nicht umgesetzt. Eine Konzentrationswelle, die ab 1924 stattfindet, wird als Rationalisierungsbewegung bewertet. Im Jahre 1927 tritt Franz Böhm, Mitglied des Kartellreferats im Reichswirtschaftsministerium, später dem ordoliberalen Kreis zugehörig, mit einer klaren Analyse, die sich, trotz aller Rationalisierung, klar gegen Kartelle wendet, hervor. Böhm 1929; ausführlich Böhm 1933. Zu Böhms Einfluß auf die Gesetzgebung der BRD nach dem Zweiten Weltkrieg Günter 1975. Zu diesen Punkten: Blaich 1970; Blaich 1974. Vgl. ähnlich detailliert, mit einer empirisch genauen Beschreibung des Verhaltens der Kartelle Voigt 1953: 1962. Die Nationalsozialisten führten die Politik einer Tolerierung von Kartellen und die Priviligierung von Großkonzernen gegenüber kleinen Konkurrenten zum "radikalen Abschluß" durch ihre Zwangskartellisierung zum Nutzen großer Konzerne, mit schädlichen Auswirkungen für kleinere Unternehmen, denen dadurch eigentlich Schutz versprochen wurde. Neumann 1984: 146-147. Umso bemerkenswerter ist es, daß die USA schon früh eine strengere Haltung in bezug auf Kartelle ausgebildet hatte. Connor 2005: 20; genauer Wells 2002: 30-38. Einen Forschungsüberblick über die Nutzung von Kartellen in den Industrieländern seit 1614 legt vor Connor 2005: 5. In Abschnitt 'D', Punkt 5, Weltmarktpreise, Austauschbedingungen, 'Terms of Trade' finden sich Referenzen zu internationalen Rohstoffkartellen.

Zentralverwaltungswirtschaft, gelenkt oder unentwirrbar zu einen Geflecht einer politisch-wirtschaftlichen Entität transformiert war.[416] Diese beiden Möglichkeiten werden abgelehnt, weil es dort entweder auf privater oder staatlicher Seite zu allzu großen Machtkonzentrationen kommt und in der sozialistischen und faschistischen Version zu einer Schwächung des Staates angesichts einer Durchdringung durch private Wirtschaftsinteressen.[417] In bezug auf sämtliche dieser Szenarien wird die Gefahr betont, daß dabei nicht nur der Wettbewerb, auf dem Wohlfahrtssteigerung beruht, sondern auch die Handlungsfreiheit einzelner Personen und eine demokratisch-eigenständige Wirtschaftspolitik stark eingeschränkt werden.[418] Grundlegend ist weiterhin, daß anhand der Strukturmerkmale einer modernen, komplexen Wirtschaft geschlossen wird, daß bestimmte Ordnungsformen generell nicht dazu taugen, die Funktion der Wirtschaft zu ermöglichen. Einer Zentralverwaltungswirtschaft könne es, aller Erfahrung nach, nicht gelingen, an zentraler Stelle über soviele Informationen zu verfügen, daß eine Lenkung von Wirtschaft effizient erfolgt.[419] Der Ablauf der Wirtschaft erfolgt über das Preissystem und den Wettbewerb weitaus besser, sodaß der Markt als geeignetes Koordinationsinstrument erscheint. Auch in einer Krise sollte der Staat nicht einzelne Wirtschaftszweige unter seine Verwaltung stellen, weil dann immer die Gefahr besteht, daß er sich zu einer Zentralverwaltungswirtschaft entwickelt.[420]

An diesen Ausführungen werden bereits mindestens drei normative, wertende Aspekte deutlich, die, im deutlichen Spannungsverhältnis zum Wertfreiheitspostulat Max Webers[421], die wirtschaftspolitische Diskussion strukturieren: Zu den normativen Zielen gehört die Erhaltung der Freiheit der individuellen unternehmerischen Akteure[422], gleichzeitig wird die Begrenzung und Ausbalancierung privater Macht in ihrem Verhältnis zum Wirtschaftsgeschehen und zur politischen

---

[416] Eucken 1952: 55-104; 94, 104.

[417] Eucken 1952: 327.

[418] Eucken 1952: 55-104; 104.

[419] Eucken 1952: 53-84; 106-139.

[420] Damit verbunden ist die Warnung Euckens davor, daß im Extremfall, wenn der Staat dazu gezwungen wird, zum Beispiel aus sozialpolitischen Gründen, aber auch aus Gründen einer Krise in diesem Bereich, die Verwaltungen eines Wirtschaftszweigs (etwa Kohle- oder Stahl) zu übernehmen, große Vorsicht zu walten hat, weil ansonsten ein schleichender Übergang in die Zentralverwaltungswirtschaft ansteht, mit den damit verbundenen Effizienzverlusten. Eine solche Übernahmen wird durch die Existenz von Monopolen begünstigt. Eucken 1952: 150-151.

[421] Eucken 1952: 341. Das Spannungsverhältnis zum Wertfreiheitspostulat besteht darin, daß hier explizit Werte thematisiert werden und als verbindlich angesehen werden, die einer Wirtschaftsordnung zugrunde liegen sollen, unter anderem deshalb, weil sonst die Funktion der Ordnung, die das Erreichen dieser Werten ermöglicht, selbst als gefährdet erscheint. Die Verfolgung von Werten erscheint gleichermaßen als sachlich angebracht und als der Natur der empirisch vorliegenden Wirtschaftsdynamiken angemessen und entnommen. Dies löst den Gegensatz zwischen dem empirischen Sein und der Sphäre des Sein-Sollens insofern auf, daß eine seiende Wirtschaftsordnung ethischen Ansprüchen weitgehend genügen kann, ohne extreme Effizienzeinbußen aufzuweisen und es droht somit kein dramatisches Auseinanderklaffen dieser beiden Sphären. Zwar liegt hier kein direkter Widerspruch gegenüber dem Ansatz Webers vor, der vor allem für eine klare Differenzierung der beiden Sphären des Seins und des Sollens eintritt. Dennoch kann argumentiert werden, daß Max Webers Ansatz dem Vorgehen des Ordoliberalismus sicher nicht einladend und verständnisvoll entgegenkommt. An zentraler Stelle im Objektivitätsaufsatz steht immerhin These Webers, daß die empirische Ebene kein Ausgangspunkt für bindende Ideale und Normen bieten kann. Damit wird scheinbar eine Theorie ganz abgelehnt, die sich empirischen Gesetzmäßigkeiten widmet, die es ermöglichen Werte aufrechtzuerhalten. Weber 1988: 149, 154-155, 181.

[422] Eucken 1952: 175-180.

Willensbildung angestrebt[423] (dies könnte auch als Dezentralisierung oder Demonopolisierung zum Schutz der Demokratie bezeichnet werden) und nicht zuletzt erfolgt die Entscheidung für eine den anderen Ordnungsformen überlegende Leistung der Wohlfahrtssteigerung durch eine marktbasierte Verkehrswirtschaft, weil sie für eine bessere Versorgung der Bevölkerung sorgen kann und eine gerechte Verteilung möglich macht.[424]

Das Kunststück der Ordnungsökonomik besteht darin zu beweisen, daß eigentlich nur diese kapitalistische, verkehrwirtschaftliche Ordnung in Frage kommt, wenn es darum geht die moderne Wirtschaft funktionieren zu lassen[425] und es genau diese Ordnung ist, mit der wichtige wertbezogene Ziele gemeinsam mit und durch das Ziel wirtschaftlicher Effizienz angestrebt werden können.[426]

Basierend auf der Annahme einer Interdependenz wirtschaftlicher mit politischen Ordnungsformen werden auch Zukunftsprognosen aufgestellt. Erwartet wird, daß die Etablierung einer totalitären Regierung notwendigerweise zu einem staatlich kontrollierten Wirtschaftssystem führt und eine demokratische Regierung in einem wirtschaftlichen System, daß durch hochkonzentrierte Wirtschaftsblöcke ausgezeichnet ist, nicht bestehen kann, weil der Staat dann vielfach in wirtschaftliche Vorgänge eingreifen muß und die Trennung der beiden Sphäre ihre Wirksamkeit verliert.[427]

Somit wird eine auf Eigentumsschutz und Marktkonkurrenz basierende Wirtschaft gleichermaßen angesichts ihrer überlegenen Effizienz und Koordinierungsleistung, aber auch aufgrund ihrer dezentralen, die individuelle Freiheit der Wirtschaftsteilnehmer erhaltende Struktur, akzeptiert. Meist ausgeblendet wird in der Literatur aber[428], daß die zentrale Rolle, die vom Ordoliberalismus dem Markt zugemessen wird, nicht - allein - auf einem Verweis auf liberale Modellvorstellungen, etwa vom vollständigen Wettbewerb und einer dadurch behaupteten effizienten Ressourcenallokation und Wohlfahrtssteigerung oder auf dem Aufzeigen der Funktionen des Preismechanismus beruht, sondern

---

[423] Eucken 1952: 53. Die zentrale Rolle der Machtbegrenzung und Machtbalance, die sich in vielen Institutionen der Wettbewerbsordnung widerspiegelt, darunter dem Markt und der Wettbewerbspolitik, wird deutlich an folgenden Zitat: "Niemand darf mehr und darf weniger wirtschaftliche Macht besitzen als notwendig ist, um eine Wettbewerbsordnung zu verwirklichen" (Kursiv im Original). Eucken 1952: 376.

[424] Verteilungsfragen sind nicht von der Frage der Lenkung der Wirtschaftsordnung zu trennen. "Wenn es also richtig ist, daß nur verteilt werden kann, was vorher produziert wurde, dann muß die erste Frage aller Sozialreformer auf die Wirtschaftsordnung mit dem höchsten wirtschaftlichen Wirkungsgrad gerichtet sein." Eucken 1952: 315; siehe auch Eucken 1952: 12, 126-127; 300.

[425] Eucken 1952: 245.

[426] Als weiterer Wert wird von Eucken bereits der Umweltschutz anerkannt, siehe dazu auch weiter unten. Gerken/Renner 2000: 23. "Die Aufgabe bliebt immer die gleiche: die Herstellung einer funktionsfähigen und gerechten Ordnung" (Herv. d. Verf.), "Es ist aber nur die eine Seite der Wettbewerbsordnung, daß sie auf die Durchsetzung der ökonomischen Sachgesetzlichkeit dringt. Ihre andere Seite besteht darin, daß hier gleichzeitig ein soziales und ethisches Ordnungswollen verwirklicht werden soll. Und in dieser Verbindung liegt die Stärke." (im Original gesperrt) Eucken 1952: 166, 370. Genauso Zeppernick 1987: 47.

[427] Darauf weist hin Kaufer 1980: 511.

[428] In der Sekundärliteratur wird meist nur auf die Funktionen des Preiswettbewerbs hingewiesen. Streit 1991: 33-34, 84. Oder es werden wichtigste Prinzipien der Ordnungsökonomie aufgezählt, die unter anderen für den Wettbewerb sorgen. Funktionsfähiges Preissystem vollständiger Konkurrenz; Geldwertstabilität; Freier Marktzutritt; Privateigentum; Vertragsfreiheit; Haftung; Konstanz der Wirtschaftspolitik. Gerken/Renner 2000: 10. Eine materiale Analyse vorhandener Faktoren, die die Dynamik der Wirtschaft bestimmen erfolgt dort nicht. Die erfolgt aber, mit unterschiedlichen Schwerpunkten, in der Wachstumstheorie und vielen sonstigen wirtschaftstheoretischen Analysen, etwa in der Theorie der Wettbewerbspolitik.

- zusätzlich bzw. ergänzend - mit einer konkreten Analyse der Struktur, der Fähigkeiten und der Hintergrundbedingungen und der Wettbewerbsprozesse der modernen Wirtschaftstätigkeit begründet wurde.

Den Unternehmen, die unter diesen modernen Bedingungen agieren, schreibt Walter Eucken unter anderem Anpassungsfähigkeit zu, wobei erst dadurch die Ergebnisse einer intensiven Konkurrenz zu erwarten sind. Vier Charakteristika der modernen Wirtschaft werden aufgezählt: Durch sinkende Transportkosten und breiter angelegte Transportangebote nimmt die Konkurrenz zu, sodaß lokale Monopole zurückgedrängt werden, etwas daß auch den mobileren Arbeitern zugute kommt und ihre Position stärkt. Weil immer mehr Produkte hinsichtlich ihres Gebrauchs- und Konsums ähnlichen Zwecken genügen, nimmt die Substitutionskonkurrenz zu, so zwischen unterschiedlichen Stofffasern oder Transportmitteln. Weiterhin nimmt durch das verbreitet vorhandene technische Wissen die Fähigkeit zur Anpassung zu: "Durch die neuere Entwicklung des technischen Wissens hat der moderne Industrieapparat in hohem Maße an Fähigkeit zur Anpassung gewonnen."[429] Die Unternehmen stellen ihre Produktion relativ schnell um, treten als Konkurrenten auf neuen Märkten auf und es gibt keine kontinuierliche Zunahme fixer Kosten, auch weil durch die Elektrizität auch kleinen Unternehmen flexibel Energie zur Verfügung steht. Schließlich sei, von Ausnahmen abgesehen, eine ständige Vergrößerung der Fabrikationsanlagen nicht zu beobachten.[430] Insgesamt wird geschlossen, daß die Unternehmen, vermittels ihres technischen Wissens, welches relativ gut zugänglich ist, aber auch aufgrund ihrer geldlichen Rücklagen sowie der Finanzmärkte die Option haben, sich gegen Marktanteilsverluste zu wehren. Sie können ihre Produktion modernisieren, umstellen oder auf neuen Märkten als Konkurrent aufzutreten, sodaß monopolistische oder oligopolistische Strukturen abgewächt werden.[431]

Mit dieser komplexen Sicht auf das Wirtschaftsgeschehen öffnet sich Eucken einer Reflektion über weitere Faktoren bzw. "Akkumulationsgegenstände"[432] und für die Art und Weise des Wettbewerbsprozesses[433], die für die Entwicklung einer Volkswirtschaft von Bedeutung sind und für die Frage inwiefern diese von der rechtlichen Ordnung beeinflußt wird. Typischerweise werden in der Wirtschaftstheorie bestimmte, hauptsächlich als wirkungsmächtig angesehene Faktoren ausgesondert, etwa die Ausweitung des Produktivkapitalbestands, die Verfügbarkeit von Rohstoffen, die Weitergabe bzw. Diffusion bisherigen und die Gewinnung neuen Wissens und die Ausführung von Innovationen, um die Entwicklung und das Wachstum der Wirtschaft zu erklären.[434] In Eucken kommen diese Faktoren ebenso vor, deutlich wird aber gemacht, daß institutionelle und rechtliche Rahmenbedingungen dazu kommen müssen, um die Wirksamkeit dieser Faktoren ermöglichen und

[429] Eucken 1952: 229.
[430] Eucken 1952: 227-235.
[431] Eucken 1952: 225-240.
[432] Streit 1991: 107.
[433] Olten 1995: 65-70.
[434] Streit 1991: 107.

um deren Dynamiken zu beeinflussen. Er stellt in seiner Analyse fest, daß wenn die von ihm genannten Vorraussetzungen vorliegen, viel dafür spricht, daß eine Marktwirtschaft zufriedenstellend im Sinne der Wohlfahrtssteigerung funktionieren kann.

Eine zentrale Rolle kommt in diesem Wirkungsgeflecht dem Preismechanismus zu, der die Aktivitäten der Wirtschaftsteilnehmer koordiniert und der Anpassungshandlungen auslöst. Höhere Preise lassen es angeraten erscheinen, in einem Markt als zusätzlicher Konkurrent einzutreten. Niedrigere Preise, bei denen ein Unternehmen nicht mehr kostendeckend produzieren kann, geben Anreize nach technischen Neuerungen Ausschau zu halten.[435] Diese Vorstellung von der Leistung von Märkten entspricht dabei weitgehend heutigen Konzeptionen.[436] Erst das Recht auf Privateigentum ermöglicht aber die Fähigkeit zur Anpassung und die Verfügbarkeit von Ressourcen. Dadurch wird es nicht nur ermöglicht wirtschaftliche Macht aufzubauen, sondern die Konkurrenten erhalten Gegenmacht und können sich, wie oben erwähnt, als resistent bzw. anpassungsfähig gegenüber Veränderung erweisen.[437]

Insgesamt gesehen wohnen dem Preismechanismus, gestützt von der rechtlichen und politisch aufrechterhaltenen Wettbewerbsordnung, neben disziplinierenden, lenkenden[438] somit auch antikonzentrative[439] und gleichgewichtserhaltende[440] Tendenzen inne. Zu erwarten sei unter diesen Vorraussetzungen nicht, daß die Märkte in extremer Form von Monopolen oder Oligopolen dominiert werden.[441] Dies wiederum vereinfacht die Kontrolle der zu erwartenden geringen Zahl von Monopolen und Oligopolen. Entstehen diese doch, muß der Staat dafür sorgen, daß sie sich weiterhin marktkonform verhalten. Für diese Kontrolle hat Eucken Kriterien ausgearbeitet.[442] Im großen und

---

[435] Eucken 1952: 70, 246-249, 274.

[436] Zur Definition eines funktionsfähigen Wettbewerbs werden heute die folgenden Faktoren aufgezählt: Die Verteilung der Markteinkommen entsprechend der Marktleistung, Verteilung des Angebots an Waren und Dienstleistungen entsprechend der Bedürfnisse der Konsumenten, Anpassung der Produktion an veränderte Rahmenbedingungen, etwa der Technik. Dazu kommt die Freiheitsfunktion, etwa durch das Vorhandensein von Handlungsalternativen. Schließlich die Faktorallokation, also der effizienteste Einsatz von Produktionsfaktoren in die jeweilige produktivste Verwendungsmöglichkeit. Dies wird auch geläufig mit dem internationalen Handel in Verbindung gebracht wird. Vgl. Fritsch et al. 1993: 8-9.

[437] Eucken 1952: 274.

[438] Die Bemerkungen von Eucken zu den Wirkungen des Preissystems, die teilweise auch unter dem Label des Privateigentums beschrieben werden, erfolgen sehr verstreut und befinden sich oft im Zusammenhang mit der Kritik an monopolistisch verzerrten Vorgängen der Preisbildung. Eucken bezeichnet das Preissystem als "Knappheitsmesser", "Rechenmaschine". Und als "...Kontrollapparat. Es hat eine zwingende Kraft. Wenn die Kosten den Erlös überschreiten, so zwingt diese Disproportionalität auf die Dauer den Betrieb, sich umzustellen oder aus dem Markte auszuscheiden." Eucken 1952: 70. Siehe auch Eucken 1952: 160-162, 274.

[439] Nicht nur die Anpassung der Fähigkeiten durch das Preissystem wirkt antikonzentrativ, ebenso das Privateigentum, das Kreditsystem, wodurch über Ressourcen verfügt werden kann, die Anpassung erleichtern. Eucken 1952: 228, 274. Zudem können Firmen, die unter Konkurrenzbedingungen arbeiten, nicht soviele Gewinne erwirtschaften, sodaß ihre Macht nicht schnell und unlimitiert ansteigt.

[440] Eucken 1952: 81, 274.

[441] Eucken 1952: 292-293. Auch in der weiteren Sekundärliteratur werden die Preisfunktionen ähnlich betrachtet wie oben in Fritsch et al. 1993: 8-9. Ebenso sollen Preise auch Wettbewerbsfunktionen ausüben ("Auslesefunktion - Rationierung der Anbieter"). Es wird aber weniger klar darauf hingewiesen, daß die Preise im Prinzip die gesamte Wettbewerbsordnung widerspiegeln und auch antikonzentrative und gleichgewichtserhaltende Wirkungen haben. Dies wird von Streit (1991) als Leistungswettbewerb begrifflich abgegrenzt und entspricht der oben benutzten Wettbewerbskonzeption, bis auf den Punkt, daß hier eine evolutorische Wirtschaftsentwicklung nicht als akzeptabel erachtet wird und auch nicht der Eindruck besteht, daß notwendig immer Ungleichgewichte, preislicher und wettbewerblicher Art, bestehen müssen. Streit 1991: 33-40.

[442] Eucken 1952: 295-299.

ganzen ist eine interventionistische Wirtschaftspolitik unter diesen Umständen weniger oft gefragt.[443] Zudem reagiert die private Wirtschaft in diesem System auf die Bedürfnisse der Konsumenten.[444] Kurz: Der Preismechanismus steht im Ordoliberalismus nicht so allein, wie in der Neoklassik. Er hat mehrere, unterschiedliche Funktionen. Dabei wirkt er zurück auf die Wirtschaftsdynamiken, welche wiederum den Preismechanismus dabei unterstützen, diese unterschiedlichen Funktionen ausführen zu können. Die institutionellen und rechtlichen Rahmenbedingungen ermöglichen dies in einem passiven Sinne, wirken aber auch aktiv, im Sinne der Erhaltung einiger dieser Funktionen.

Um die Anpassungsfähigkeit der Firmen zu erhalten, fordert Eucken die Reform des damals existierenden Patentrechts, weil es die Verbreitung der Technologie zu stark hemme und monopolistische Tendenzen fördere.[445] Zu einem gewissen Grad spiegelt sich seine Haltung nach dem Zweiten Weltkrieg wieder. So wurden Zwangslizensierungen benutzt, aus nationalem Interesse oder bei Wettbewerbsverstößen, welches zum Teil Technologiediffusion gefördert hat.[446] Für Patente räumten die fortgeschrittenen Industriestaaten eine Schutzfrist von 17 Jahren, USA oder 18 Jahre, Deutschland, ein, die Entwicklungsländer lagen bei 12 Jahren, Korea oder 14 Jahren, Indien.[447]

Für diese, neben dem Preismechanismus und dem Markt, diversen rechtlichen Elemente, die das Aufrechterhalten eines funktionierenden Marktes ermöglichen, wird der übergreifende Terminus der Wettbewerbsordnung verwendet.[448] Darunter werden die diversen Rechtsinstitute aber auch die politischen Institutionen subsumiert. Dazu gehört beispielsweise das Recht auf Eigentum, das Haftungsrecht, die Vertragsfreiheit und eine Gerichtsbarkeit.[449] Um eine Vermachtung des Marktes zu verhindern, die eine Abschwächung des Wettbewerbs nach sich zieht und um gleichzeitig einem privatwirtschaftlichen Einfluß auf die Politik vorzubeugen, sowie um die Freiheit anderer Wirtschaftsakteure zu erhalten, tritt ein Wettbewerbsrecht und die über eine Institution ausgeführte

---

[443] Eucken 1952: 292-293. So auch Zeppernick 1987: 31-32.

[444] Eucken 1952: 71.

[445] Eucken 1952: 269.

[446] In einer ganzen Reihe von Industrieländern, darunter den USA, Deutschland und Kanada, wurde in den ersten drei Jahrzehnten nach dem Zweiten Weltkrieg auf Zwangslizensierung zurückgegriffen. D.h. Patente von Firmen werden auf Anordnung der Regierung, die nationales Interesse anmeldete oder aufgrund von Wettbewerbsverstößen an andere Firmen lizensiert, teils sogar ohne Lizenzzahlungen vorzusehen. In den meisten Fällen wurden die Lizenzzahlungen in den USA durch die Regierung oder gerichtlich festgelegt und lagen sehr niedrig, etwa zwischen 3 % und 10 %. Betroffen waren Patente auf Raketenmotoren, das Patent von Howard Hughes auf geostationäre Satellitentechnologie, die Plutoniumproduktion, Xerox Patente auf Kopierer, General Electrics Glühlampenpatent sowie viele Medikamentenpatente. In Deutschland wird in den siebziger Jahren gegen das Patent auf Valium von Hoffmann-LaRoche vorgegangen, es gelingt aber nicht Patentmißbrauch zu beweisen. Damit wurde der Patentschutz insgesamt nicht ausgehebelt, in den USA werden etwa erhebliche Strafzahlungen für Patentverletzungen fällig, etwa 900 Mill. für Kodaks Verletzung eines Patents von Polaroid. Überblick in Scherer 2003: 3-13. Historisch gesehen ist Zwangslizensierung nicht neu, sie gab es schon im 18. Jhd. Haber 1958: 200.

[447] In Entwicklungsländern war die Schutzperiode kürzer angelegt, in Indien etwa 14 Jahre, bei Pharmazeutika und Nahrungsmitteln 7 Jahre. Hilpert et al. 1997: 209. Deutschland räumte bis 1978 18 Jahre ein. Straus 1996: 200. Die USA lag bei 17 Jahren. Scherer 1980: 439. Siehe Abschnitt 'H' und Abschnitt 'J', Punkt 26, TRIPS. In einer ganzen Reihe von Bereiche wurden, auch von Industrieländern, Patente nicht akzeptiert. Siehe: **Tabelle 1**.

[448] Eucken 1952: 266-267.

[449] Eucken 1952: 270-285.

Wettbewerbspolitik ("Monopolaufsicht", "positive Wirtschaftsverfassungspolitik") hinzu.[450] Der Wettbewerbspolitik kommt somit eine zentrale Rolle zu, die nicht nur eine Dezentralisierung der wirtschaftlichen Struktur erzeugen soll, sondern auch eine wirtschaftliche Ordnung aufrechterhalten soll, in der für einzelne individuelle Akteure Anreize Innovationen anzustreben bestehen bleiben, aber wettbewerbsbeschränkende Praktiken und ähnliche wirkende strukturelle Stellungen, also Monopole, verhindert werden. Wettbewerbspolitik hat dabei zur Folge, daß partiell die Vertragsfreiheit eingeschränkt wird, beispielsweise sind bestimmte Verträge, etwa zur Bildung eines Kartells, verboten.[451] An diesem Punkt wird deutlich, daß der Ordoliberalismus Abwägungen und Eingriffe in Rechte zuläßt, auch in die vom extremen Liberalismus absolut gesetzten Freiheits- und Eigentumsrechte individueller Akteure. Wie oben schon erwähnt, kann aber die Öffnung von Märkten gleiche Effekte haben, wie eine wettbewerbspolitische Entscheidung.[452]

Dieses eindeutige Votum für eine Wettbewerbspolitik muß auch auf grenzüberschreitende Vereinbarungen bezogen werden. Denn nicht nur in den Binnenmärkten gab es damals vielfach Kartelle, sondern dazu kamen die Exportkartelle, also heimische Firmen, die sich zum Exportieren zusammenschlossen und Preise vereinbarten und internationale Kartelle, etwa solche, die eine Marktaufteilung vornahmen, sodaß es als Effekt zu überhaupt keinem Handel kam oder daß dem einen Produzenten ein bestimmter regionaler Markt zuerkannt wurde. Daß diese Praktiken damals, genauso wie die binnenstaatlichen Organisationen, verbreitet waren, wurde nicht zuletzt durch die umfassende Beschlagnahme und Offenlegung von geschäftlichen Daten während und nach dem Zweiten Weltkrieg deutlich.[453] Zwischen 1937 und 1949 wurde die Kartellbekämpfung zur Priorität der U.S.-Politik, sowohl unter Präsident Roosevelt als auch unter seinem Nachfolger Truman. Dabei ging es anfangs darum, die Demokratie vor dem Machtzuwachs privater Interessengruppen zu schützen.[454]

Diese Hochzeit amerikanischer Wettbewerbspolitik hatte zum Ergebnis, daß die meisten internationalen Kartelle aufgelöst wurden, wodurch es erheblich erschwert wurde, in Zukunft wieder funktionierende Kartelle zu Gründen. In dieser Zeit wurden umfangreiche Untersuchungen in Auftrag gegeben, die die Wirksamkeit vieler Kartelle beschrieben, es ging aber auch um die Industriestruktur selbst. Für die heimische Ebene zeigten diese Untersuchungen, daß die U.S.-Industrie in einigen

---

[450] Bei Eucken findet sich die Forderung des Verbots eines Behinderungswettbewerbs, ein Tatbestand, der noch heute im deutschen Kartellrecht zu finden ist und einer Monopolaufsicht, deren Funktionen der heutigen Fusionskontrolle ähneln. Eucken 1952: 255, 267, 298-299.

[451] Eucken 1952: 278-279.

[452] Eucken 1952: 266-267.

[453] Wolff 1996a: 239-240.

[454] Präsident Roosevelt am 29. April 1938 in einer Message from the President of the United States to the Congress of the United States: "...the liberty of a democray is not safe if the people tolerate the growth of private power to a point where it becomes stronger than their democratic state itself. That, in essence, is facism - ownership of government by an individual, by a group, or by any other controlling private power...", "Private enterprise is ceasing to be free enterprise and is becoming a cluster of private collectivisms; masking itself as a system of free enterprise after the American model, it is in fact becoming a concealed cartel system after the European model." In: Hadley 1970: 455. Im Januar 1947 drückt Präsident Truman in seiner State of the Union Address seine Sorge über "growing concentration of economic power and the threat of free competitive enterprise" aus. Rodino 1994: 1060.

Bereich stark konzentriert war. So wurde etwa noch 1954 immerhin 29 % der U.S. Industrie als monopolistisch klassifiziert.[455]

Schon vor dem Zweiten Weltkrieg wurden von den U.S. Behörden die internationalen Wettbewerbsbeschränkungen kritisch gesehen, etwa komplexe Abmachungen, die um Patente angesiedelt waren.[456] Nach Ausbruch des Zweiten Weltkriegs wurde dann ein enger Zusammenhang zwischen Kartellen und der Verbreitung des Faschismus gesehen sowie die Nutzung von Kartellen und internationalen Vereinbarungen durch die Nationalsozialisten hervorgehoben, zum Zwecke der Schwächung der Produktionskapazitäten der Kriegsgegner.[457] Auf der internationalen Ebene werden zwischen 1945 und 1949 von seiten des U.S.-Justizministeriums 60 Vollstreckungsklagen gegen internationale Kartelle angestrengt, die in vielen Fälle eine Auflösung bewirkten.[458] Diese Aktivitäten können als bedeutsamer Sieg der Antitrust-Bewegung bezeichnet werden:

---

[455] Die Kriterien können hier nicht reproduziert werden, siehe Nutter/Einhorn 1969: 90; geschätzt wird, daß 56 % der U.S. Ökonomie 1958 unter Bedingungen effektiven Wettbewerbs abläuft. Shepherd 1982: 619. Eine umfangreiche Studie, in der auch Kartellpraktiken beschrieben werden, die aber nicht auf numerische Ergebnisse hinausläuft, wurde geschrieben von Wilcox 1940. Daß viele Bereiche, aber sicherlich nicht die gesamte amerikanische Ökonomie von Oligopolen geprägt ist, und vor allem der Verbraucher vielfach seinen Konsum unter Wettbewerbsbedingungen erwerben kann, wird betont von Wilcox 1950: 73.

[456] Im U.S. Kongreß wird in einer Untersuchung des Temporary National Economic Committee 1937 die Webb Pomerene Ausnahme für Exportkartelle und besonders der Mißbrauch von Patenten kritisiert (damals 17 Jahre Patentschutzfrist). Damals sind Patente Ausgangspunkt internationaler Kartelle (etwas das General Electric Glühbirnen Kartell). Gefordert wird in dieser Untersuchung, Patente nach dem Ende der Schutzfrist, an jede interessierte Firma zu staatlich kontrollierten, fairen Lizenzpreisen zugänglich zu machen. Wells 2002: 40.

[457] Präsident Roosevelt kommuniziert im September 1944 an den Außenminister Cordell Hull: "Moreover, cartels were untilized by the Nazis as government instrumentalities to achieve political ends." Siehe: Wells 2002: 97. Die dazugehörige Hintergrundpublikation ist 'Germany's Master Plan. The Story of an Industrial Offensive' von Borkin/Welsh 1943.

[458] Seit dem Sherman Act aus dem Jahre 1890 haben die USA die rechtlichen Möglichkeiten gegen Kartelle bzw. Preisabsprachen vorzugehen. Hovenkamp 1999: 49. Bis Mitte der vierziger Jahre des 20 Jhd. gab es nur einen langsame Steigerung der Aktivitäten der Wettbewerbsbehörde und wenige explizite Kartellfälle. Dazu kam, daß die USA durch den Webb-Pomerene Act aus dem Jahre 1918 Exportkartelle zuließen. Der sog. 'silver letter' der Federal Trade Commission, welche die Exportassoziationen verwaltete, führte zudem dazu, daß das Engagement von U.S. Firmen in internationalen Kartellen als akzeptabel angesehen wurde. Erst im März 1944 wird die Argumentation des 'silver letter' angegriffen und anhand der Gesetzgebungsgeschichte dargelegt, daß der Webb-Pomerene Act die Teilnahme an internationalen Abkommen nicht erlaubt. Wells 2002: 33, 105-107. Das Landwirtschaftsministerium partizipierte damals beispielsweise an Kartellen für Weizen und Zucker. Wells 2002: 37. Exportkartelle, die allein heimische Firmen betreffen, sind für U.S. Firmen bis heute erlaubt. Dies ist in vielen Ländern so. Schoenbaum 1994: 419. Erst spät werden in der New Deal Politik von Präsident Roosevelt privatwirtschaftliche Machtballungen thematisiert. Zuerst einmal verbreiteten sich während der Rezession der dreißiger Jahre Kartelle und es wurde diskutiert, ob die Regierung nicht über Kartelle ein rationale Wirtschaftspolitik steuern kann. Sein National Recovery Act (NRA), suspendierte die Wettbewerbpolitik, Wettbewerb sollte über Codes geregelt werden. Im Jahre 1935 erklärt der oberste Gerichtshof den NRA für verfassungswidrig. Wells 2002: 35-37. In seiner zweiten Amtszeit entdeckt Roosevelt die Wettbewerbspolitik als Stimmenfänger. Seit 1937 wird die Wettbewerbsbehörde gestärkt und statt 58 wurden nun 200 Rechtsanwälte damit befaßt. Die Zahl der Fälle stieg von 11 auf 92 jährlich. Wells 2002: 37-40. Zum Vergleich: In den zwanziger Jahren wird etwa gegen die internationalen Gummi und Potasche Kartelle vorgegangen, weil dies U.S. Interessen schädigte. Wells 2002: 33. Insgesamt als zögerlich wird die Aktivität der U.S. Wettbewerbsbehörden in bezug auf die Kartellbekämpfung in der Zwischenkriegszeit beschrieben von Connor 2004: 214. Im Jahre 1937 ändert sich die Situation, es wird etwa gegen das Aluminiummonopol von Alcoa vorgegangen, 1939 greift die Wettbewerbsbehörde das Nitratkartell von DuPont, Allied Chemicals und dem Land Chile an, welches nachteilige Wirkung auf die Düngemittelversorgung hatte (mittelbar waren auch IG Farben, ICI und Norske Hydro in Europa involviert), dazu kommt der Patentfall Ethyl. Spätere Fälle standen unter dem Eindruck des Zweiten Weltkriegs, wie Bausch & Lomb, welche Optik für das Militär herstellen und ihre Bindung von Zeiss auflösten. Hier wurde sich gegen Monopolisierung mit Hilfe von Patenten gewandt. Im Januar 1941 wird die Magnesiumherstellung dekartellisiert. Dies geschieht nicht zuletzt, um den Krieg zu gewinnen und eine billigere Versorgung und Produktion zu ermöglichen. Wells 2002: 58, 64-65; 66. Um das damalige Ausmaß internationaler Kartelle zu verdeutlichen, sei auf die 800 unterschiedlichen Vereinbarungen des englischen Chemiekonzerns Imperial Chemical Industries (ICI) hingewiesen. Wells 2002: 45. Die Chemieindustrie war damals durch komplexe Abmachungen verbunden. DuPont (USA) und ICI (England) räumten sich gegenseitig Patente und gegenseitig exklusiven Marktzugang ein. ICI stimmt zu, die gegenüber DuPont eingangenen Verpflichtungen in Abmachungen mit weiteren Firmen ebenso durchzusetzen, etwa in Verträgen mit der Firma Anglo-Persian (Öl), der belgischen Solvay (Chemie) oder der IG Farben. In Auslandsmärkten gründeten DuPont

"Taken together theses decisions represented perhaps the greatest victory for antitrust prosecution since World War I. They made illegal the participation of American firms in international cartels through patent accords, joint ventures, or Webb Pomerene associations illegal under most circumstances, even if the cartels were not specifically directed at American markets. (...) The implications reached far beyond the United States. Because American firms were among the leading concerns in most industries, the ban on their participation in international cartels made the construction of such organizations an uncertain proposition at best."[459]

Es kann in der Wettbewerbspolitik auch darum gehen, kleine Firmen vor größeren Firmen zu schützen und eine breite Verbreitung von Technologie zu ermöglichen, um das Gemeinwohl zu fördern. Auf diese, in der historischen Situation nach dem Ende des Zweiten Weltkriegs, schon[460] genutzte

---

und ICI gemeinsame Unternehmungen. Wells 2002: 45, 99. Die deutsche IG Farben (schon eine Fusion zwischen den größten Färbestoffherstellern) war nur als 'IG' Kartell bekannt, welches sehr breit angelegt war. Besonders enge Verbindungen hatten damals IG Farben und Standard Oil of New Jersey (später Esso). Ihr Abkommen umfaßte den gesamten Petrochemiebereich. Wells 2002: 45. IG Farben verkaufte damals die Rechte der Kohleverflüssigung (bis auf den deutschen Markt) an Standard Oil, welches durch den damit verbundenen Technologietransfer seine Raffinerietechnik verbessern konnte. 1930 wird eine gemeinsame Joint American Study Company (Jasco) gegründet, damit beide Firmen zusammen Entdeckungen in der Petrochemie verwerten und deren Verwertung kontrollieren konnten. Jasco kontrolliert 1939 etwa den Prozess zur Herstellung synthetischen Gummis, welcher für die Kriegsführung wichtig wird. Erst 1942 werden auf Intervention der Wettbewerbsbehörde anderen amerikanischen Firmen gebührenfrei dafür Lizenzen eingeräumt. Wells 2002: 45-47, 73. Die Bekämpfung dieser Kartelle und Abmachungen wird nach Kriegseintritt der USA im Dezember 1941 weiterverfolgt. Wells 2002: 71-83. Nach einer kurzen Pause, die durch die Konzentration aller Kräfte auf den Krieg begründet war, übernimmt Wendell Berge im Herbst 1943 die Wettbewerbsbehörde und initiiert bis zum Frühjahr 1945 gut begründete 19 Fälle gegen die komplexen internationalen Kartellstrukturen. Wells 2002: 126. Die Fälle bezogen sich auf Färbemittel, Magnesium, Aluminium, Presseagenturen, Optik für militärische Zwecke, Streichhölzer, Plastik, eine Substanz zum Gerben von Leder, Fotochemikalien, Tungsten Karbidstahl, Glühlampen, fluoreszierende Lampen, Magnesiumstücke, chemische Stoffe, Medikamente, Titanoxide (Bestandteil weißer Farbe), Alkali, Bestandteile von Getreidemühlen. Wells 2002: 240-241. In diesen Fällen wird u.a. klargestellt, daß diese Abmachungen Auswirkungen auf den heimischen Markt der USA haben und die Webb Pomerene Ausnahme wird rückgängig gemacht, sodaß komplexe internationale Abmachungen nicht mehr ohne weiteres vom Wettbewerbsrecht gedeckt sind. Wells 2002: 33, 105-107. Oft ging es in diesen Fällen um den Austausch von Patenten und darauf aufbauende Patente für Produktionsprozesse und inkrementale Verbesserungen, mit denen es Außenseitern verunmöglicht wurde, in die Industrie einzusteigen und damit verbundene Marktaufteilungen und Preisabsprachen. Ebenso geht es um Exportkartelle und es wird etwa verboten wird, gemeinsame ausländische Produktionsstätten zu betreiben. Wells 2002: 128-129. Die Rechtslage über Patente und Lizensierung bleibt bis heute komplex. Zwei Beispiele aus dem U.S. Wettbewerbsrecht: Immerhin sind 'nackte' Marktaufteilungen verboten und werden einem Kartell gleichgestellt, nicht aber Bestimmungen in Lizenzabkommen, die Verkäufe auf bestimmte Regionen beschränken. Hovenkamp 1999: 205, 245-247. Obwohl es die Wettbewerbsbehörden mit Unwohlsein erfüllt, gilt auch die General Motors Entscheidung aus dem Jahre 1927 immer noch, welche besagt, daß wenn eine Lizenz nur an ein Unternehmen übertragen wird, es auch Absprachen über den Preis geben darf. Schließlich solle durch ein Patent ja ein Monopol eingeräumt werden, welches sich auch auf ein lizensierendes Unternehmen erstrecken kann. Verboten sind aber gegenseitig eingeräumte Lizenzen, die Preisabsprachen enthalten, wenn sich dies auf einen gesamten Industriebereich erstreckt. Dies resultiert wiederum aus einem der damals abgeschlossenen Fälle (U.S. vs. Line Material Co. 1948). Hovenkamp 1999: 243-244; Wells 2002: 129. Insgesamt gesehen entwickelt sich somit mit Unterstützung von Präsident Roosevelt ein relativ gut abgestimmter Druck in Richtung der Bekämpfung internationaler Kartelle und parallel dazu hin zu freierem Handel. Siehe auch die damaligen Publikationen, die eine Überblick und eine Kritik internationaler Kartelle leisten Stocking/Watkins 1947; sowie 'Cartels. Challenge to a Free World' vom damaligen Leiter der U.S. Wettbewerbsbehörde Wendell Berge. Berge 1946. Wichtige Beiträge leistete dazu auch Außenminister Cordell Hull, der sich gegen den Protektionismus im Rahmen der bilateraler Zollsenkungs- und GATT Verhandlungen einsetzte. Ebenso Edward S. Mason, der im Cartel Comittee des Außenministeriums eine klare Linie gegen internationale Kartelle einschlug und damit die Wettbewerbsbehörde im Justizministerium unterstützte. William Clayton widmet sich derweil der Aushandlung eines relativ entschieden formulierten Verbots internationaler Kartelle im Text der Internationalen Handelsorganisation (International Trade Organization, 'ITO'), deren Gründung aber scheitert. Wells 2002: 107-125.

[459] Wells 2002: 135.

[460] Bis heute wird dies von der Wettbewerbspolitik als relevant angesehen und führt u.a. dazu, daß bestimmte Formen horizontaler Kooperation zwischen kleinen- und mittleren Unternehmen erlaubt oder sogar gefördert werden. Für das EU Wettbewerbsrecht. Hildebrand 2002: 13.

Begründung, soll hier kurz hingewiesen werden. Durch die durch die Politik vorgenommenen Investitionen während des Krieges war eine Konzentration von Produktionskapazitäten in den Händen weniger Unternehmen damals noch gefördert worden. Dazu merkt Wendell Berge von der amerikanischen Wettbewerbsbehörde 1946 an:

"There can be no denying that the war has resulted in a concentration of productive facilities in the hands of a relatively small number of gigantic corporations. (...) It is not in the public interest to allow the small competitors to be killed in the uneven fight. (...) Without any doubt the sensible thing for us to do is to make research and technology available to the little fellow as well to his big competitor."[461]

Eucken wird dahingehend kritisiert, daß er mit der Verwendung des Terminus der "vollständigen Konkurrenz"[462] und dem Verweis auf das Preissystem sich in die Nähe neoklassischer Modellkonzepte eines Wettbewerb der vollkommenen Information und schnellen Anpassungsfähigkeit begibt, bei dem Unterschiede der Leistungsfähigkeit der Anbieter nicht auftreten dürfen, Gleichgewichte vorherrschen und demzufolge keine Leistungsanreize, die durch innovationsbedingte Vorteile entstehen, geduldet werden. Diese Kritik kommt hier von Friedrich August von Hayek und anderen Autoren, die Innovationsvorteile und Machtpositionen als unerläßlich für das Wirtschaftswachstum ansehen.[463] Und zudem von solchen Autoren, die neoklassische Annahmen als unrealistisch ansehen.[464] Dazu mehr in Abschnitt 'C' und 'E' über die Neoklassik.

Daß Eucken einen solchen vollkommenen Wettbewerb nicht anstrebte noch zugrundelegt und beispielsweise Innovationsgewinne zuläßt, wird nicht nur an seinen Beschreibungen der 'vollständigen Konkurrenz' deutlich, an denen formuliert wurde, daß der Markt große Betriebe nicht völlig, sondern nur 'weitgehend' entmachtet[465], sondern auch daran, daß er ein Patentgesetz akzeptiert, wobei er

---

[461] Berge 1946: 34.

[462] Eucken 1952: 237.

[463] Streit/Wohlgemuth 1999: 13-14. Siehe auch Arndt 1979: 48-49. Zugestandenermaßen wird im Kontext des Privateigentums von Eucken Rekurs auf die Gleichgewichtsidee genommen, ohne daß allerdings solche Erwartungen wie oben beschrieben werden. Eucken 1952: 274. Siehe für eine nicht auf Gleichgewicht rekurrierende Beschreibung des Preissystem in der übernächsten Fußnote zitiert nach Eucken 1940: 201-202.

[464] Diese Kritik erfolgt aus verschiedenen Perspektiven und richtet sich gegen mutmaßlich liberale vereinfachte und idealisierte Darstellungen von Anpassung und dem Funktionieren von Märkten. Siehe dazu Fritsch et al. 1993: 15. Sowie weiter unten im Text unter dem Punkt 'C', Neoklassik.

[465] Auf dem Markt kann es durchaus zu Situationen kommen, die sich dem neoklassischen Ideal annähern. Eucken richtet hier sein Augenmerk darauf, daß das Preissystem wirksam wird, sobald mehrer Anbieter und Nachfrager aktiv werden: "Kein Anbieter und Nachfrager beeinflußte Angebot, Nachfrage und Preise durch seine Handlungen so, daß er mit der Reaktion seiner Käufe oder Verkäufe auf dem Markte rechnete. In seinem Wirtschaftsplan war der Preis ein Datum. Kein Anbieter von Wirkwaren und von Roggen war auf einen besonderen Nachfrager angewiesen und ebensowenig umgekehrt der einzelne Nachfrager auf einen besonderen Anbieter." Eucken 1940: 201. Vollständige Konkurrenz wird nun zwar als wünschenswert, aber als extremer Grenzfall angesehen, der in der Realität durch einen graduelle Abstufungen gekennzeichnet ist: "Vollständige Konkurrenz auf allen Märkten und Zentralverwaltungswirtschaft sind sogar extreme, einander entgegengesetzte Grenzfälle. Bei annähernder Verwirklichung vollständiger Konkurrenz übt jeder Anbieter und Nachfrager faktisch eine kleine Wirkung aus." Eucken 1940: 202. So sehen dann die graduellen Abstufungen aus: "Der große Fabrikbetrieb oder der große landwirtschaftliche Betrieb hat erfahrungsgemäß gegenüber seinen Abnehmern oder gegenüber seinen Arbeitern oft größere Macht als der kleine Betrieb. Ergibt sich daraus, daß die Macht des Einzelbetriebs in der Verkehrswirtschaft nicht allein auf seiner Marktstellung, sondern auch auf seiner Größe beruht? (....) Die Größe des Betriebes konstituiert also nicht ohne weiteres wirtschaftliche Macht, sondern sie schafft nur dann und nur insoweit Machtpositionen, wenn sie zur Bildung monopolistischer oder oligopolistischer oder

allerdings kritisch darauf hinweist, daß es nicht allzu exklusive Rechte einräumen soll, weil dies monopolistische und konzentrative Tendenzen fördert.[466] Ebenso spricht die Nutzung des Terminus 'Anpassung' dafür, daß innovativen Firmen für eine bestimmte Zeit ein Vorsprung eingeräumt wird. Allerdings darf der Vorsprung nicht für eine allzu lange Zeit bestehen, damit sich keine Monopole etablieren. Um dies zu verhindern, ist beispielsweise die Diffusion von Wissen wirkungsvoll.[467]

Wiewohl aufgrund der ausdifferenzierten Diskussionslage eine pauschale Zuordnung immer schwierig ist, kann somit geschlossen werden, daß im großen und ganzen eine Kompatibilität der Ideen Euckens mit Konzepten des funktionsfähigen Wettbewerbs vorliegt, dem wettbewerbspolitischen Leitbild der BRD, das beispielsweise eine optimale Wettbewerbsintensität bei weiten Oligopolen mit mäßiger Produktdifferenzierung und unvollkommener Marktransparenz erwartet.[468]

Dies steht im Einklang mit den eher indirekten Bemerkungen Euckens direkt zum Thema Wettbewerbsprozeß. Immerhin wird in Teilen der Literatur darauf hingewiesen, daß Eucken kein statisches Modell vollkommener Konkurrenz seiner Theorie zugrundelegte, zumal er den Terminus 'vollständige Konkurrenz' verwendet und auf die dynamischen Aspekte der Wirtschaft hinweist.[469] Walter Eucken eröffnet damit eine umfassende, komplexe Sichtweise auf den Wettbewerbsprozess in einer modernen Wirtschaft, die im Einklang steht mit heute allgemein akzeptierten Annahmen über

---

anderer Marktformen führt, die außerhalb der vollständigen Konkurrenz liegen. Je größer der Betrieb, um so größer die Chance, in einer solchen Marktform zu kaufen oder zu verkaufen und auf diese Weise wirtschaftliche Macht auszuüben. Mehr nicht. Somit ist es in der Verkehrswirtschaft eben doch die Marktstellung, die über die Machtstellung entscheidet. Und es bleibt dabei, daß in der vollständigen Konkurrenz auch die großen Betriebe weitgehend entmachtet sind. " Eucken 1940: 202. Siehe für eine Beschreibung dynamischer Wettbewerbsprozess, die nicht auf ein vollkommenes Gleichgewicht zu reduzieren sind, auch Eucken 1940: 125, 189, 190. Insofern viel zu oberflächlich ist die Kritik an Eucken von Arndt 1979: 48-49.

[466] Eucken 1952: 268-269. Immerhin in einer Fußnote wird dieser problematische Aspekt anerkannt. Gerken/Renner 2000: 19.

[467] "Durch die neuere Entwicklung des technischen Wissens hat der moderne Industrieapparat in hohem Maße an Fähigkeit zur Anpassung gewonnen. (...) Würden nicht Patente oder Lizenzgebühren den Übergang behindern, so würde das Fluktuieren der Firmen von Markt zu Markt noch stärker sein." Eucken 1952: 230.

[468] So Borchert/Grosseketteler 1985: 136-137. Zum Leitbild Kantzenbach/Kallfass 1981: 110. Siehe auch Fritsch et al. 1993: 37-45; Olten 1995: 65-70.

[469] Zur 'Dynamik' bei Eucken: "Alle konkrete Wirtschaft ist dynamisch". Eucken 1940: 180. "Alles wirtschaftliche Werden kann in zwei Formen zum Ausdruck gelangen: in Veränderung der konkreten Wirtschaftsordnung und in Veränderung des Wirtschaftsprozesses, der innerhalb dieser Ordnung abläuft. Das heißt: Das Ordnungsgefüge der Wirtschaft erfährt Umgestaltungen. Das ist das Eine. Und der wirtschaftliche Alltag wiederholt sich nicht in völlig gleicher Weise, sondern Art und Ausmaß der Güterversorgung, Einsatz der produktiven Kräfte, Größe des Produktionsmittelapparates, angewandte Technik und Standort verändern sich. Das ist das Andere." Eucken 1940: 180. Zur 'vollständigen Konkurrenz': "Die Marktform der vollständigen Konkurrenz, die wir bald näher kennenlernen, ist oft unbeliebt. Sie unterwirft den einzelnen der Kontrolle des Marktes, entmachtet ihn weitgehend, zwingt zur Leistungssteigerung, nötigt zu dauernden Anpassungen und besitzt in der Verlustgefahr und im Konkurs die nötigen Zwangsmittel." Eucken 1952: 237, 239, 247-248. Zur dynamischen Prozessen "Die industrialisierte Wirtschaft ist in einem noch höheren Grade dynamisch" Eucken 1952: 6, 3-7, 239; dabei wehrt er sich gegen Modelle die statisch sind oder ein vollkommenes Gleichgewicht annehmen, kurzum, er wendet sich gegen die Neoklassik. Er anerkennt aber, daß die komparative Statik sinnvoll einsetzbar ist, wenn untersucht wird, welche besonderen, dynamischen Einflüsse, dazu geführt haben, daß es zu dem zweiten statischen Zustand gekommen ist. Eucken 1940: 125, 149, 180, 185, 189-190, 195. In dieser Weise wird der Terminus 'vollständiger Konkurrenz' auch gedeutet von Gutmann 1972: 9-13; den Abstand Euckens zur Neoklassik betonen auch Gerken/Renner 2000: 32. Insbesondere von Miksch wird damals ein dynamischer Wettbewerbsprozeß beschrieben, es werden von diesen Autoren ebenso die 'dynamischen Aspekte' bei Eucken hervorgehoben. Mit weiteren Verweisen Borchert/Grosseketteler 1985: 136-137. Die andere Interpretationsrichtung, welche Eucken in die Nähe der Neoklassik stellen, vetreten Streit/Wohlgemuth 1999: 14.

diese Prozesse, die nicht nur in der allgemeinen Wirtschaftstheorie so gesehen werden[470], sondern in der Theorie der Wettbewerbspolitik begrifflich benannt werden als dynamischer, funktionsfähiger oder wirksamer Wettbewerb.[471] Dabei werden sowohl Prozesse und Ergebnisse benannt, etwa Wettbewerb und Wohlfahrtssteigerung, aber auch Abläufe und Bedingungen sowie Nebenaspekte und zwar nicht nur in bezug auf die rechtliche Rahmenordnung. So wird die Zunahme des Wettbewerbs, der Wegfall monopolistischer Stellungen (und damit verbunden niedrigere Preise für Verbraucher und andere Unternehmen), eine sowieso erfolgende aber auch damit einhergehende beschleunigte technologische Entwicklung und die Effekte einer Diffusion von Wissen beschrieben, wobei das Wirtschaftsgeschehen in verständlicher Weise aus der Perspektive privatwirtschaftlicher Akteure beschrieben wird. Aus der Sicht der Unternehmer werden Anreize erwähnt, überhaupt im Wirtschaftsgeschehen präsent zu bleiben und zu investieren. Dies geschieht durch eine bestimmte Mixtur von Risiken und solchen Faktoren, die wiederum Planungssicherheit zu einem gewissen Grad erhöhen:

---

[470] Aus der Perspektive der Wirtschaftstheorie: Nelson/Winter 1982: 5, 30-43; Nelson/Winter 1982a; Fritsch et al. 1993: 37-45. Bestätigend aus der Perspektive der Industrieökonomie Scherer/Ross 1990: 621-626. Mit ähnlichen Schwerpunkten die Beschreibungen der dynamischen Vorgänge im europäischen Binnenmarktes in Jovanovic 1997: 130-147, 215-231. Sowie aus der Wirtschaftsgeschichtsschreibung David 1975: 2-16.

[471] Der Begriff dynamischer Wettbewerb wird meist rein deskriptiv verwendet, ohne auf eine spezielle Schule zu verweisen. Der Begriff funktionsfähiger Wettbewerb ('workable competition') ist der amerikanischen Harvard-School zuzuordnen, die eine industrieökonomisch informierte Sicht auf Wettbewerbsprozesse verwendet und davon ausgeht, daß der Wettbewerbsprozess sich signifikant von den Annahmen der neoklassischen Ökonomie unterscheidet. Der locus classicus ist Clark 1940; siehe auch Mason 1939, 1949; Bain 1950; Chamberlin 1950; Clark 1950; die deutsche Ausarbeitung erfolgt u.a. von Arndt 1952. Dazu Olten 1995: 65-70. Die Harvard-Schule ist schwer in wenigen Worten zu beschreiben, da sie sich im Lauf der Zeit gewandelt hat. Ein rein auf Marktstrukturen bezogenes vorgehen wird zwar von Mason (1949) kritisiert, der darauf hinweist, daß Skalenökonomien aus Gründen des Erreichens von Effizienz toleriert werden sollten, selbst wenn es dann zuwenig Firmen für 'workable competition' gäbe. Mason 1949: 1269. Anfangs wird die Harvard-Schule aber geprägt von den Untersuchungen von Bain (1951, 1954, 1964), der den Einfluß von Markstrukturen auf die Preisgestaltung und die Wettbewerbsintensität untersucht und fordert, daß die Wettbewerbsbehörden gegen die Ausübung von Marktmacht vorgehen müssen, etwa in der Zusammenschlußkontrolle. Erwartet wird von ihm, daß die Marktstruktur sehr wohl einen Einfluß auf der Firmenverhalten hat und bei einem engen Oligopol die Wahrscheinlichkeit ansteigt, daß die Preise erhöht werden. Später wählt die Harvard-Schule einen pragmatischeren case-by-case Ansatz, der sich vom allzu engen Bezug auf Marktstrukturen bzw. den damit verbundenen Verhaltenserwartungen löst. Die Kartellbehörden sollen die jeweiligen Märkte genau untersuchen, aber nur dann, wenn wirklich Marktmachtphänomene vorliegen, intervenieren. Hierbei wird sich den Methoden der neoklassischen Analyse geöffnet. Somit wird die Chicago-Schule nicht ignoriert, aber vorsichtig rezipiert. Schmidt 1996a: 1-24; ähnlich der Überblick von Hildebrand 2002: 120-136; so läßt sich auch das Gesamtwerk charakterisieren von Scherer/Ross 1990. Die Harvard-Schule ähnelt im großen und ganzem dem Ansatz, der versucht eine optimale Wettbewerbsintensität in einem weiten Oligopol nachzuzeichnen, also dem von Kantzenbach 1966. So Borchert/Grosseketteler 1985: 151-161. Bei beiden stehen zudem die Aufgaben, die der Wettbewerb zu erfüllen hat, im Mittelpunkt und nicht etwa die Konsumentenwohlfahrt oder Effizienz wie in der Chicago-Schule. Schmidt 1996a: 11. Die Chicago-Schule, die seit 1957 so benannt wird, läßt sich kurz und knapp dadurch charakterisieren, daß sie weniger mißtrauisch gegenüber Marktmacht ist und sich mehr auf Konzepte der neoklassischen Ökonomie verläßt. Siehe Archibald 1961; Bork 1978; Posner 1979. Der Begriff des wirksamen Wettbewerb läßt sich ebenso auf Clark zurückführen ('effective competition') und wird als übergreifender Begriff für dynamische Wettbewerbsprozesse verwendet, die von Clark, Arndt, Kantzenbach und auch Schumpeter angenommen werden, wobei hier aber auch eine Öffnung hin zu heute relevanten Autoren erfolgt Schmidt 1996a: 46-70; Hildebrandt 2002: 120-126. Auch der eher an privaten Freiheitsrechten orientierte Hoppmann sieht Wettbewerb als dynamischen Prozeß an. Schmidt 1996: 11. Zu Hoppmann Borchert/Grosseketteler 1985: 146-151. Insgesamt gesehen ist es in der Wettbewerbstheorie nach kontroversen Auseinandersetzungen zu einer pragmatischen Sicht der Dinge gekommen. Diese ordnet sich nicht gänzlich der Chicago-School unter, sondern nimmt weiterhin an, daß zu große Marktmacht verhindert werden muß. Konsens ist, daß der Wettbewerbsprozess nicht gänzlich nach den Vorstellungen neoklassischer Ökonomie abläuft. Olten 1995: 83-107. Neoklassische Modelle werden aber nicht gänzlich abgelehnt. Dies ist auch in den USA so zu beobachten ('Post-Chicago Economics'). Dazu Royall 1995; Borenstein et al. 1995; siehe auch den autoritativen Überblick in Hildebrand 2002: 105-169. Eine allgemeine Kritik an neoklassischen Annahmen aus der Perspektive eines Wettbewerbstheoretikers bietet Arndt 1979.

Einerseits führen in der modernen Wirtschaft Innovationen zu Vorsprungsgewinnen und dadurch wird das Eingehen von Risiken (durch Investitionen in Forschung- und Entwicklung, in Produktivitätsverbesserungen etwa durch das Erreichen von Skalenökonomien und Verbundvorteilen, s.u.) belohnt. Andererseits wird der auf solche Weise intensivierte Wettbewerb, der durchaus konkurrierende Firmen bedrohen kann (und dadurch Unsicherheiten auslöst, ob investiert werden soll) dadurch abgemildert, weil es Möglichkeiten zur Anpassung, sprich Imitation oder eigene Innovationen, gibt. Dadurch besteht zwar nicht kurzfristig, aber doch längerfristig wieder eine gewisse Planungssicherheit.

Für diese, von Eucken erkannte, Anpassungsfähigkeit bzw. Anpassungsflexibilität werden heute die Begriffe Innovation oder Imitation verwendet oder auch der Terminus der technologischen Fähigkeiten. Diese Anpassungsfähigkeit wird durch den Zugang zu Technologie, Wissen und schlußendlich auch zu Kapital, also zu Krediten, ermöglicht.

Durch den Wettbewerb ist nach einer gewissen Zeit zu erwarten, daß Vorsprungsgewinne erodieren und sich die Marktanteile wieder stabilisieren, wobei allerdings die meisten Firmen Produktivitätsfortschritte gemacht haben. Beides, Wettbewerb und Produktivitätsfortschritte führen wiederum zu niedrigen Preisen. Für die Firmen bleiben aber trotzdem permanente Anreize bestehen effizienzsteigernde Innovationen auszuführen, um sich Profite zu sichern. Vermittels des Markt- und Preismechanismus wird zudem noch gemäß den Wünschen der Konsumenten produziert.[472]

Am Rande: Interessanterweise spielt damit Unsicherheit eine positive Rolle, sie darf aber nicht einen gewissen Grad überschreiten, um nicht zu groß zu werden, wodurch etwa Investitionen abgeschreckt werden. Zum Thema wird dadurch die Rolle von Informationen und Möglichkeiten der Koordination, wodurch Unsicherheiten abgemildert werden können, wobei aber der Wettbewerb nicht zum Erliegen kommen darf, weil durch Unsicherheiten wiederum Chancen eröffnet werden, Vorsprungsgewinne zu erzielen.[473] Kurzum: Ohne den Zugang zu Technologie, Wissen und Kapital wäre Wettbewerb kaum

---

[472] Diese Beschreibungen stehen im Einklang mit denen von Fritsch et al. 1993: 37-45; Olten 1995: 65-70; Streit 1991: 39-40; Borchert/Grosseketteler 1985: 174-179. Und ebenso mit den Beschreibungen in Nelson/Winter 1982: 5, 30-43; Nelson/Winter 1982: 114-115. Und sie stehen im Einklang mit der 'National Systems of Innovation' Forschung Lundvall 1992; ähnlich Porter 1991; sowie im Einklang mit dem Ansatz, der den Erwerb technologischer Fähigkeiten untersucht Pack/Westphal 1986; Dahlman et al. 1987, Lall 1990, 1992. Kurzfristig höhere Gewinne durch Innovationen wurden etwa hervorgehoben in der von Vernon (1966: 193-196) begründete Produktzyklustheorie und nicht zuletzt von Adam Smith 1776: 53. Eucken beschreibt nicht nur dynamische Wirtschaftsprozesse, sondern er argumentiert auch mit den Begriffen Risiko und Unsicherheit Eucken 1940: 180, 190. Schumpeter hat in seiner Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung (1912) ebenso eine dynamische Sicht des Wettbewerbs herausgearbeitet ('schöpferische Zerstörung'). Seine Theorie behauptet aber, daß Großunternehmen hinsichtlich Innovationen und Vorteilen der Massenfertigung das Wirtschaftsgeschehen notwendig dominieren werden. Diese Entwicklung zeigt sich bis heute nur partiell in dieser Weise. Damit ist auch seine Prognosen von einem Übergang in einen von großen Unternehmen geprägten Sozialismus nicht überzeugend. In diesem Sinne die Zusammenfassung von Söllner 1999: 283-285. Siehe auch Schumpeter 1946.

[473] Siehe Richardson (1960): "Without some measures of planning and co-operation, whether public or private, harmony between competitive or complementary investment decisions may not be achieved, market uncertainty may not be brought within tolerable limits and the risks of investment may present too great a deterrent to individual firms. Without some degree of competition, on the other hand, it may be difficult for monopolistic exploitation to be checked, for the authority to allocate resources to pass to those most fitted to exercise it, for diversity to be preserved and for the springs of individual energy and initiative, on which all economic progress must ultimately depend, to

in breiter Ebene wohlfahrtssteigernd, weiterhin müssen Anreize (die sowohl Risiken als auch Planungssicherheit umfassen) bestehen bleiben, um Investitionen auszuführen und Kredite zurückzahlen zu können. Es muß also eine Balance zwischen den unterschiedlichen Wirkungsmechanismen und Marktdynamiken etabliert werden. Insgesamt steigert der Wettbewerbsprozeß sodann die gesellschaftliche Wohlfahrt.

Daß es schwierig, aber nicht unmöglich ist, eine solche Balance zu finden, bei denen Anreize bestehen bleiben in Innovationen zu investieren, wobei aber Technologieverbreitung nicht zum Erliegen kommen darf, ist heutzutage unter anderem auch aus der Diskussion der Wirksamkeit des Patentsystems (und wettbewerbspolitisch motivierten Eingriffen in das Patentsystem) bekannt.[474] Dies wird in der Wettbewerbspolitik beachtet, beispielsweise wenn es um die wissensverbreitenden Effekte strategischer Allianzen geht (wobei diese aber auch Marktmacht steigern können).[475] Aber nicht nur dort, denn auch ohne Patente sind Geheimnisse und Vorsprungsgewinne von Relevanz, wenn es um kurz- und mittelfristige Vorteile gegenüber den Konkurrenten geht. Es kommt darauf an, wie schnell sich Technologie und Wissen verbreitet und auf der anderen Seiten, wie gut die Aneignung ('appropriability') bzw. Kontrolle des eigenen Wissens gelingt. Beide Kräfte können empirisch nachgezeichnet werden und stellen ein eigenständiges Forschungsthema innerhalb der Wirtschaftswissenschaften dar.[476] Von zentraler Bedeutung ist dabei, daß der Ansatz des dynamischen oder funktionsfähigen Wettbewerbs die Annahmen, die den Modellen der neoklassischen Ökonomie bzw. der Wohlfahrtsökonomie zugrundeliegen, nicht als realistisch ansieht und nicht mitträgt: Vollkommener Wettbewerb, Gleichgewichtspreise, vollständige Markttransparenz und unendlich hohe Reaktionsgeschwindigkeit etc.[477]

---

be kept unchoked". Richardson 1960: 233. Obwohl auf den ersten Blick irritierend, sind diese Ausführungen kompatibel zu Eucken und zur Theorie dynamischen Wettbewerbs, denn Informationen zur Verringerung von Unsicherheiten werden durch Preise gegeben, durch Marktstudien und durch Informationen über technologische Entwicklungen. In konkreterer Form reduzieren Firmen intern Unsicherheit durch Anpassungsfähigkeit ('adaptability'), etwa durch den Einsatz flexiblerer Produktionstechnik oder Vorratshaltung. Neben solchen Informationsquellen, die mit liberalen Vorstellungen kompatibel sind, werden aber auch solche erwähnt, die vom Staat etabliert werden oder von Firmen unter Umgehung der Wettbewerbsregeln, etwa Investitionskoordination. Richardson 1960: 150-151. 196-197. Erwähnt wird auch, im Einklang mit der Annahme von der Relevanz von Vorsprungsgewinnen, daß bei perfekten Informationen weniger Anreize bestehen zu investieren, weil es keinerlei Akteure gibt, die einen Informationsvorsprung haben. Richardson 1960: 58. Der Hinweis auf dieses wieder aktuelle Buch findet sich in Chang 1994.

[474] Scherer/Ross 1990: 621-626; Maskus 2000: 136-139.

[475] Auf der positiven Seite stehen größere Konkurrenz, durch Stärkung der Innovationsfähigkeit auch kleiner Firmen durch Technologieverbreitung, die Forschungs- und Entwicklungsrisiken mit weniger Risiken gemeinsam ausführen. Dadurch werden auch 'first-mover'-Vorteile schneller abgebaut. Auf der negativen Seite weniger Wettbewerb bei strategischen Allianzen, die nur weniger große Firmen untereinander eingehen, dadurch höhere Markteintrittsbarrieren, weniger und langsamere Innovationen, begrenzter Technologiezugang, monopolistische Marktbeherrschung in nachgelagerten Märkten. Franz 1995: 51-52, 74, 135-136. Ähnliche Argumente in Fuchs 1989: 75-89.

[476] Davies 1979; Mansfield 1980, 1985; Mansfield et al. 1977, 1981, 1982; Levin et al. 1985, 1987; Cohen/Levinthal 1989. Mit Focus auf den internationalen Technologietransfer Stobough/Wells 1984; Wakelin 1997; Pack/Saggi 1999; UNCTAD 1996b. Dazu mehr in Abschnitt 'E'.

[477] Fritsch et al. 1993: 35-38; Schmidt 1996a: 10-11. Nicht einmal die wettbewerbspolitische Chicago Schule leugnet, daß Wettbewerb dynamisch abläuft. Sie vollführen allerdings das Kunststück, diesen Wettbewerb allein im Einklang mit neoklassischen Modellen zu bewerten, sodaß, trotz der Existenz großer Firmen, weiter angenommen wird, daß der Wettbewerb nahezu perfekt ist, niedrige Gleichgewichtspreise vorliegen, optimale Ressourcenallokation erfolgt und maximale Effizienz erzielt wird. Diese Position ist nicht haltbar. Hildebrandt 2002: 143-148.

Gleichzeitig wird sich bei der Untersuchung dieser Fragestellungen nicht ganz von der Neoklassik verabschiedet. Marktfunktionen, die von der neoklassischen Theorie betont werden, sind auch weiterhin, wenigstens der Tendenz nach[478], erwünscht. So werden etwa von Wettbewerbstheoretikern folgende Ansprüche an den Markt vorgetragen: Verteilung der Markteinkommen entsprechend der Marktleistung, Angebot an Waren und Dienstleistungen gemäß den Konsumentenpräferenzen, Lenkung der Produktionsfaktoren in ihre produktivste Verwendungsmöglichkeit, Anpassung der Produktion an veränderte Rahmenbedingungen. Auch wird erwartet, daß es zu einer Markträumung kommt, ein Ausgleich der Angebots- und Nachfragemengen durch Preisvariation, um unausgelastete Kapazitäten, Haldenbildung und Warteschlangen zu verhindern. Weiterhin sollte es keine übermäßigen Preisschwankungen und zumindest eine Tendenz hin zum Gleichgewicht geben. Zudem wird eine Renditenormalisierung, also eine mittel- bzw. langfristige Erosion von Vorsprungsgewinnen erwartet. Der Wettbewerbsprozess muß somit eine Übermachterosionsfunktion haben und dauerhafte Innovationsrückstände verhindern, wobei dies durch eine Innovationsverbreitungsfunktion erleichtert wird.[479] Auch diese Beschreibung dürfte von Walter Eucken nicht angezweifelt werden, zumal er schon wünscht, daß es nicht zu einem vermachteten Wettbewerb kommt.[480] Es geht hier nicht darum, diese einzelnen Aspekte zu diskutieren, weil dies im Verlauf des Textes noch erfolgt[481], sondern die allgemeine Richtung zu beschreiben.

In diesem Zusammenhang ist weiterhin bemerkenswert, daß es nicht nur in einem neoklassisch konzipierten, sondern auch innerhalb von Modellen, die einen dynamischen Wettbewerbsprozess nachzeichnen, bei denen etwa Innovationsvorsprünge und Vorteile größerer Firmen zugelassen werden, nach einer gewissen Zeit zu Gleichgewichtszuständen kommen kann. Dabei weisen die Marktstrukturen teils (aber nicht immer) deutliche Veränderungen und auch Konzentrationsprozesse auf (Stichwort: Strukturwandel).[482]

---

[478] So ausdrücklich aus der Perspektive der ordoliberalen Theorie Borchert/Grosseketteler 1985: 137.

[479] Fritsch et al. 1993: 39-51; Borchert/Grosseketteler 1985: 174-176; ähnlich Schmidt 1996a: 11. Siehe auch die Vorarbeit von Bain (1950): "On a highly provisional level I would suggest the following general signs of nonworkable competition in oligopoly: a profit rate averaging quasi-perpetually well above an established normal return on investment (or falling persistently below it); scale of many firms seriously outside the optimal range; considerable chronic excess capacity not justified by secular change or reasonable stand-by provision; competitive selling costs exceeding a stated proportion of total cost; persistent lag in adoption of cost-reducing technical changes or persistent suppression of product changes which would advantage buyers." Bain 1950: 37.

[480] Eucken 1940: 195; Borchert/Grossekettler 1985: 136-137.

[481] Diese Diskussion findet sich beispielsweise auch mit Referenzen auf empirische Studien geordnet nach dieser Begrifflichkeit in Borchert/Grossekettler 1985: 170-297.

[482] Temporär bestehende Gleichgewichtssituationen, die sich aus Nicht-Gleichgewichtssituationen im Prozess des Wettbewerbs entwickeln, die dezidiert nicht auf neoklassischen Annahmen beruhen, werden theoretisch modelliert in Nelson/Winter 1982: 315, 341-342, 401. Siehe ebenso Nelson/Winter 1982a: 123-131. "Evolutionary models are consistent with, and can "predict" the same sorts of characteristics of equilibrium and the same kinds of qualitative response to changed market conditions, as can models built out of more orthodox components. However, the explanations for these patterns are different, and so are the assumptions that delimit the circumstances under which these patterns might be expected to obtain." Nelson/Winter 1982: 401. In Nelson/Winter (1982) finden sich zwei erwähnenswerte Modellsimulation: In Simulation 1 ist die Technologiediffusion größer, alle 4 innovativen Firmen wachsen gleichmäßig, es gibt weniger Technologievariation, weniger Forschungsausgaben und niedrigere Preisniveaus. In Simulation 2 nutzen die Firmen aggressivere Strategien, es gibt Innovationsgewinner, die Industriestruktur verändert sich und zwischendurch sind niedrige Preisniveaus vorhanden. Im großen und ganzen steigt die Produktivität aber nicht so an, wie in Nummer 1 und am Ende sind die Preise für die Konsumenten höher, war zu Folgerung führt, daß die sozialen Kosten von Nummer 2 höher sind als in Nummer 1. Nelson/Winter 1982a: 123-131.

Eine Wettbewerbspolitik ist somit unerläßlich, um angesichts solcher Prozesse den Wettbewerb aufrechtzuerhalten und kann diese Prozesse, unter anderem durch die Zusammenschlußkontrolle, zu einem gewissen Grad mitgestalten. Dies gilt auch deshalb, weil die Firmen versuchen Vorsprungsgewinne auch durch kontraktuelle Innovationen zu erzielen oder etwa durch Veränderungen ihrer Firmenstrukturen, Stichwort etwa vertikale Integration, um Transaktionskosten zu senken.[483] Solche Verhaltensweisen müssen nicht, können aber wettbewerbsbehindernd wirken.

Somit ist die Herangehensweise Euckens eindeutig kompatibel mit dem Konzepts eines dynamischen Wettbewerbsprozesses (Clark 1940, Arndt 1952), bei dem davon ausgegangen wird, daß Marktunvollkommenheiten dem Wettbewerb förderlich sein können.[484] Der dynamische Wettbewerbsprozess wird von letzterem Autor folgendermaßen konzipiert:

Bahnbrecher, heute: Innovatoren, die auf Innovationen basierende temporär höhere, monopolartige Vorsprungsgewinne erzielen wodurch sich ihre Investitionen auszahlen

Nachahmer, heute: Imitation, dadurch werden die Marktpositionen und Gewinnsituationen der Innovatoren wieder nivelliert und Preise sinken allmählich auf die Produktionskosten ab

Diese beiden Aspekte des Wettbewerbs müssen sich allerdings "zu einer übergeordneten Einheit ergänzen"[485], damit kein langfristig bestehendes Monopol entsteht: "Weder der Wettbewerb der Nachahmer noch der Wettbewerb der Bahnbrecher können somit für sich allein langfristig vorkommen. Nur wenn Nachahmen und Bahnbrechen sich wechselseitig ergänzen, können beide zeitlos andauern."[486] Oder: "Erst wenn Wettbewerb der Nachahmer und Wettbewerb der Bahnbrecher miteinander vereinigt werden, entsteht der Prozeß des Wettbewerbs."[487] Und: "Der reine wirtschaftliche Wettbewerb ist ein Prozeß, der aus dem Zusammenwirken des Wettbewerbs der Bahnbrecher und des Wettbewerbs der Nachahmer entsteht, und der sich dadurch auszeichnet, daß er die schöpferischen Wirtschafter zu einer Verbesserung der Bedarfsdeckung durch neue Waren, neue

[483] Dies wird beschrieben in der institutionelle Theorie des Kapitalismus, die auch das Konzept der Transaktionskosten entwickelt hat, von Williamson 1985: 18-32. Transaktionskosten sind Kosten, die Auftreten können, wenn unter der Annahme eingeschränkter Rationalität und Vorhersagbarkeit von Versprechen sowie opportunistischem Verhalten versucht wird, wirtschaftliche Transaktionen zu stabilisieren. Hier können staatliche Institutionen aber auch institutionelle Innovationen der Firmen selbst helfen, diese Kosten zu reduzieren. Williamson 1985: 18-32.

[484] Arndt 1952: 250-251. Aus Clark (1940) geht ebenso hervor, daß ein 'second best' durch ein anderes korrigiert werden kann. Diese These ist aber schwer in die Wirklichkeit umzusetzen, siehe Abschnitt 'E', die Nirwana Frage. Seine Theorie funktionsfähigen Wettbewerbs impliziert aber ebenso, daß ein Zustand angestrebt werden sollte zwischen einem reinen Oligopol und sehr niedriger Preise, die bei perfektem Wettbewerb auftreten könnten. Hildebrand 2003: 120-122. In seinen späteren Publikationen verfügt er über dasselbe Konzept dynamischen Wettbewerbs, mit Vorsprungsgewinnen und Imitation, wie oben. Clark 1961: 204-206.

[485] Arndt 1952: 250.

[486] Arndt 1952: 250.

[487] Arndt 1952: 251.

Produktionsverfahren u. dgl. anhält und daß er durch die Nachahmer den Preis aller Waren, auch der der jeweils neu eingeführten, allmächlich auf die Produktionskosten absinken läßt."[488]

Hinsichtlich der marktstrukturelle Bedingungen, die diesen Prozeß stützen sollen, wird ein weites Oligopol favorisiert. Dies wurde von Kantzenbach (1966) in etwas übersteigerter Form herausgearbeitet.[489] An zentraler Stelle wird von ihm auf die Rolle von Skalenökonomien bzw. einer technisch effizienten, innovativen und kosteneinsparenden Produktion, die den Investoren Rentabilität verspricht, als Motor des wirtschaftlichen Wachstums und Wohlstands hingewiesen und es wird versucht, diesem im Wettbewerbsrecht Rechnung zu tragen.[490]

Heute würde nicht mehr eine solche klare Erwartung an ein bestimmtes Verhalten in einer bestimmten Marktstruktur aufrechterhalten. Schon Kantzenbach hat aber keine pauschale Schumpeter-Hypothese aufgestellt, welche zum Beispiel Innovation einzig sehr großen Firmen zugeschrieben hat, zudem fordert er nicht enge, sondern weite Oligopole. Empirische Untersuchungen zeigen, daß Innovationen in einzelnen Fällen in Märkten zunehmen, in denen eine relativ hohe Konzentration besteht, dies ist aber nicht generalisierbar, auch weil industriespezifische Faktoren eine Rolle spielen. In Untersuchungen für die USA findet sich etwa das Ergebnis, daß kleine Firmen (etwa mit einem Umsatz unter US$ 50 Mill.) für viele wichtige Innovationen aufkommen, aber daß große Firmen ein ebenso starkes Ergebnis vorweisen können.[491] Entsprechend Industriecharakteristikas sind kleine Firmen eher in den Bereichen Maschinen- und Instrumentebau, große Firmen eher in den Bereichen Lebensmittel, Chemie, Metall, Elektroingenieurwesen, Raumfahrt und Pharma erfolgreich.[492] Generell wird heute keine Zurückhaltung in der Wettbewerbspolitik als nötig angesehen, konzentrierten Sektoren aus Gründen der Innovationsförderung toleranter gegenüberzustehen.[493] Insgesamt gesehen sind bestimmte Aspekte der damaligen Ansichten weiterhin theoretisch und empirisch relevant, wobei Wettbewerbs als Prozess verstanden wird, bei dem immer wieder neue Gleichgewichtszuständen auf neuen Niveaus entstehen, wobei hier weiter Wissensdiffusion und Aufholprozesse relevant bleiben, ebenso wie Innovationsanreize durch Vorsprungsgewinne, konzipiert in den dynamischen Modellen von Nelson/Winter (1982).[494] In bezug auf Skalenökonomien kann es schon eher zu einem Dilemma

---

[488] Arndt 1952: 258.

[489] Kantzenbach 1966. Er arbeitet dabei ein Konzept aus, daß bereits formuliert wurde von Bain (1950): "The best combination may be a moderate number of large and strong concerns, preferably still trying to expand, and a fringe of smaller ones, some doing speciality types of work, and the most efficient of which have a chance to grow to match their bigger rivals." Siehe Bain 1950: 95.

[490] Kantzenbach 1966: 64-68.

[491] Dies wird einer Untersuchung aus dem Jahre 1976 entnommen. Symeonidies 1996: 7.

[492] Symeonidies 1996: 8. Für Pharma Symeonidies 1996: 20.

[493] Symeonidies 1996: 33-34.

[494] Hier ist auf das Werk von Nelson/Winter (1982) hinzuweisen, daß den Titel 'Evolutionary Theory of Economic Change' hat, aber inhaltlich dynamische Wettbewerbprozesse herausarbeitet und theoretisch modelliert. Obwohl es die Autoren selbst nicht erwartet haben, kommt es dort tatsächlich nicht nur zu Nicht-Gleichgewichtssituationen, die sie zur Kritik an der neoklassischen Ökonomie herausheben, sondern trotz der Existenz von Innovation, Skalen und Vorteilen von großen Firmen nach einiger Zeit der Konkurrenz oft wieder zu neuen Gleichgewichtssituationen im Sinne eines Strukturwandels auf ein neues Niveau. Die Autoren brauchen allerdings 265 Seiten bis sie erstmals das Phänomen der Imitation erwähnen und damit zum Thema Anpassungsfähigkeit kommen. Nelson/Winter 1982: 265-268, 311-312, 314, 401. Der Betonung der Schumpeter-Hypothese in Nelson/Winter (1982) wird sich hier nicht angeschlossen, weil diese nicht empirisch aufrechtzuerhalten ist, siehe eben den Verweis auf Symeonidies 1996: 33-34. Die Empirie des Wettbewerb ist das Thema der

führen, denn Skalenökonomien fördern Wohlfahrt, könnten aber zu Monopolen führen und durch monopolistisches Verhalten könnten die Wohlfahrtsgewinne durch Skalenökonomien wieder zunichte gemacht werden.[495] Hierzu wird davon ausgegangen, daß sich Skalenökonomien in den meisten Fällen mit einem weiten Oligopol und damit Wettbewerb vereinbaren lassen. Dies trifft für die Industrieländer mit ihren großen Märkten in nicht wenigen Fällen auch zu.[496] Anhand von empirischen Untersuchungen, in denen es um Innovation (Technologieeinsatz und Skalen) sowie Rentabilität geht, wird versucht, folgende drei Typen festzulegen:

- atomistische (polypolistische) Märkte
- oligopolistische Märkte (weite Oligopole)
- monopolistische Märkte (enge Oligopole, Duopole, Monopol)

Die Innovations- und Imitationswilligkeit ist in oligopolistischen Märkten am meisten ausgeprägt, weil es eine "absatzpolitische Reaktionsverbundenheit"[497] gibt.[498] In polypolistischen Märkte führen Vorsprungsgewinne bei anderen Firmen nicht zu spürbaren Marktanteilsverlusten, auch weil die verfügbaren finanziellen Ressourcen der innovativen Firma nicht sehr hoch sind ('Schlafmützenkonkurrenz'). Im Monopol gibt es per definitionem keine Reaktionsverbundenheit. Im engen Oligopol versuchen die Firmen ihre Strategien abzustimmen, um nicht dem Risiko ausgesetzt zu sein, plötzlich erhebliche Verluste zu machen. Dies kann zu einer geringen Bereitschaft zur Innovation führen. Im engen Oligopol gibt es eine enge Reaktionsverbundenheit, auf Preissenkungen wird auf der anderen Seite sofort auch im Preissenkungen reagiert, sodaß beide Firmen schlechter stehen. Deshalb besteht dort tendenziell eine Tendenz zu Absprachen, Verträgen, Kartellen etc.[499] In weiten oligopolistischen Strukturen ist die größte, wirtschaftlich optimale Wettwerbsintensität zu erwarten, weil absatzpolitische Reaktionsverbundenheit vorhanden ist, die Marktanteilsgewinne etwa durch Innovationen aber nicht so groß sind und damit das Rentabilitätsrisiko nicht extrem hoch ist und deshalb große Anreize bestehen, durch eigene Innovationen Marktanteile zu halten oder

---

Industrieökonomie. Im diesbezüglichen Kapital über Innovation des Standardwerkes von Scherer/Ross (1990) wird im Einklang mit Kantzenbach geschlossen, daß eine gewisse Firmengröße und Marktkonzentration, etwa eines weiten Oligopols, dazu beitragen kann, daß die Innovationstätigkeit stimuliert wird. Die Innovationsbereitschaft geht bei monopolistischen Märkten wieder rapide zurück. Scherer/Ross 1990: 637, 660. Ähnlich auch, siehe gleich die Zitate zum Abschluß: Hildebrand 2002: 168-169. Ein solches Herangehen ist ergebnisoffen und fällt somit nicht unter der Verdikt von Eucken (1940), der sich gegen dynamische Theorien dann ausspricht, wenn sie historische Gesetzmäßigkeiten vorhersagen glauben können, wie dies Karl Marx versucht. Eucken 1940: 182-183. Das bedeutet aber nicht, daß Wirtschaft deshalb nicht dynamisch konzipiert werden kann. So wird Dynamik und das vorurteilsfreie Untersuchen von Einflußfaktoren etwa dadurch möglich, indem zwei statische Zustände angenommen werden, durch deren Setzung die dazwischen erfolgten Dynamiken besser verstanden werden können. Eucken 1940: 180, 188-189.

[495] Dieser Pendelumschlag kann als das zentrale Dilemma der Wettbewerbspolitik bezeichnet werden, deren Aufgabe es ist die gesellschaftliche Wohlfahrt zu fördern. Kantzenbach/Kallfass 1981: 112; Kantzenbach 1994: 296, 295-302.

[496] Monopolkommission 1984/85: 231-269; siehe auch Scherer et al. 1975; Scherer/Ross 1990; Pratten 1988. Siehe Abschnitt 'E', Skalenökonomien.

[497] Olten 1995: 90.

[498] "Die optimale Wettbewerbsintensität wird nicht in extremen Marktformen, sondern in weiten Oligopolen mit beschränkter Produkthomogenität und Markttransparenz erreicht." Kantzenbach 1966: 138.

[499] Kantzenbach 1966: 90.

wiederzuerobern (siehe: Imitation, Nivellierung).[500] Generell kann weiterhin zwischen einer defensiven und offensiven Oligopolstrategie unterschieden werden.[501] Im großen und ganzen wird mit diesem Ansatz das Marktstruktur-Marktverhaltens-Marktergebnis-Paradigma (structure-conduct-performance-paradigm) weiterhin akzeptiert. Mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit kann von der Marktstruktur auf ein bestimmtes Verhalten geschlossen werden.[502] Diese Ideen gingen früh ein in 'Ein neues Leitbild für die Wettbewerbspolitik', daß zur Durchsetzung einer Zusammenschlußkontrolle in Deutschland von Wolfgang Kartte (1969), dem späteren langjährigen Direktor des Bundeskartellamts, verfaßt wurde

"der Gedanke, daß eine Bevorzugung der den technischen Fortschritt und das gesamtwirtschaftliche Wachstum fördernden, dynamischen Funktionen des Wettbewerbs tendenziell zu einer Schwächung der statischen Funktionen (Sicherung der Handlungsfreiheit, leistungsgerechte Einkommensverteilung) führt;
- der Gedanke, daß monopolistische Element in den Marktstrukturen allenfalls bis zum weiten Oligopol akzeptabel sind;
-der Gedanke, daß des enge Oligopol unerwünscht ist;"[503]

Aus der Perspektive der Wettbewerbspolitik wird etwa für drei Fälle Marktversagen angenommen: (1) bei wettbewerbsverhindernden Skalenökonomien, (2) ruinöser Konkurrenz, die es den Firmen nicht mehr ermöglich sich zu refinanzieren, (3) wenn die Nachfrage mit hohen Transaktionskosten belastet sind.[504]

Alles in allem läßt sich mit Eucken Anschluß finden an die bis heute herrschenden Vorstellungen von Wettbewerb. Aus der Perspektive einer modernen Ordnungsökonomik wird sich zudem der Kritik Hayeks nur partiell angeschlossen und es wird als normal angesehen, wenn aufgrund des dynamischen Wettbewerbs Firmen für Innovationen nicht nur belohnt werden, sondern es wird weiterhin als wünschenswert erachtet, daß wirtschaftliche Macht "ständig neu verteilt" wird.[505] Speziell dann, wenn es neue technologische Möglichkeiten gibt, ist es somit beispielsweise erwünscht, wenn sich wirtschaftliche Macht neu verteilt und bestehende monopolistische Elemente wieder zurückgedrängt werden.[506] Es geht hier also nicht ums Prinzip, sondern um eine, allerdings nicht gerade unwichtige,

---

[500] Olten 1995: 58-61.

[501] Olten 1995: 60.

[502] Kantzenbach/Kallfass 1981: 121. Der Zusammenhang von 'performance' und Marktanteilen wird nicht nur von der Harvard-Schule, sondern auch von der Chicago-Schule akzeptiert, mit dem Unterschied, daß letztere die höheren Profite nicht der Marktmacht, sondern der höheren Effizienz zuschreibt. Schmidt 1996a: 54-55. Daß bei steigender Konzentration höhere Preise veranschlagt werden, läßt sich bis heute empirisch nachzeichnen. Siehe Abschnitt 'C'.

[503] Kartte 1969: 45.

[504] Dieser Verweis hier nur, um generell deutlich zu machen, daß die Wettbewerbspolitik den Terminus Marktversagen kennt und akzeptiert. Olten 1995: 73. Zum Marktversagen ausführlicher weiter unten.

[505] Streit 1991: 52; mit anderen Worten: "zwischenzeitlich vergleichsweise hohe Gewinne" werden akzeptiert, diese müssen aber von "nachstoßenden Wettbewerbern wieder 'wegkonkurriert' werden können". So: Zeppernick 1987: 30.

[506] "What is needed for technological progress is a subtle blend of competition and monopoly, with more emphasis in general on the former than the latter, and with the role of monopolistic elements diminishing when rich technological opportunities exist." Scherer/Ross 1990: 660.

Debatte um Intensitätsgrade mit denen privaten Marktteilnehmern Rechte eingeräumt werden und um wettbewerbspolitische Schwerpunktsetzungen.[507] Gemäß der Theorie funktionsfähigen Wettbewerbs kann darüber gestritten werden, ob der Wettbewerbsprozeß mehr dem Typ einer vollkommenen Konkurrenz angenähert werden soll oder ob nicht mehr monopolistische Elemente zugelassen werden sollten, etwa mit der Begründung, auf diese Weise Innovation zu fördern.[508] Die folgenden Zitate aus der neuen Konzeption des europäischen Wettbewerbsrechts durch Hildebrand (2002) beziehen sich in gleicher Weise auf diese Fragestellung[509]:

"According to the European School, the following conclusions can be drawn: market power may speed up productivity and growth and reduce the costs of the growth process despite a tendency to a less than optimal allocation of resources in static equilibrium. Certain firms, those adept at tracking new technology, tend to prosper and grow at the expense of other; growth confers further advantages, while decline compounds the difficulties. Over time, then, there would be a tendency for concentration even in an industry initially composed of equal-sized firms. The protection of intellectual property or sunk costs may given innovators some temporary market power and rewards for innovation, but skilful and aggressive imitators tend to drive prices to costs unless the innovator can successfully retain a first mover status for several subsequent technological advances. Thus, in general, it is not evident that a concentrated market structure as such tends to necessarily stimulate innovation or that it plays a role at all stages of the product cycle."[510]

Als Ziel der Europäischen Wettbewerbspolitik wird die Wissens- und Technologiediffusion eigenständig neben dem Wettbewerb, der Innovation stimulieren soll, genannt. Es wird aber nicht ganz so weit gegangen wie hier im Text, denn genauso wird betont, daß Technologie in der Hand von Firmen eine wichtige Erfolgsbedingung ist: "Generally speaking the aim of EC competition policy is to pursue an active and effective role in promoting technological development, firstly by ensuring that there is a climate of free enterprise among firms that is conducive to innovative behaviour, and secondly by establishing conditions that favour the dissemination of technology."[511]

---

[507] Streit/Wohlgemuth 1999: 13.

[508] Auf diese prinzipielle Unsicherheit die durch die Abkehr vom neoklassischen Ideal entsteht weist treffenderweise bereits hin: Chamberlin 1950: 86.

[509] "Where imitations are easy or patent protection imperfect, smaller incumbants and entrants will tend to make the major innovations and the dominant firm will find it profitable to follow through imitations. As a result, rather than a simple link between market structure and firm sizes on the one hand and with the rate of innovative activity on the other, the economic reality seems to support a more complex relationship. Both the dominant firm and its smaller competitor have the incentive to develop innovations that will also significantly benefit the other firm's cost structure provided that competitor licensing is permitted by antitrust authorities and the licensing income is sufficiently high to permit the licensor to face a more efficient rival." Hildebrand 2002: 168.

[510] Hildebrand 2002: 169.

[511] Allerdings wird ebenso das Wissen- bzw. Technologie als wichtige Ressource der Firmen betont. Damit wird der alleinige Wert der Wissensdiffusion abgeschwächt. Weiterhin wird aber angemerkt, daß Technologie als Markteintrittsbarriere wirken kann. Hildebrand 2001: 18. Bezüglich Eucken und seiner Betonung von Wissensdiffusion hält sich Hildebrand (2002) zurück. Nur der folgende Satz könnte so gedeutet werden, daß er auf die Bedeutung von Wissensdiffusion hinweist: "Moreover, depending on the configuration ot the other factors conditioning competition, market power may be diffused even if the market tends toward oligopoly or even monoply." Hildebrand 2002: 158.

Daß die EU Wettbewerbspolitik das Ziel der Wissensdiffusion nicht ganz vergißt, wird aber daran deutlich, daß bei problematischen Zusammenschlußverfahren etwa, als Abhilfe beschlossen wird, daß in Oligopolen dem fortan schwächeren Wettbewerber eine F&E Einrichtung und bestimmte Lizenzen für Technologie eingeräumt werden.[512] Oder es werden gemeinsame Forschungsprojekte erlaubt, die zu Technologietransfer zwischen Firmen führen.[513]

Der Staat läßt sich bei Eucken gleichermaßen als stark und als begrenzt charakterisieren.[514] Gerade um den Staat frei von Einflüssen der Wirtschaft zu halten, sollten Eingriffe des Staates nur in begründeten Ausnahmefällen erfolgen.[515] Eine Lenkung der Wirtschaft sollte nicht erfolgen.[516] Stark sollte der Staat gegenüber Interessengruppen auftreten.[517] Nicht zuletzt aufgrund der Diffusion privater Macht durch den Markt wird erwartet, daß auf diese Weise sowohl eine von privatwirtschaftlichen Interessengruppen gleichermaßen unbeeinflußte Demokratie[518] und Wirtschaftspolitik[519] erhalten werden kann.[520] Einzelne Instrumente, etwa Subventionen, Einfuhrverbote, Preiskontrollen, Zwangsmonopole, sollten gar nicht angewandet werden, weil sie unvereinbar sind mit dem Preismechanismus und der Wettbewerbsordnung.[521] Nur Zölle sollte die Außenhandelspolitik anwenden, weil diese partiell noch den Preismechanismus zulassen. Ziel sollte aber der Abbau der Zölle sein, um vollständige Konkurrenz zu etablieren. Und zwar nicht nur, um Kartelle und rentenartige Einkommen zu verunmöglichen, sondern auch um eine Verzerrung einzelner Produktpreise zu verhindern, die das gesamte Gefüge der Produktion verändern.[522] Staatliche Institutionen, etwa die Wettbewerbskontrolle sollten unabhängig sein und bestimmten Regeln folgen.[523] Darüberhinaus erstreckt sich der Begriff einer "positiven Wirtschaftsverfassungspolitik"

---

[512] Du Pont/ICI. Entscheidung der Kommission, 30.9.1992. In: ABl. L 7/13, 13.1.1993. Du Pont/ICI erhöhen ihren Marktanteil in Europa auf 43 %, mehr als zweimal soviel wie der nächste Wettbewerber: Rhone-Poulenc/SNIA. Darüberhinaus hatten sowohl Du Pont als auch ICI mehr in F&E investiert als ihre Wettbewerber. Die Kommission entscheidet daraufhin, daß ein Dritter Anbieter von Du Pont/ICI eine Forschungs- und Entwicklungsabteilung auf dem Qualitätsstand eigener Einrichtungen eingerichtet bekommt, die zur Hälfte zudem mit dem Personal von Du Pont/ICI ausgestattet wird. Ebenso sollte Verkaufspersonal angeregt werden, bei dem Dritten Unternehmen zu arbeiten. Schließlich wird ein Warenzeichen exklusiv an den Dritten ohne Kosten lizensiert bzw. übertragen. Siehe dort: S. 22-23. In einer Entscheidung der japanischen Wettbewerbsbehörde, der Fair Trade Commission, wurde die Technologieweitergabe im Stahlbereich eingefordert. Scherer 1994: 73.

[513] Bellamy/ Child 2002: 314-326. Siehe z.B. Bayer/BP Chemicals. Entscheidung der Kommission, 5.5.1988. In: ABl. L 150/35, 16.6.88.

[514] Streit/Wohlgemuth 1999: 6. Zeppernick 1987: 68, 70. Vgl. auch Eucken 1952: 329.

[515] Eucken 1952: 255, 327-337.

[516] Eucken 1952: 336.

[517] Eucken 1952: 238, 328.

[518] Vor allem Monopole und sonstige Zusammenballungen wirtschaftlicher Macht beeinflussen die Willensbildung des Staates. Eucken 1952: 53.

[519] Monopole und sonstige Zusammenballungen wirtschaftlicher Macht versuchen die wirtschaftspolitische Willensbildung des Staates zu beeinflussen und sich durch Zölle, Einfuhrverbote, Devisenbewirtschaftung zu schützen, um ihre Position zu erhalten. Gegen diese Rentensuche wehrt sich Eucken 1952: 238. Ebenso abgelehnt wird es, wenn solche Unternehmen eine verbraucherfeindliche Preispolitik betreiben oder eine unternehmensfeindliche Nachfragemacht ausüben können. Dagegen ist eine umfassende Wettbewerbs- und Kartellpolitik nötig und eine auf diese Gefahren abgestimmte Patentpolitik. Eucken 1952: 50, 53, 175-177, 183, 221, 238, 267-268. Ist dies vorhanden, werden sich auf die Oligopole "annähernd so benehmen wie im Falle der Konkurrenz". Vgl. Eucken 1952: 299.

[520] Die Argumentation von Eucken geht noch ein Stück tiefer: Er zitiert Kant, der Handlungsfreiheit als Vorbedingung für moralische Handlungen ansieht. Eucken 1952: 176. Darauf weisen hin: Streit/Wohlgemuth 1999: 5.

[521] Eucken 1952: 255.

[522] Eucken 1952: 266.

[523] Eucken 1952: 294.

nicht nur auf das Wettbewerbsrecht und die schon oben genannten Rechtsinstitute, sondern auch auf eine stabilitätsorientierte Geld- und Kreditpolitik (mit Zentralbank).[524] Am Rande sei hier darauf hingewiesen, daß heutzutage von der Aufrechterhaltung von Wettbewerb auch eine makroökonomisch wirksame inflationsbekämpfende Wirkung erwartet wird.[525] Zudem sollte eine einheitliche Haltung in der Wirtschaftspolitik nicht nur Gesetzgebung, sondern auch Rechtsprechung und Verwaltung prägen.[526] Der Staat hält somit die Rahmenbedingungen aufrecht, beschränkt sich in seinen Politikoptionen, widmet sich aktiv einer Politik der Öffnung für den Wettbewerb, und übernimmt schon damit, und zusätzlich durch die Wettbewerbskontrolle, die Rolle eines "fairen Schiedsrichters".[527] Durch eine progressive Einkommenssteuer soll der Verteilungsprozeß in einem sozialen Sinne korrigiert werden, ohne daß aber die Investitionsbereitschaft nachläßt.[528] In einem speziellen Fall von inversem Angebotsverhalten, werden staatliche Korrekturmaßnahmen, Minimallöhne, toleriert, wenn Löhne immer weiter sinken und das Angebot weiter steigt.[529] Schließlich darf der Staat bei externen Effekten ("Rückwirkungen") eingreifen, bei gesundheitlichen Schäden durch Umweltverschmutzung und bezüglich Arbeiterschutz, denn es ist nicht im Gesamtinteresse, wenn die Gesundheit der Arbeiter durch die Arbeitsbedingungen gefährdet wird. Dann darf die Planungsfreiheit der Betriebe begrenzt werden.[530]

Diese engen Bedingungszusammenhänge, bei dem wirtschaftliche und politische Institutionen gleichzeitig unterschiedliche Funktionen ausüben, wobei sie in ein Netz von Rahmenbedingungen eingebettet sind, daß auf ähnliche Weise das Erreichen multipler Ziele stützt, werden von der ordoliberale Theorie als Interdependenz der Ordnungen[531] bezeichnet. Anders formuliert: Wirtschaftspolitische Grundfragen können nicht willkürlich beantwortet werden, sondern die effektive Funktion aber auch die normativen Ziele setzen eine bestimmte, nicht in bezug auf die Elemente dieser Ordnung frei veränderbare Abstimmung der Regeln aufeinander voraus, die "sachnotwendige

---

[524] Eucken 1952: 254-270; die Geldpolitik mit dem Ziel der Geldwertstabilität wurde vor allem von der deutschen Bundesbank verfolgt, daneben war es einzig die schweizerische Nationalbank, die ein solches Ziel konsequent verfolgt. Alle anderen Zentralbanken visierten zwischendurch auch den Wechselkurs mit ihren Steuerungsinstrumenten an. Selbst die deutsche Bundesbank läßt Überschreitungen der Geldmengenziele speziell in den Jahren zu, in denen Aufwertungstendenzen bestanden. Bofinger et al. 1996: 272-279. Insgesamt gesehen haben sich aber fast alle Zentralbanken dem Ziel der Geldwertstabilität bzw. Preisstabilität verpflichtet, wiewohl dieser Begriff inhaltlich nicht konkretisiert wird. In der Praxis bedeutet dies oft eine Ausrichtung der Geldpolitik auf ein bestimmtes Inflationsziel. Bofinger et al. 1996: 11-17. Der trade-off der Inflationsbekämpfung gegenüber dem Ziel der Bekämpfung der Arbeitslosigkeit wird ebenso beschrieben in Bofinger et al. 1996: 27-31.

[525] Przyblyla/Roma 2005: 7.

[526] Eucken 1952: 306-307.

[527] Zeppernick 1987: 70.

[528] Eucken 1952: 301.

[529] Eucken 1952: 303-304.

[530] Eucken 1952: 302.

[531] Es geht nicht um Wirtschaft oder Politik, sondern darum zu erkennen, in welcher speziellen Art und Weise die Wirtschaft auf die Politik bezogen ist, und welche wirtschaftlichen, rechtlichen und politischen Ordnungsformen sich entwickeln sollten, um auf sämtlichen Ebenen unerwünschten Tendenzen entgegenzuarbeiten. Zentrales Moment ist hier bei Eucken, daß ein massiver Eingriff des Staates in die Wirtschaft sich hin zu einer Zentralverwaltungswirtschaft entwickelt, in der die Freiheit des Menschen, zu der auch die der wirtschaftlichen Betätigung zählt, aufgehoben wird. Auf der anderen Seite besteht die Gefahr, daß die Wirtschaft zuviel Macht erhält, die Märkte monopolistisch und wettbewerbsfeindlich umgestaltet und dadurch ebenfalls die individuelle Freiheit und Demokratie obsolet gemacht werden. Vgl. Eucken 1952: 21, 126.

Zusammenhänge" zueinander aufweisen.[532] Wenn eine ungeschickte Änderung erfolgt, ergeben sich Tendenzen zu unerwünschten Ordnungstypen, wie etwa der Zentralverwaltungswirtschaft.[533] Wie oben schon angedeutet, impliziert dies keinesfalls einen allwissenden und überall präsenten Staat, sondern einen solchen, der der privaten Wirtschaft Freiräume offenhält und eben nur im, womöglich wettbewerbspolitisch motivierten, Ausnahmefall interveniert.[534]

Ein weiteres wichtiges Prinzip Euckens, daß schon mehrfach implizit in den Formulierungen enthalten war, ist das der Konstanz der Wirtschaftspolitik. Um maximale Investitionshöhen zu erreichen, und Fluktuationen wirtschaftlicher Abläufe zu vermeiden, die seit Keynes zum zentralen Problem geworden sind, wird eine langfristig stabile Wirtschaftspolitik vorgeschlagen.[535] Diese mache nach Ansicht von Eucken eine Konjunkturpolitik unnötig.[536]

Einem weiterer wichtiger Aspekt gesellschaftlicher Machtbalance, der gleichzeitig wichtige Verbindungen mit dem wirtschaftlichen Wachstum und dem sozialen Ausgleich hat, wird in der Sekundärliteratur nicht gerade eine herausragende Stellung eingeräumt.[537] Zu einer Wettbewerbsordnung und Wirtschaftsverfassung gehören für Walter Eucken die Gewerkschaften hinzu, weil sie ebenfalls für einen Machtausgleich zwischen Akteuren sorgen und ein Gegengewicht zur Macht der Unternehmer bilden.[538] Zudem vergrößern sie den Anteil der Arbeiter am Sozialprodukt.[539] Eucken bleibt insofern skeptisch gegenüber den Gewerkschaften, weil sie ihre Macht auch destruktiv einsetzen können und appelliert an ein konstruktives Verhalten der gewerkschaftlichen Führungspersönlichkeiten, weil er es nicht gerne sieht, daß der Staat als Schlichter auftritt oder sogar andere Maßnahmen ergreifen muß.[540] Diese Machtstellung der Gewerkschaften spiegelt sich nicht nur in der deutschen Verfassung als Grundrecht auf Koalitionsfreiheit wieder, daß sich im übrigen auch auf die Arbeitgeberverbände erstreckt und umsomehr eine starke Stellung der Gewerkschaften begründet erscheinen läßt.[541] Fast wortgetreu wird dies vom Bundesverfassungsgericht bis heute

---

[532] Eucken 1952: 342.

[533] Eucken 1952: 333.

[534] Streit/Wohlgemuth 1999: 6.

[535] Eucken 1952: 252. Siehe aus heutiger Sicht: Hamm 2000.

[536] Eucken 1952: 311.

[537] Streit/Wohlgemuth 1999: 18-20. Erst auf Seite 291 wird die Tarifautonomie im Kontext anderer Verbände erwähnt in Streit 1991. Vgl. aber die Diskussion dieses Punktes von Rieble 2000. Gegen das Streikrecht spricht sich etwa aus: Hayek 1971: 343.

[538] Eucken 1952: 46, 322. Dies steht im Einklang mit der Sicht des Bundesverfassungsgerichts, daß die Gewerkschaften eine strukturelle Unterlegenheit des Arbeiters bei der Aushandlung seines Arbeitsvertrags ausgleichen können. Dazu Rieble 2000: 201-202.

[539] Weitere Gründe für eine verbesserte Stellung der Arbeiter war die Auflösung des Nachfragemonopols von Firmen durch die Verbesserung des Verkehrs. Eucken 1952: 44, 46, 322.

[540] Zu den anderen Maßnahmen zählt auch die Beschränkung der monopolistischen Gewerkschaftsmacht. Eucken 1952: 214, 217, 322-324. Insofern ist es falsch zu sagen, daß Eucken nicht über ein Korrektiv der Gewerkschaftsmacht verfügt. Dies wird ihm vorgeworfen von Rieble 2000: 201. Eucken kritisiert sogar, daß Gewerkschaften den Staat schwächen, aber nur in Bezug auf erweiterte Kompetenzen von Gewerkschaften, die etwa die Handelspolitik mitbestimmen. Eucken 1952: 328.

[541] Die Leistungen der Gewerkschaften werden begrüßt, da sie ein Gleichgewicht zwischen den beiden Partnern, Unternehmen und Arbeiter herstellen. Übermäßigen, destruktiven Druck sollten Gewerkschaften allerdings nicht ausüben, auch nicht auf ihre eigene Klientel, etwa durch Koalitionszwang. Eucken 1952: 48, 303-322.

genauso gesehen.[542] Schließlich bleiben bei Eucken auch Arbeiterschutz[543], Arbeitszeitbegrenzungen, Mindestlöhne[544], Sozialversicherungen[545], Betriebsräte[546], eine progressive Besteuerung[547] und Sozialpolitik nicht unerwähnt.[548] Sozialpolitik wird dabei aber nicht unbedingt mit Verteilungspolitik und dem, stark umstrittenen, Wert der Gerechtigkeit gleichgesetzt. Ein großer Anteil der Sozialpolitik wird von Eucken plausiblerweise als identisch mit der Politik der Ordnung der Wirtschaft ("Es gibt nichts, was nicht sozial wichtig wäre"[549]) angesehen. Damit löst sich Sozialpolitik von der gemeinhin angenommen Nähe zu Interventionen in das Wirtschaftsgeschehen, sondern wird über weite Strecken gleichbedeutend mit der aktiven und passiven Aufrechterhaltung der dynamisch ordoliberalen Wettbewerbsordnung. Gelingt dies, hat der Staat schon einen Hauptteil seiner sozialpolitischen Hausaufgaben gemacht.[550] Daß diese These zumindest partiell überzeugend ist, wird nicht zuletzt daran sichtbar, daß zur Wettbewerbsordnung auch die Koalitionsfreiheit mit ihren kaum zu leugnenden gerechtigkeitsfördernden Verteilungsfolgen gehört. Dieser Schwerpunkt der ordoliberalen Politik wird, obwohl es sich bei der Koalitionsfreiheit um ein weltweit anerkanntes Prinzip handelt, nicht selten, zusammen mit anderen Politiken, insbesondere in bezug auf die deutsche Ausformung der sozialen Marktwirtschaft kritisiert. Mit der Diskussion um das aber keineswegs eindeutig ausmachbare Spannungsfeld zwischen Gerechtigkeit und wirtschaftlicher Effizienz kann sich hier nicht beschäftigt werden.[551]

3. Zusammenfassung

Der ordoliberale Ansatz befaßt sich mit der Analyse der Vielschichtigkeit der Wirkung unterschiedlicher wirtschafts- und handelspolitischer Instrumente, Rechtsprinzipien und Institutionen, die in bezug auf relativ eigenständig operierende Bereiche, dem Markt und den Wettbewerb, gesehen werden. Aufgepaßt wird dabei, daß sich die Regeln und Ansprüche nicht gegenseitig im Weg stehen und darauf, daß sie sich in der Wirkung möglichst gegenseitig verstärken, um das Wachstum zu verstärken und die Notwendigkeit von staatlichen Interventionen zu verringern oder gar unnötig zu machen. Deutlich wird die Vielschichtigkeit der Wirkungen der rechtlichen Rahmenbedingungen für das Wirtschaftsgeschehen an den unterschiedlichen Funktionen, die dem Markt zugesprochen werden. Das Wettbewerbsrecht stärkt mit der Bekämpfung von Monopolen und der Kontrolle bestimmter Verhaltensdimensionen enger Oligopole den Markt in seinen Funktionen und somit das Erreichen

---

[542] Rieble 2000: 201-202. "Tarifautonomie ist darauf angelegt, die strukturelle Unterlegenheit der einzelnen Arbeitnehmer beim Abschluß von Arbeitsverträgen durch kollektives Handels auszugleichen und damit ein annähernd gleichgewichtiges Aushandeln der Löhne und Arbeitsbedingungen zu ermöglichen." Rieble 2000: 202. Vgl. auch Geue/Weber 1998.

[543] Eucken 1952: 302-303.

[544] Im Kontext einer Arbeitsmarktpolitik, die von zuviel Angebot geprägt ist, werden diese Optionen diskutiert von Eucken 1952: 304.

[545] Eucken 1952: 319.

[546] Eucken 1952: 320.

[547] Mit dem Vermerk, daß dadurch die Investitionstätigkeit nicht allzustark beeinträchtigt werden darf. Eucken 1952: 301.

[548] Vgl. Eucken 1952: 9-12, 30, 258, 254-255, 267.

[549] Eucken 1952: 313.

[550] Eucken 1952: 304.

[551] Ausführlich Streit 1988; Cassel/Rauhut 1998; Paraskewopoulos 1998.

normativ begründbarer Ziele. Der Markt verringert durch den Preiswettbewerb die Marktmacht der Wirtschaftteilnehmer. Durch den vom Markt ausgelösten Wettbewerb wird das Produktivitätswachstum beschleunigt und Anreize für die Innovationstätigkeit bereitgestellt. Die zu einem gewissen Grad vorhandene und erwünschte Verbreitung von Wissen stützt zum Teil ebenfalls diese Ziele, indem sie die Anpassungsfähigkeit der Unternehmen fördert. Die Anpassungsfähigkeit der Unternehmen wird aber auch durch Vorsprungsgewinne und sonstige erfolgreiche Marktstrategien ermöglicht. Durch funktionsfähige Märkte wird weiterhin die privatwirtschaftliche Freiheit der Individuen erhalten, die demokratische staatlicher Willensbildung vor privaten wirtschaftlichen Machtkonzentrationen geschützt und auch das Erreichen sozialpolitischer Wohlfahrtsziele ermöglicht. Wichtige Prinzipien dieser Wirtschaftsverfassung sind Privateigentum und ein stabiler, starker Staat mitsamt Rechtssystem und Institutionen.

Insgesamt gesehen läßt sich erst durch ein Zusammenwirken sämtlicher dieser Aspekte ein verkehrswirtschaftliches Wirtschaftssystem begründen und sein langfristig effizientes Funktionieren erwarten. Damit diese Ziele sämtlich erreicht werden können bzw. die Funktionen nicht gefährdet wird, müssen die für die Marktordnung grundlegende Rechtsprinzipien partiell durchbrochen werden, so wird die Gültigkeit der Vertragsfreiheit durch das Wettbewerbsrecht eingeschränkt.[552]

Die von Walter Eucken in der hier vorliegenden Darstellung seiner Theorie herausgehobenen Wirkungszusammenhänge lassen sich für die Industrieländer, teils auch empirisch, nachzeichnen. So ist es unumstritten, daß die Wirtschaftsverfassungen der Industrieländern, die zwar keinen absoluten, aber doch relativ weitgehenden Schutz des Eigentums und der Vertragsfreiheit ermöglichten, wachstumsförderlich gewirkt haben. Dieser Beitrag ist aber schwer mathematisch zu messen. In Untersuchungen, die sich dieser Frage widmen, kann vorerst nur gezeigt werden, daß Inflation sich klar negativ auf die Investitionsneigung wirkt.[553]

Wiewohl die Marktpreisbildung sich in einigen Sektoren nicht genau nach den Vorstellungen der Neoklassik abspielt, kann empirisch gezeigt werden, daß die Märkte ein wirksames Instrument im Sinne Euckens sind. Empirisch kann gezeigt werden, daß die Wissensdiffusion eine wichtige Rolle einnimmt, wenn es darum geht, den Wettbewerb aufrechtzuerhalten und zwar ohne daß dies Vorsprungsgewinne verunmöglicht. Die Charakterisierung der modernen Wirtschaft als flexibel und anpassungsfähig stimmt noch heute mit den Beobachtungen Walter Euckens überein. Zu diesen Punkten in den Abschnitten 'C' und 'E' mehr.

---

[552] Vertragsfreiheit stellt zwar eine der Grundlage des rechtlichen Rahmens dar, der die wirtschaftlichen Aktivitäten ermöglicht, sie ist aber nicht absolut, erstreckt sich beispielsweise eben nicht auf Verträge zur Abschaffung der Konkurrenz, also solche die unter das Kartell- oder Wettbewerbsrecht fallen. Ebenso werden die Unternehmen durch Arbeiterschutzgesetze in ihrer Vertragsfreiheit beschränkt. Eucken 1952: 276-279, 303.

[553] Veränderungen der Profitabilität stehen damit nicht im Zusammenhang. Es wird aber diskutiert, ob hohe Inflation nicht für weitere Aspekte staatlichen Versagens steht und umgekehrt, stabile liberale Politiken Investitionen anziehen. Pindyck/Solimano 1993: 297, 315.

Aufgrund dieser Überlegungen kann sich einem 'institutional consensus' angeschlossen werden, der annimmt, daß es sowohl für die Industrie- als auch Entwicklungsländer unerläßlich ist, über einen starken Staat zu verfügen, der eine Wirtschaftsverfassung rechtlich durchsetzt, die Eigentumsrechte schützt, einen Markt ermöglicht sowie über wettbewerbspolitische Absicherungen dieses Wirkungszusammenhangs verfügt. Dieser Konsens schließt ein interventionistisches, zentral verwaltetes Wirtschaftssystem aus. Präjudiziert wird die Art und Weise und der Grad möglicher staatlicher Eingriffe in das Marktgeschehen zwar der Tendenz nach, aber nicht vollständig.[554]

Mit ihren Argumenten unterscheidet sich die ordoliberale Ordnungstheorie von liberalen Ansätzen, die nur einzelne liberale Rechtselemente herausheben und diese nicht in Beziehung zu gesellschaftlichen Werten und zum gesamten wirtschaftlichen Marktgeschehen mit seinen möglicherweise auch destruktiven und selbstzerstörerischen Dynamiken setzen. Im Extremfall wird sich in solchen liberalen Ansätzen bewußt einer evolutorischen Offenheit verschrieben, obwohl diese das Potential haben demokratische Errungenschaften aufzuheben und die Art und Weise des Wettbewerbs extrem zu verändern.[555] Diese Neugier auf völlig veränderte gesellschaftliche Umstände wird in dieser Arbeit nicht geteilt.

Fazit: diesen ordoliberalen Erwägungen folgend sollte eine Wirtschaftspolitik und auch die rechtliche Ausgestaltung einer Wirtschaftsordnung angestrebt werden, die auf folgende Prinzipien aufbaut:

---

[554] Dazu die Weltbank im Weltentwicklungsbericht 1997: "The consequences of an overzealous rejection of government have shifted attention from the sterile debate of state versus market to a more fundamental crisis in state effectiveness. In some countries the crisis has led to outright collapse of the state. (...) But the lesson of a half-century's thinking and rethinking of the state's role in development is more nuanced. State-dominated development has failed, but so will stateless development. Development without an effective state is impossible." World Development Report 1997: 25. Dieser effektive Staat muß dabei erst einmal grundlegende Funktionen etablieren und erfüllen, darüber hinaus sind aber, unter bestimmten Bedingungen, aber weitergehende Aufgaben lösbar, sogar im Rahmen der Industriepolitik und dem Korrigieren von Marktfehlern. Inwiefern diese weitergehenden Aufgaben tatsächlich vom Staat erfolgreich anzugehen sind, wird hier versucht anhand von empirischen Untersuchungen genauer zu bewerten. Siehe dazu weiter unten. Hier noch ein zentrales Zitat aus dem Bericht der Weltbank: "Countries with low state capability need to focus first on basic functions: the provision of pure public goods such as property rights, macroeconomic stability, control of infectious diseases, safe water, roads, and protection of the destitute. In many countries the state is not even providing these. Recent reforms have emphasized economic fundamentals. But social and institutional (including legal) fundamentals are equally important to avoid social disruption and ensure sustained development. Going beyond these basic services are the intermediate functions, such as management of externalities (pollution, for example), regulation of monopolies, and the provision of social insurance (pensions, unemployment benefits). Here, too, the government cannot choose whether, but only how best to intervene, and government can work in partnership with markets and civil society to ensure that these public goods are provided. States with strong capability can take on more-activist functions, dealing with the problem of missing markets by helping coordination. East Asia's experience has renewed interest in the state's role in promoting markets through active industrial and financial policy" World Development Report 1997: 26-27. Selbst China kann hier nicht als Gegenbeispiel verwendet werden. Auch wenn z.B. in China ein System der Zentralverwaltung teilweise erfolgreich war (mit hoher Belastung für die Landwirte), ist es weder ausgeschlossen, daß eine frühere Einführung privater Eigentumsrechte diesen Erfolg noch gesteigert hätte, noch ist es umstritten, daß es heute sinnvoll ist, private Eigentumsrechte einzuführen. Eine Einführung von Eigentumsrechten bedeutet zudem nicht unbedingt eine Privilegierung großer Konzerne, sondern kann sogar gegen sie gerichtet sein, etwa bei einer Landreform. Todaro 1997: 305-308.

[555] Einige liberale Autoren begrüßen den Wettbewerb nicht weil er Wohlstand ermöglicht, sondern weil er eine Evolution gesellschaftlicher und politischer System nach sich ziehen wird. Darunter gibt es Autoren, die sogar die direkte Parallele zur Evolution in der Natur ziehen, als ob damit bereits bewiesen wäre, daß der Mensch es genauso machen müßte. So Schwintowski 1996: 166-167. Die spontan entstandenen, evolutorischen Ordnungen werden betont, im Gegensatz zum zweckmäßig gesatzten Recht, von Hayek 1971: 77. Die weisen Gesetzgeber sollten diese evolutorisch entstandenen Regeln, ohne weitere Fragen zu stellen, übernehmen. Vgl. Streit/Wohlgemuth 1999: 9-10.

- ein frei wirksames Preissystem und freie Märkte sollen die wirtschaftlichen Entscheidungen lenken
- der Zugang zu Märkten soll offen sein, auch für ausländische Wettbewerber
- Zölle werden in deutlicher Art und Weise vor anderen Instrumenten, etwa Einfuhrverbote, vorgezogen, weil sie das Preissystem aufrechterhalten
- Vertragsfreiheit, Privateigentum sind, wiewohl Abwägungen gegenüber anderen Rechten möglich sind, geschützt
- das Prinzip der Konstanz der Wirtschaftspolitik erhält hohe Investitionsniveaus
- ein starker Staat soll, unabhängig von Interessengruppen, die Wirtschaftsverfassung sichern und gegen inakzeptable wirtschaftliche Machtstellungen und Eingriffe in das Preissystem mit dem Wettbewerbsrecht vorgehen
- Interventionen in den Marktprozeß sollen systemkonform erfolgen und nur in eng begrenzten Ausnahmefällen genutzt werden. Subventionen, Preiskontrollen, Zwangsmonopole sollten möglichst nicht genutzt werden[556], denn interventionistische Politiken führen zu politischen Veränderungen bis hin zu einer ineffizienten Zentralverwaltungswirtschaft
- als Machtausgleich gegenüber den Unternehmen steht den Arbeitern die Koalitionsfreiheit zu, dies führt, zusammen mit einer progressiven Besteuerung, mit zur Erreichung sozialer Zielsetzungen
- die Werte der Demokratie, des sozialen Ausgleichs und die im Rahmen von Abwägungen geschützten individuellen Freiheitsrechte werden zusammen mit einer überlegenen Effizienz nur in einer marktwirtschaftlichen Ordnung erreicht, wobei jedem dieser Aspekte gleichermaßen eine Bedeutung beikommt, sodaß eben nicht nur der Eigentums-, Vertrags-, oder gar Außenhandelsfreiheit Beachtung finden sondern auch der Effizienz eine großes Gewicht zukommt, sodaß dann, wenn Effizienz- und Wohlfahrtssteigerung nicht optimal gelingt, ggf. auch private Freiheitsrechte in Frage gestellt werden können, ohne daß aber die wichtigen Prinzipien dieses Ansatzes dadurch in Frage gestellt werden dürfen.[557]

---

[556] Ähnlich: Molsberger/Duijm 1997: 551; Oberender 1989: 322; Gerken/Renner 2000: 19.

[557] Liberal orientierte Autoren behaupten, daß es Eucken vor allem um die individuellen Freiheitsrechte geht, sodann wird postuliert, daß auf den Effizienzmaßstab bei der Bewertung von ordnungspolitischer Grundsätze verzichtet werden muß, weil, dies habe Hayek gezeigt, im konkreten Fall nicht erkannt werden kann, welchen Anteil sie an der Effizienzerzeugung haben. Deshalb sollten nur die individuellen Freiheitsrechte geschützt werden und auf eine Politik verzichtet werden, die bewußt versucht Effizienz zu befördern. Gerken/Renner 2000: 16, 30-31. Siehe in bezug auf den internationalen Handel Gerken 1999: 46-53. Dort wird etwa, unter Ablehnung von Effizienzargumenten, sondern nur anhand einer Diskussion von Handelsregeln, die die Wirtschaftsordnung bestimmen sollen, ein individuelles Freiheitsrecht darauf Güter aus dem Ausland zu importieren und Güter in das Ausland zu exportieren vorgeschlagen, nicht aber das Recht ausländischer Exporteure in das Inland zu importieren. Gerken 1999: 218. Oben konnte dagegen gezeigt werden, daß Eucken mit seinem Ansatz auf mindestens zwei Werten Demokratie und einer fairen Machtverteilung, soziale Zielerreichung sowie einem Kriterium, nämlich Effizienz basiert. Nun wird von den Autoren selbst eingeräumt, daß das Effizienzkriterium sehr wohl eine zentrale Rolle bei Eucken spielt, angezweifelt wird aber die Möglichkeit dies, über den ordoliberalen Rahmen hinaus, in konkrete Handlungsrezepte umzusetzen. Diese theoretischen Schwerpunkte resultieren aus der Abwendung der liberale Ökonomik von dem "Paradigma der gesellschaftlichen Maximierung" hin zum "Paradigma der gesellschaftlichen Koordinierung". Stellt man letzteres absolut in den Mittelpunkt, interessieren nur noch normative Rechte und Verfahren, so etwa bei Brennan/Buchanan (1993), nicht mehr Effizienz und soziale Wohlfahrt. So wird der Abbau von Handelsschranken nicht mehr durch Effizienz begründet, sondern als einen Vorgang schierer normativer Notwendigkeit. So argumentiert Buchanan. In: Hohmann/Pies 1996: 235. Aber warum? Denn ordnungspolitisch fragwürdige Politiken werden oft wegen ihrer mangelnden Effizienz kritisiert, und im Einzelfall könnte es durchaus so sein, daß ein Teilaspekt ordoliberaler Politik kritisiert wird, wenn er zu klar erkennbar ineffizienten Folgen führt. Weiterhin ist es unangebracht, Effizienz nur aus "dem Freiheitsrecht der Menschen" (Gerken/Renner 2000: 31) resultierend zu erachten. So führt die staatliche Regulierung einer sozialen Absicherung zu Effizienzeffekten, durch Sicherheit, Bildung, Gesundheit, sie kompensiert für eingegangene Risiken und stellt Anreize sich wieder am Markt zu beteiligen. Dieser Nexus zwischen sozialen Leistungen und Effizienz wird überzeugend aufgezeigt von Pies 1998: 113-118; Hohmann/Pies 1996: 217-

Drei Aspekte sind weiterhin zu beachten und nicht von der ordoliberalen Theorie zu trennen:

3.1 Vorraussetzungen für das Funktionieren der ordoliberalen Theorie

Die ordoliberale Theorie Euckens basiert auf einer konkreten Analyse der Struktur, der Fähigkeiten, der Hintergrundbedingungen und der Wettbewerbsprozesse der modernen Wirtschaft, wie sie in den USA und Europa in dieser Zeit faktisch vorlagen. Auf dieser Analyse basierend werden liberale Thesen formuliert. Anders formuliert: Beim Abweichen und Fehlen solcher Vorraussetzungen, die beispielsweise für bestimmte Entwicklungsländer diagnostiziert werden können, beispielsweise fehlende Wissensdiffusion, unter anderem beispielsweise durch ein mangelhaftes Bildungssystem, sonstiges Marktversagen oder strukturelle Defizite bei den Kapitalmärkten[558], ist denkbar, daß die ordoliberale Analyse und die Vorgaben für eine Wirtschaftsverfassung in einigen Punkten anders ausgefallen wäre: Zum Beispiel kritisiert Eucken ein zu strenges Patentsystem, weil es die Wissensdiffusion bremst, die als wichtig angesehen wird, um die Anpassungs- bzw. Innovations- und Imitationsfähigkeit zu erhalten. Als Vorraussetzungen für das Funktionierung einer ordoliberaler Wirtschaftsverfassung sind somit wenigstens die folgenden Punkte zu nennen, die allesamt zu einem Wettbewerbsprozess führen, der durch vollständige Konkurrenz geprägt sein soll:

Anpassungsfähigkeit der Firmen also die Möglichkeit zu Innovation und Imitation, wird gestützt durch die Informationen durch die Marktpreisbildung, durch das Bildungssystem und ein funktionierendes Bankwesen. Und durch eine faktisch vorhandene, aber auch rechtlich nicht verunmöglichte, relativ gut funktionierende Diffusion des technischen Wissen und eine Wettbewerbspolitik, die das Entstehen extremer Machtstellungen verhindert. Dadurch etabliert sich ein Wettbewerbsprozess, der den Firmen kurzfristige Vorteile als Belohnung für Investitionen und Innovationen einräumt und langfristig aber zu breit angelegten Produktivitätssteigerungen führt, weil es vielen Firmen gelingt, sich an die neuen Bedingungen anzupassen. Es kommt also unter anderem auf die Fähigkeiten der Firmen an, die in einem bestimmten Grad auch von ihrem institutionellen Umfeld und den sonstigen Anreizen beeinflußt werden.[559] Bezüglich der Marktstruktur wird davon ausgegangen, daß die Betriebsgrößen trotz dem Erreichen einer effizienten Produktion nicht in sehr vielen Fällen zu natürlichen Monopolen führen. Trotzdem sollte die Wettbewerbspolitik versuchen vollständige Konkurrenz im Sinne Euckens zu erhalten. Liegen diese Bedingungen vor, ist gegen Vertragsfreiheit, Eigentumsschutz,

---

230. Plausiblerweise wird darauf hingewiesen, daß sich soziale Leistungen nicht notwendig mit normativen Argumenten begründen lassen müssen, sondern auch damit, "daß der Markt durch Sozialpolitik produktiv gemacht werden kann" (Herv. durch die Autoren). Hohmann/Pies 1996: 224-225, 227; ähnlich wie hier argumentieren gegen die freistehende Begründung anhand von Freiheitsrechten ohne Beachtung der Effizienz auch Howse/Nicolaidis 2003: 321. Weiterhin bewirkt die demokratische Grundordnung ein Wirtschaftssystem, daß auf abgewogenen Freiheitsrechten beruht, aber auch eine breit akzeptierte Form von Konfliktbearbeitung bereitstellt. So gesehen ermöglich und fördert auch Demokratie Effizienz. Kurz: Der Fokus dieser Arbeit auf Effizienz und nicht primär auf Freiheitsrechten kann hier, unter Anerkennung der anderen Aspekte der ordoliberalen Theorie beibehalten werden.

[558] Wagner 1997: 105; 116; für Indien Bardhan 1984: 37; allgemein Stiglitz 1989: 197-198.

[559] Dazu mehr im Abschnitt 'F'.

Wettbewerbspolitik und auch gegen einen weitgehend freien Außenhandel innerhalb der Ländern, in denen diese Bedingungen vorliegen, wenig einzuwenden. Somit hat:

- Die ordoliberale Theorie verfügt durch die konkreten Beschreibungen wirtschaftlicher Prozesse über die Möglichkeit Marktversagen zu konzipieren, etwa ein unzureichendes Ausbildungssystem und mangelnder Zugang zu Wissen und Kapital.

- Wissensdiffusion hat eine eigenständige Relevanz in der dynamisch ordoliberalen Theorie und führt mehrere Funktionen gleichzeitig aus.

- Das Patentsystem etabliert zusätzliche Innovationsanreize, muß aber die wichtige Funktion der Wissensdiffusion beachten.

3.2 Ordoliberale Theorie und staatliche Interventionen

Eucken lehnt Interventionen des Staates, von wenigen Ausnahmen abgesehen, ab, zumal das Preissystem als Lenkungsinstanz als genügend angesehen, aber auch befürchtet wird, daß ansonsten eine Tendenz hin zur Zentralverwaltungswirtschaft bestehen würde. Eine ähnliche Skepsis hegt Friedrich August von Hayek. Dieser kritisiert die Fähigkeiten des Staates aus einer dezidiert informationstheoretischen Perspektive, und bezweifelt darauf basierend die Lenkungsfähigkeiten politischer Akteure bezüglich der Wirtschaft.[560] Andere ordoliberale Denker sind staatlichen Interventionen nicht gänzlich abgeneigt, solange sie nicht gegen bestimmte Kriterien verstoßen. Kurzum: Sie sollen marktkonform sein. Dies wird nur für wenige Fälle angenommen.[561] Von Röpke (1950) werden folgende Kriterien vorschlagen: "Eingriffe des Staates sollten sich vom Grundsatz leiten lassen, daß sie nach Möglichkeit nicht der schließlich doch unhaltbaren oder nur mit steigenden Opfern durchzusetzenden Erhaltung eines überholten Zustandes (Erhaltungsinterventionen) dienen. Sie werden vielmehr um so eher zu billigen sein, je mehr es Ziel ist, lediglich die notwendige Anpassung eines Wirtschaftszweiges an neue Verhältnisse zu erleichtern (Anpassungsintervention)."[562] Weiterhin werden von Autoren Interventionen bei Marktversagen akzeptiert, es wird hier aber nur die Grundlagenforschung genannt und sich gegen eine selektive Forschungs- und Industriepolitik gewandt.[563] Ebenso seien Interventionen dann gerechtfertig, wenn Probleme bei der Steuerung über Märkte und Preise nicht zufriedenstellend gelöst werden können, etwa bei öffentlichen Gütern und externen Effekten. Hier wird aus ordoliberaler Perspektive aber eine

---

[560] "Into the determination of these prices and wages there will enter the effects of particular information possessed by every one of the participants in the market process - a sum of facts which in their totality cannot be known be any single brain". Hayek 1974: 4; Streit/Wohlgemuth 1999: 11.

[561] Bei Marktunvollkommenheiten, wenn Verträglichkeit mit Wettbewerbsordnung überprüft wird. Külp 2000: 173. Zeppernick 1987: 57-66. Wissenschaftlicher Beirat 1979.

[562] Röpke 1950: 58; ähnlich Röpke 1944: 229. Diese Unterscheidung wird bis heute vorgenommen Streit 1998: 191; Molsberger/Duijm 1997: 556.

[563] Zeppernick 1987: 62.

skeptische Haltung eingenommen, weil sich mit Rekurs auf diese Argumentation eine Vielzahl von Eingriffen lassen begründen lassen.[564] Wichtig ist weiterhin der folgende Aspekt in bezug auf Marktversagen: Weil der ordoliberalen Theorie keine neoklassischen Idealvorstellungen, sondern eine eher komplexere, wirklichkeitsnahe Vorstellung des Wettbewerbsprozesses zugrundeliegt, kann in Rekurs auf Eucken nicht schon jede Abweichung vom neoklassisch konzipierten vollkommenen Wettbewerb zum Anlaß genommen werden staatliche Interventionen zu fordern. Dies bewirkt schon eine pragmatische Haltung gegenüber den Möglichkeiten, die mit staatlichen Interventionen verbunden werden. Auf der anderen Seite wird der Wettbewerbsprozess, etwa hinsichtlich der Wissensdiffusion aber genau genug beschrieben, daß extreme Nichterfüllungen von Marktfunktionen[565] auch in diesem Bereich Anlaß dazu geben können, über Interventionen nachzudenken. Siehe dazu Abschnitt 'E'. Es folgt daraus:

- Staatliche Interventionen aufgrund von Marktversagen sind im Ausnahmefall denkbar, dürfen aber keinesfalls zu einer Zentralverwaltungswirtschaft führen.

- Für die Interventionen im Ausnahmefall liegen strenge Kriterien vor, sie dürfen etwa nicht aus Gründen der Rentensuche erfolgen. Speziell in den Ländern, in denen das wirtschaftspolitische Umfeld stimmt, ist der Sinn von Interventionen bezweifelbar.

- Der Staat kann Anpassung an veränderte Umstände, die z.B. durch den internationalen Handel erfolgt und bei der Sektoren aufgegeben werden, beschleunigen.

3.3 Ordoliberale Theorie und Außenhandelspolitik

Bezüglich der Außenhandelspolitik ist nicht völlig klar, wie der ordoliberale Ansatz aussieht.[566] Daß größtmögliche Offenheit angestrebt werden sollte, ist die Haltung von Röpke (1950) und besonders Miksch (1947).[567] Eucken erwähnt Zölle und geht davon aus, daß Zölle Preissignale nicht gänzlich verunmöglichen. Einfuhrverbote lehnt er ab. Somit folgt aus der ordoliberalen Theorie nicht notwendig die Forderung nach Freihandel. Womöglich könnte sich Eucken sogar permanente Zölle vorstellen, wenn dies Preissignale nicht verunmöglichen würde. Immerhin lassen Zölle Preissignale zu einem gewissen Grad zu und es kann nicht vorrausgesagt werden, welche Mengen importiert werden,

---

[564] Zeppernick 1987: 18-20, 23-25.

[565] Indizien für die Funktionsfähigkeit von Wettbewerb, auf deren Grundlage Kriterien zur Bestimmung von Marktversagen ableitbar sind, sind folgende Marktfunktionen: "(1) Markträumungsfunktion: Ausgleich von Angebots- und Nachfragemengen durch Preisvariation und damit Verhinderung von unterwünschten Warteschlangen, Güterhalden und unausgelasteten Kapazitäten; (2) Renditennormalisierungsfunktion: Ausgleich der (risikobereinigten) Renditen, welche auf einem bestimmten Markt erzielt werden, mit der gesamtwirtschaftlichen Normalrendite durch Beschleunigung oder Verzögerung des Kapitalzuwachses und damit Verhinderung von unerwünschten Engpässen und Überkapazitäten; (3) Übermachterosionsfunktion: Verhinderung der dauerhaften Übermacht einer Marktseite durch Stukturvariation, insbesondere durch Markteintritte auf der stärkeren Marktseite; (4) Innovationsverbreiterungsfunktion: Verhinderung dauerhafter Rückstände hinsichtlich von Innovationen im Produkt- und Verfahrensbereich." In: Fritsch et al. 1993: 39.

[566] Molsberger/Duijm 1997: 552.

[567] Röpke 1950: 58; Miksch 1947: 181. Siehe in diesem Sinne auch Molsberger/Duijm 1997: 552.

insofern kann Wettbewerb durchaus bestehen.[568] Andererseits ist aber eine progressive fortschreitende Form der Liberalisierung sicher ebenso im Sinne Euckens, schon deshalb, weil damit der Marktmacht größerer Konzerne entgegengesteuert wird. Weitere Anhaltspunkte lassen sich finden. So fordert Eucken einen starken Staat, der unabhängig von Interessengruppen handeln sollte. Dieser müßte also ein Ansinnen auf Zollschutz ablehnen, wenn dieses bloß dazu dient die Profite von Firmen zu erhöhen, die ansonsten wettbewerbsfähig sind. Die Skepsis gegenüber staatlichen Interventionen deutet auch darauf hin, daß Zollschutz nicht zu industriepolitischen Zwecken genutzt werden sollte. Selbst dann, wenn staatliche Anpassungsinterventionen toleriert werden, bedeutet dies, daß sich die Unternehmen an die Strukturveränderungen, die vom internationalen Handels ausgehen, anpassen müssen.[569] Weiterhin wird, ähnlich wie oben, darauf hingewiesen, daß freier Handel aus der Perspektive der Wettbewerbspolitik gesehen, ein Instrument ist, welches weniger starken heimischen Wettbewerbs intensivieren hilft, wenn dort konzentrierte Industriestrukturen vorherrschen.[570] Für den Außenhandel ist auch das Prinzip der Konstanz der Wirtschaftspolitik relevant.[571] Es herrscht aber nur eine ungefähre Vorstellung über den Grad von staatlich induzierter Unsicherheit, den die Wirtschaft erträgt, ohne mit Investitionszurückhaltung zu reagieren[572], sodaß argumentiert werden kann, daß der Außenhandel einen gewissen Grad an Unsicherheit, d.h. etwa selektive Interventionen, die großteils temporär bleiben, erträgt, zumindest dann, wenn den Unternehmen weiterhin ein Ausweichen auf den heimischen Markt oder andere ausländische Märkte verbleibt. Aus dieser Perspektive können Zölle aber eindeutig als außenhandelspolitisches Instrument vorgezogen werden, weil beispielsweise bei mengenbeschränkenden Kontingenten unsicher ist, wann diese ausgeschöpft sind.[573] Auch die Relevanz anderer grundlegender ordoliberaler Prinzipien können in bezug auf den Außenhandel diskutiert werden, so die wachtumsförderlichen Effekte der Eigentums- und Vertragsfreiheit, welche ebenso daraufhin deuten, den Außenhandel weitgehend vor Überraschungen zu schützen. Somit steht eine graduelle Liberalisierung der Zölle auch im Zusammenhang mit einem Schutz der Eigentumsfreiheit. Argumentiert wird hier weiter unten, daß bei extremen Störungen der oben erwähnten wünschenswerten Marktabläufen und Wettbewerbsdynamiken, Ausnahmen von diesen Prinzipien denkbar sind. Solche Ausnahmen werden in Abschnitt 'E' unter dem Terminus Marktversagen näher diskutiert. Probleme, die durch die Integration weniger entwickelter Länder in die Weltwirtschaft entstehen, deren Unternehmen weder über die Fähigkeiten verfügen noch ein stützendes institutionelles Umfeld eingebettet sind, werden von Eucken nicht thematisiert, siehe dazu die Abschnitte 'F' und 'G'. Daraus folgt:

---

[568] Gillis et al. 1996: 511-512.

[569] Insofern müßte der Staat "auch im Außenhandelsbereich die sich einstellenden Marktergebnisse grundsätzlich akzeptieren" Molsberger/Duijm 1997: 553, 556.

[570] Zudem sollte eine Wettbewerbspolitik gewählt werden, die den Zugang von ausländischen Anbieter, etwa durch vertikale Beschränkungen, nicht hemmt. Beide Punkte in Molsberger/Duijm 1997: 555.

[571] Molsberger/Duijm 1997: 555.

[572] Hamm 2000: 103.

[573] Molsberger/Duijm 1997: 556.

- Der Zugang zu Märkten soll auch für ausländische Wettbewerber offen sein, wenn ein Umfeld für die Wirtschaft im ordoliberalen Sinn etabliert ist.

- Der internationale Handel ergänzt die disziplinierende Wirkung der Wettbewerbspolitik.

- Obwohl ein liberalisierter internationaler Handel positiv bewertet wird und die Eigentumsfreiheit und Konstanz der Wirtschaftspolitik befördert, muß kein absolut sicherer Zustand etabliert werden. Ein verbindlich fixierter, weltweiter freier Handel in sämtlichen Bereichen der Wirtschaft, ohne Ausnahmen für Länder oder Sektoren, in denen das Umfeld für die Wirtschaft nicht stimmt, folgt nicht aus der ordoliberalen Theorie, ggf. kann sogar argumentiert werden, daß bei Marktversagen, Zollschutz oder andere staatliche Interventionen begründbar sind, solange das marktwirtschaftliche System prägend bleibt und die Möglichkeiten der Wohlfahrtssteigerung durch den internationalen Handel wahrgenommen werden.

Schlußendlich sei daran erinnert, daß die hier erfolgte Rekonstruktion der ordoliberalen Ideen nicht in allen Publikationen nicht so erfolgt. In vielen Publikationen wird Eucken in die Nähe neoklassischer Modellvorstellungen gerückt.[574] Andere Theoretiker reproduzieren die Kritik an Interessengruppen, wodurch sie hinsichtlich ihrer Schlußfolgerungen in die Nähe neoklassischer Theorien geraten, wenn sie staatliche Interventionen jeglicher Art ablehnen würden.[575] Zu denselben Schlußfolgerungen bezüglich staatlicher Interventionen könnte eine Theorie kommen, wenn sie nur die Freiheitsrechte betont.[576] Staatlichen Interventionen, die bei Marktversagen genutzt werden könnten, wird aus der Erfahrung Deutschlands skeptisch gegenübergestanden.[577] Ebenso wird aber an Deutschland sichtbar, daß, obwohl es nicht gelang, die ordoliberalen Theorien "lupenrein" umzusetzen, wirtschaftlicher Erfolg erzielt wurde.[578] Einen Übergang in Richtung einer Zentralverwaltungswirtschaft hat es nicht gegeben. Dies spricht dafür, daß die Frage nach der Effizienz in dem hier verwendeten common sense Sinne aufrecherhalten werden. Speziell weil es diese 'Grauzone' (mit ihren Gefahren aber eben auch Chancen) bezüglich der ordoliberalen Theorie gibt, die den Markt als zentral herausstellt, aber keine

---

[574] Auf die "neoklassische Rezeption der Konzeption Euckens", welche bis auf wenige Ausnahmen verbreitet war, weisen hin Gerken/Renner 2000: 32. Arndt (1979) wirft Eucken vor in der Nähe der Neoklassik zu stehen. Arndt 1979: 48-49. Hildebrand (2002) stellt heraus, daß Eucken "perfect competition" gefordert hätte, ebenso wird aber erwähnt, daß er neoklassische Modelle für nicht aussagekräftig hielt: Hildebrand 2002: 160-161; Borchert/Grosseketteler (1985) stellen ihn als dynamischen Theoretiker vor. Borchert/Grosseketteler 1985: 136-137.

[575] Cassel/Rauhut 1998: 22-24; etwa abgestufter Zepperndick 1987: 57-66.

[576] Streit 1998: 194; daß auch die ordoliberalen Rahmenbedingungen nicht hinsichtlich Effizienz zu bewerten sind, ist Konsequenz aus dem Ansatz von Gerken/Renner (2000: 30), der bezweifelt, daß überhaupt Wissen darüber vorliegt, wie Effizienz zu erreichen ist.

[577] Zepperndick 1987: 57-66; ähnlich kritisch äußert sich zum Thema Marktversagen Streit (1991). Letztendlich wird aber ein pragmatischer Kosten/Nutzen Ansatz gewählt, wenn es um staatliches wirtschaftspolitisches Handeln geht., der zudem informiert ist durch das Problem staatlicher Akteure über genügend Wissen zu verfügen. Streit 1991: 23.

[578] Cassel/Rauhut 1998: 15, 23. Diese Beobachtung eines gewissen Spielraums in dieser Hinsicht richtet sich nicht per se gegen die Kritikpunkte der Autoren an der deutschen Wirtschaftsverfassung, so sind gewisse Spielräume innerhalb der deutschen Wettbewerbsrechts tatsächlich bedenklich und auf Interessengruppeneinfluß zurückzuführen. Cassel/Rauhut 1998: 17. Ebenso ist die Kritik an der hohen Abgabenlast in Deutschland berechtigt. Ohne diese hätte die deutsche Leistung noch besser ausfallen können. Paraskewopoulos 1998: 227. Hier wird sich allerdings nicht der Meinung angeschlossen, daß vor allem sozialpolitisch motivierte Verteilungspolitiken suboptimale Leistungen auslösen und vor allem diese Politiken abgeschafft werden sollten.

absolut geltenden Prinzipien vorgibt, kann hier im folgenden mit Grund versucht werden anhand empirischer Studien zu überprüfen, inwiefern, unter Beibehaltung einer sowieso schon wohlfahrtssteigernden ordoliberalen wirtschaftspolitischen Ausrichtung, zusätzliche effizienz- und wohlfahrtssteigernde Effekte durch staatliche Interventionen erzielbar sind (und welche überhaupt begründet und erfolgreich eingesetzt wurden). Dies ist Ziel der Abschnitte 'E', 'F' und 'G'. Im Fazit 'K' werden die hier aufgeworfenen Fragen noch einmal aufgenommen und fünf Prinzipien vorgeschlagen, an denen sich eine dynamisch ordoliberale Theorie orientieren sollte.

C Die wirtschaftswissenschaftliche Perspektive der Neoklassik

Inhalt

1.	Kritische Darstellung der Neoklassik	2
1.1	Einleitung	2
1.2	Konsum	5
1.3	Produktion	10
1.4	Gleichgewicht	14
2.	Empirie des Marktverhaltens	18
2.1	Preisaufschläge und oligopolistisches Preisverhalten	18
2.2	Preisdisziplinierende Wirkungen durch Märkte und Marktöffnung	22
2.3	Zwischenfazit	25
2.4	Die Nutzung dynamischer Variablen in Modelluntersuchungen	27
3.	Paretos Wohlfahrtsökonomie	30
4.	Fazit	35

C Die wirtschaftswissenschaftliche Perspektive der Neoklassik

"However, real-world markets are almost never purely and perfectly competitive."[579]

1. Kritische Darstellung der Neoklassik

Die Ausführungen von Walter Eucken gehen nicht auf mathematisch herleitbare wirtschaftswissenschaftliche Modelle ein.[580] Geht man davon aus, daß dies bewußt so erfolgt, scheint ein Grund dafür zu sein, daß eine konkrete, wohlinformierte Analyse wirtschaftlicher Dynamiken ausreichend ist, um begründete Aussagen zu treffen.

Auf der anderen Seite kann nicht so getan werden, als ob es bis und nach Eucken keine Nationalökonomie gab. Viele der nach dem Zweiten Weltkrieg vonstatten gegangenen Kontroversen, gerade solche der Entwicklungsökonomie, aber auch in bezug auf die Deutung internationalen Handels, sind ohne die auf bestimmten Modellannahmen basierende neoklassische Richtung der Wirtschaftswissenschaft (und deren Kritik) nicht zu verstehen. Deshalb dieser Abschnitt, denn dadurch können zentrale Fragen, die mit dem Schlagwort Marktversagen und der Frage nach staatlichen Interventionen zusammenhängen (die später bezüglich der Entwicklungsökonomie wiederkehren), transparenter dargelegt werden. Es geht also, genauso wie im vorherigen Abschnitt zur ordoliberalen Wirtschaftspolitik, in den folgenden Ausführungen darum, welche Wirtschaftspolitiken vorgeschlagen werden, um Effizienz zu erreichen.

Im Unterschied zu der unter anderem auf Werten basierten ordoliberalen Theorie, geht die neoklassische Theorie anders vor. Neben einer viel wichtigeren Rolle mathematischer Modelle, bekommen die Vorabannahmen dieser Theorierichtung eine zentrale Relevanz, wenn es um die Bewertung von Wirtschaftspolitiken geht. Mit der Darstellung der neoklassischen Ökonomie und einer ersten partiellen Kritik, soll die Debatte eröffnet werden, die dann in Abschnitt 'D' in die Theorie des internationalen Handels übergeht, weil sich hier theoretische Überdeckungen ergeben. Danach wird diese Debatte anhand der Theorie des Marktversagens und anhand empirischen Beispielen für dynamischen Wettbewerb in Abschnitt 'E' systematisiert.

1.1 Einleitung

Mit ihren Vorläufern im 19 Jhd. bis heute von zentraler Bedeutung ist die neoklassische Ökonomie und die teils darauf basierende Wohlfahrtsökonomie. Wiewohl eine vielgestaltige Strömung, läßt sich die Neoklassik, erstmals im Jahre 1900 von Thorstein Veblen so benannt[581], von ihren

[579] Scherer 1980: 444.

[580] "The economic theory at the time of the development of the ordoliberal concept (the static neo-classical price theory, as outlined in the previous section) was according to the Freiburg School not suitable for an analytical model." Hildebrand 2002: 161.

[581] Söllner 1999: 50.

wirtschaftswissenschaftlichen Vorläufern vor allen durch ihren mikroökonomischen Ansatz und ihren Rekurs auf mathematische Modellbildung abgrenzen.[582] Ihre standardisierten Grundannahmen finden sich in Lehrbüchern für Mikroökonomie, oft ohne Angabe der historischen Quellen.[583] Welches sind die Grundlagen der neoklassischen Ökonomie? Es geht, gemäß der Annahme des methodischen Individualismus, um das Verhalten einzelner Wirtschaftssubjekte und Unternehmen, nicht aber von Ländern oder sonstigen Gruppen. Zwei grundlegende Vorgehensweisen sind für die Neoklassik charakteristisch: Erstens widmet sie sich der Optiminierung bestimmter Ziele (Nutzen, Gewinn, Kosten) bei paralleler Existenz bestimmter Nebenbedingungen (Einkommen, Faktorausstattung, Produktionsmenge). Diese Optimierung erfolgt meist unter Bedingungen der marginalen Analyse bzw. der Grenzwerttheorie. Bezüglich der Individuen wird die rationale Abwägung innerhalb eines System knapper Ressourcen mit Nutzenmaximierung gleichgesetzt und erwartet, daß sich die Individuen demgemäß verhalten. Zweitens wird dem Gleichgewicht eine wichtige Ankerfunktion zugemessen. Einerseits werden Marktgleichgewichte (einmal auf einzelnen Märkten, Partialanalyse; und auf allen Märkten: Totalanalyse, allgemeines Gleichgewicht) untersucht und weiterhin individuelle Gleichgewichte, wenn es darum geht, daß Konsumenten ihren Nutzen maximieren.[584]

Mit der Erwähnung dieser beiden Schwerpunkte sind die Probleme, die die neoklassische Ökonomie aufwirft aber nur unzureichend charakterisiert, denn es kommt weiterhin an zentraler Stelle darauf an, welche Zusammenhänge die Modelle postulieren und unter welchen Bedingungen die Modelle überhaupt Geltung beanspruchen können.

Mit einer partiellen Kritik an diesen Modellen, anhand empirischer Abweichungen, soll nun aber keineswegs überhaupt die wirtschaftswissenschaftliche Modellanalyse kritisiert werden.[585] Bei diesen, mittlerweile sehr vielfältigen und eben auch mit dynamischen Variablen bestückbaren Modellen, geht es darum in simplizierter Form (und dazu sind Vorabannahmen unerläßlich), Wirkungszusammenhänge zu konstruieren, wobei dies schon einmal einen Erkenntnisgewinn in der Hinsicht darstellt, daß die komplexe Wirklichkeit vereinfacht wird und sich über die Benennung bestimmter grundlegender Einflußfaktoren geeinigt wird. Dies ist selbst dann ein Erkenntnisfortschritt, wenn die Realität nur ungenau getroffen wird. Immerhin kann sich in diesem Fall, auch anhand empirischer Daten, darüber gestritten werden, welches Modell weniger oder mehr partiell mit der Realität übereinstimmt. Somit greift es zu kurz, ein wirtschaftspolitisches Modell damit zu kritisieren, daß es partiell nicht mit der Realität übereinstimmt. Auf der anderen Seite sollte die Modellbildung

---

[582] Daß diese spezielle Form einer mathematisierten Beschreibung individueller Handlungen eine bemerkenswerte Errungenschaft ist, welche Ähnlichkeiten mit der damaligen Physik aufweist, die die neoklassische Ökonomie seit 1870 von den Werken der Klassiker, etwa Adam Smith, klar unterscheidet, betont Mirowski 1989: 195.

[583] Fast durchgängig ohne Quellenangaben das Lehrbuch von Varian 2001; genauso Stigum/Stigum 1968. Die genauen Quellenangaben finden sich dagegen in Söllner 1999; eine noch detailliertere und kritische Beschreibung, unter anderem aus der Perspektive der Ähnlichkeiten der Neoklassik zur physikalischen Theorienbildung, die zur Untermauerung der eigenen Wissenschaftlichkeit gewünscht waren, bietet Mirowksi 1989: 224-225, 361, 387-388.

[584] Söllner 1999: 52-53.

[585] Kürzer, aber teils ähnlich die Verteidigung der Modellbildung im Kontext der Außenhandelstheorie in Rose/Sauernheimer 1999: 566.

aber spätestens dann, wenn sie wirtschaftspolititscher Entscheidungsfindung zugrundegelegt wird, wenigstens in Teilbereiche reale Wirkungsketten wiederspiegeln können, die empirische Überprüfung müßte ernstgenommen werden und auch dazu führen, daß die Modelle verändert werden. Den Stabilisierung- und Strukturanpassungsprogrammen des IWF liegt beispielsweise ein relativ einfaches Modell von Jaques Polak schon mehr als 30 Jahre lang zugrunde und hat dadurch einen zweifelhaften Ruf bekommen.[586]

Seitens der neoklassischen Mikroökonomie sollen hier vier Aspekte herausgehoben werden: Zuerst einmal die Theorie der Entscheidungen auf der Seite der erstens Konsumenten und zweitens der Unternehmer, die dann drittens im Gleichgewicht einzelner Märkte zusammenfinden. Viertens geht es um die Wohlfahrtsökonomie. Während die ersten drei Aspekte der neoklassischen Ökonomie als positive Theorie verstanden wird, die nur auf die Erklärung von wirtschaftlichen Sachverhalten abzielt, ist die Wohlfahrtstheorie explizit normativ. Sie will der Gesellschaft Ziele vorgeben und sie will verschiedene Situationen und wirtschaftspolitische Instrumente beurteilen und ist somit nicht mehr als wertfrei anzusehen.[587] Bezüglich der positiven Theorie geht es darum, inwiefern die Modelle überhaupt in einem positiven Sinne mit der Realität übereinstimmen (dies wird immer wieder behauptet[588] und genausooft wieder zurückgenommen[589]). Weil die Wohlfahrtsökonomie auf den positiven Modelle der Neoklassik aufbaut hängt ihre normative Geltung also auch von der Qualität der positiven Modelle ab. Der Ansatz der Wohlfahrtsökonomie wird beispielsweise auch in der Entwicklungsökonomie als Ausgangpunkt benutzt, um beispielsweise staatliche Eingriffe in die Wirtschaft in Entwicklungsländern zu kritisieren.[590] Die Theoreme und Lehren bauen aufeinander auf und finden sich auch in der deskriptiven[591] und normativen[592] Außenhandelstheorie wieder.

---

[586] In diesem Modell geht es darum zwei exogene Einflüsse, Exportveränderungen und heimische Bankkredite daraufhin zu untersuchen, welchen Einfluß sie auf die heimische Geldmengenentwicklung haben. Die Geldmengenentwicklung steht weiterhin in Beziehung zu den Währungsreserven. Zudem wird eine Geldnachfrage- und Importnachfragefunktion gebildet. Anhand der Erfahrungen in der Schuldenkrise wird festgestellt, daß dieses Modell ein zu hohes Gewicht auf die Zunahme der Währungsreserven legt (mit denen die Kredite an den IMF zurückgezahlt werden sollen), wobei um dies zu erzielen, eine womöglich zu hohe Kreditkontraktion vorgenommen wird. Dies kann u.a. zu einer Rezession führen. Nicht beachtet sind in diesem Modell ebenso relevante Faktoren wie Kapitalflüsse aus dem Ausland, Wechselkursbewegungen, heimische Zinssätze. Der IMF gibt das Modell nicht auf, beachtet aber zunehmend auch die nicht in dem Modell enthaltenen Aspekte. Polak 1997: 16-19. Gleichzeitig gilt aber, daß es im großen und ganze schwer ist, Alternativen gegenüber der IMF-Herangehensweise zu finden. Taylor 1983: 202; für eine Kritik an diesem Modell siehe Taylor 1988: 154.

[587] Söllner 1999: 125; Stigum/Stigum 1968: 277.

[588] "These conditions are quite realistic" Stigum/Stigum 1968: 251. Bezüglich der unternehmerischen Produktionsfunktion sei das abnehmende Grenzprodukt bei eine physischem Output grundsätzlich besser zu beobachten, wie dies bei den Konsumenten der Fall ist. Varian 2001: 309-310.

[589] Kritisch zum Realitätsbezug der Produktionsfunktion aber Söllner 1999: 74. Dezidiert gegen die Annahmen neoklassischer Modelle sprechen sich, in unterschiedlichen Intensitätsgraden, aus: Sämtliche Kennzeichen auf einmal treffen niemals zu, einige aber wohl: Herdzina 1993: 119. Eine durchgängige Kritik findet sich in Mirowski 1989: 316-369.

[590] Lal 1983: 10-16.

[591] Die Annahmen vollkommener Märkte und Gleichgewichtspreise etwa gehen in die neoklassisch inspirierten Außenhandelsmodelle ein. Gerken 1999: 15; Krugman/Obstfeld 1997: 117-121.

[592] So wird die Pareto-Analyse auch auf den internationalen Handel und Fragen der Handelspolitik angewendet: Siehe Johnson (1971: 90) mit folgendem Zitat: "The first principle is an application of the standard theory of Paretian welfare maximization. According to that analysis, the necessary conditions for welfare maximum entail equality of the marginal social rates of substitution among goods with the marginal social rates of transformation among them in both domestic production and foreign trade." Im weiteren werden die bekannten Argumente gegen Zölle daraus gefolgert. Eine Vielzahl von Anwendungen neoklassischer Modelle, darunter Pareto-Modelle, in bezug auf den internationalen Handel finden sich in Zweifel/Heller 1997.

1.2 Konsum

Die Theorie der Konsumentenpräferenzen, die auf John R. Hicks zurückgeht[593], besagt, daß die optimale Entscheidung bzw. der optimale Konsum oder Nutzen dort erreicht wird, wo die Budgetgerade von einer der konvex geformten Indifferenzkurve, welche die Konsumentscheidung zwischen zwei Gütern darstellt, tangential berührt wird.[594] Die Budgetgerade basiert dabei auf dem Geld, das der Konsument zur Verfügung hat und zusätzlich auf der Annahme des Güterkonsums von 2 Gütern. Sie zeigt an, daß sobald sich die Werte nicht mehr im Binnenraum oder auf der Gerade selbst befinden, sie nicht mehr vom Konsumenten bezahlt werden könnten. Weiterhin mißt die Budgetgerade schon die Opportunitätskosten, nämlich inwiefern der Mehrkonsum von einem Gut zum Verzicht auf das zweite Gut führt, denn das Geld des Konsumenten ist begrenzt. Diese jeweiligen aktualisierbaren Güterkombinationen sind in diversen Variationen denkbar.[595]

Sodann wird sich den Präferenzen der Konsumenten in einer eigenständigen Form gewidmet. Den Konsumenten wird in den meisten Modellen unterstellt, daß sich ihre Präferenzen als konvexe, sich nicht überlappende Indifferenzkurven realistisch darstellen lassen. Mit dieser konvexen Form wird in bezug auf die Entscheidung zwischen zwei Güter eine abnehmende Grenzrate der Substitution unterstellt: Je mehr von einem Gut vorhanden ist, desto weniger ist das Invididuum bereit auf das zweite Gut zu verzichten.[596] Damit wird hier auf das Prinzip einer marginale Analyse Rekurs genommen, die einen abnehmenden Grenznutzen bei erhöhtem Konsum eines Gutes annimmt.[597] Wiewohl andere Formen von Indifferenzkurven denkbar sind, wird (obwohl empirische Forschungen zu den Grenzraten der Substitution möglich wären[598]) meist auf die "normale" Cobb-Douglass Funktion, die eine Schar konvexer Kurven darstellen läßt, zurückgekommen, um damit den Nutzen zu messen. Mit dieser Funktion wird es möglich eine höhere Zahl (bzw. einen höheren Nutzen) einer Indifferenzkurve zuzumessen, die sich vom Nullpunkt wegbewegt.[599] Die optimale

---

[593] Ebenso wichtig dafür ist die Präferenztheorie von Paul A. Samuelson, siehe Söllner 1999: 63-69.

[594] Varian 2001: 31-81; Sigum/Stigum 1968: 37-39.

[595] Varian 2001: 22. Die Budgetgerade geht von zwei Gütern (es kann auch ein konkretes und ein anderes, daß für abstrakt viele Güter steht angenommen werden) aus, deren Preise angenommen werden und es werden jeweils die Preiskombinationen angezeichnet, die möglich sind, solange das Budget nicht überschritten wird. Dadurch ergibt sich eine schräg verlaufende Gerade, die in den Nullpunkten der x oder y-Achse anzeigt, wieviel von einem Gut gekauft werden kann, wenn auf den Kauf des anderen Gutes vollständig verzichtet wird. Varian 2001: 19-24, 48. Beispiel: 15 Euro sind vorhanden, die in Milchshakes 3 Euro und Hamburger 1,50 Euro umgesetzt werden. Dann ist der Hamburgerpunkt der x-Achse bei 10, denn es können 10 Hamburger für 15 Euro gekauft werden und der Milchshakepunkt bei 5, weil mit 15 Euro nur 5 Milchshakes gekauft werden können, wenn diese 3 Euro Kosten. Weil bei der vertikalen y-Achse der Anfangspunkt bei 5 liegt und auf der x-Achse bei 10 ankommt, liegt eine negative Steigung von - 0,5 vor. Dazwischen sind dann diverse Kombinationen denkbar, der Verzicht auf ein Milchshake macht es möglich überhaupt erst 2 Hamburger zu kaufen. Beispiel Lovewell 2002. Siehe auch Varian 2001: 19-30.

[596] Varian 2001: 35, 48-40.

[597] Dazu die ideengeschichtlichen Referenzen in Söllner 1999: 50-74.

[598] Varian 2001: 62.

[599] Varian 2001: 5359-60. Es sind diverse andere Indifferenzkurven denkbar, und hier können auch Nutzenfunktionen zugeordnet werden, wenn etwa ein Gut immer gleichartig gegen ein anderes getauscht wird und somit auf eines ganz verzichtet werden kann, wenn das andere in jeweils angemessenen Einheiten vorliegt. Eckig werden Indifferenzkurven, wenn Güter unbedingt zusammen konsumiert werden müssen, etwa rechte und linke Schuhe. Es gibt hier diverse Abweichungen Varian 2001: 34-42, 50-67.

Konsumentscheidung läßt sich jetzt eindeutig feststellen, nämlich indem eine Schar von konvexen Indifferenzkurven in ein Koordinatensystem eingetragen wird, in dem sich auch die Budgetgerade befindet.[600] Dabei muß nur angenommen werden, daß eine weiter außen liegende Kurve mit der höheren Zahl gewählt wird, weil dies mehr Nutzen impliziert. Anhand der Indifferenzkurven läßt sich weiterhin messen, zu welcher Rate der Konsument weniger Konsum eines Gutes gegen mehr Konsum eines anderen Gutes einzutauschen bereit ist. Diese Rate läßt sich anhand der Steigung der Indifferenzkurve messen, wobei der Konsument hin zur optimalen Konsumentscheidung am Tangentenpunkt tendiert. Dort wird dann die sog. Grenzrate der Substitution bzw. marginale Rate der Subsitution gemessen (marginal rate of substitution 'MRS', dieser Begriff taucht weiter unten wieder auf).[601] Die neoklassische Ökonomie nimmt an, daß ein Konsument, dem es gelungen ist, seine Wahl zu treffen sozusagen gleichzeitig einsieht, daß dies der maximale Nutzen ist, den er erreichen kann und es folglich keinen Grund gibt seine Wahl zu verändern, somit liegt zusätzlich ein Gleichgewicht vor.[602] Diese Gleichungen werden weiterverwendet und führen auch in anderen Modellzusammenhängen zum Schluß, daß an diesem Punkt ein optimaler Nutzen für den Konsumenten vorliegt. So können anhand dieser Annahmen auch Nachfragefunktionen berechnet werden, die nachzeichnen, wie Einkommens- und Preisveränderungen zu Konsumveränderungen führen (Annahme homothetisch steigender Präferenzen[603]).[604] Wenn diese konvexe Form, die eng mit der Grenznutzenannahme zusammenhängt, nicht vorliegt, bekommt die neoklassische Wirtschaftswissenschaft Schwierigkeiten.[605]

Verständlicher wird dies, wenn der Ansatz der marginalen Analyse anhand eines konkreten Beispiels, hier anhand Hamburgern und Milchshakes, erklärt wird: Zuerst einmal impliziert die Wahl der marginale Analyse, daß ein Grenznutzen angenommen wird, dies ist ein abnehmender Nutzen bei erhöhter Konsumption eines Gutes. Es wird angenommen, daß dies mit der Realität übereinstimmt. Dieser Grenznutzen wird nun einem einem Modell mit zwei Gütern einbezogen, in dem der Konsument eine ganze Reihe von Güterkombinationen zusammenstellen kann, die allesamt für ihn dasselbe Nutzenniveau haben. Weil angenommen wird, daß der Grenznutzen bei einer erhöhten Konsumtion eines Gutes abnimmt, wird davon ausgegangen, daß beispielsweise dann, wenn viele Hamburger konsumiert werden, insofern ein abnehmender Nutzen zu beobachten ist, daß relativ viele

---

[600] Varian 2001: 68-69.

[601] Varian 2001: 45-46.

[602] "Our second important point is that all the principal choices the consumer makes have the same basic character; they all force him to make a choice within limits set by a certain constraint. (...) Throughout this discussion we shall refer to the consumer's resolution of each of the principal choices that confront him as his equilibrium choice or equilibrium position. A consumer who succeeds in making choices that maximize his satisfaction will presumably have neither reason nor inclination to alter his choices; in other words, he will be in equilibrium. Stigum/Stigum 1968: 15.

[603] Keine Güterbündel werde den anderen bevorzugt oder weniger nachgefragt bei steigendem Einkommen. Als nicht sehr wirklichkeitsnahe Annahme eingeschätzt von: Varian 2001: 96. Bei der Theorie internationalen Handels ist diese Annahme wieder ein wichtiger Aspekt.

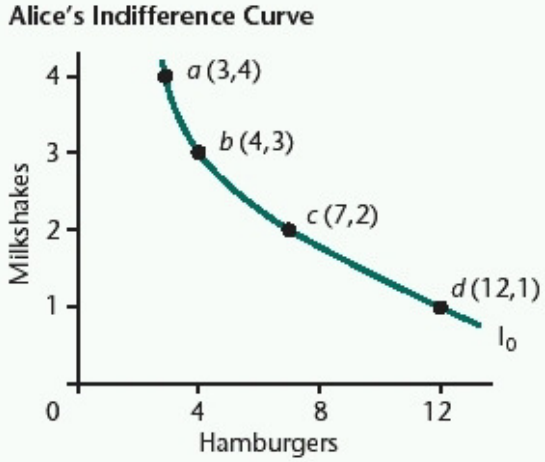
[604] Varian 2001: 90-92.

[605] Diese Fußnote ist nicht ganz unwichtig, denn die neoklassische Ökonomie bekommt Schwierigkeiten, wenn sie es mit Kurven zu tun bekommt, die nicht Konvex verlaufen und keine eindeutigen Schnittpunkte mehr zulassen. Dies kann zu weiteren Problemen führen, etwa zu Mengen, die nicht mehr mit Gleichgewichtspreisen übereinstimmen. Man spricht dann generell vom Problem der Nicht-Konvexität. Steigende Skalenerträge in Produktionsfunktionen sind ein weiteres Beispiel dafür. Varian 2001: 526.

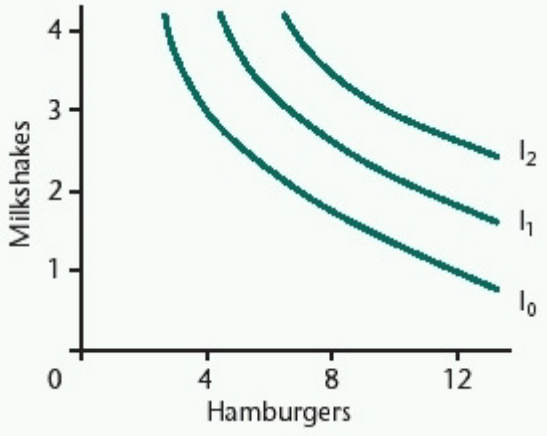
Hamburger konsumiert werden müssen, um jeweils den Verzicht auf ein Milchshake zu kompensieren. So sind im hier verwendeten Modell zum Beispiel 12 Hamburger (also Kompensation sozusagen, bei abnehmenden Grenznutzen) nötig, um den Wunsch nach nur einem 1 Milchshake (bzw. den Verzicht auf mehr Milchshakes) akzeptabel machen (insgesamt 13 Einheiten). Auf einem anderem Abschnitt der Kurve ist der Konsument ebenso damit zufrieden, nur 4 Hamburger zu konsumieren, wenn er dafür 3 Milchshakes bekommt (insgesamt 7 Einheiten). Aus diesem Grund wird diese Kurve auch Indifferenzkurve genannt, weil die Konsumenten mit den darauf liegenden Aufteilungen zufrieden sind bzw. eben diesbezüglich indifferent sind. Siehe Abbildung A aus Lowell 2002: 1.

Alice's Indifference Schedule

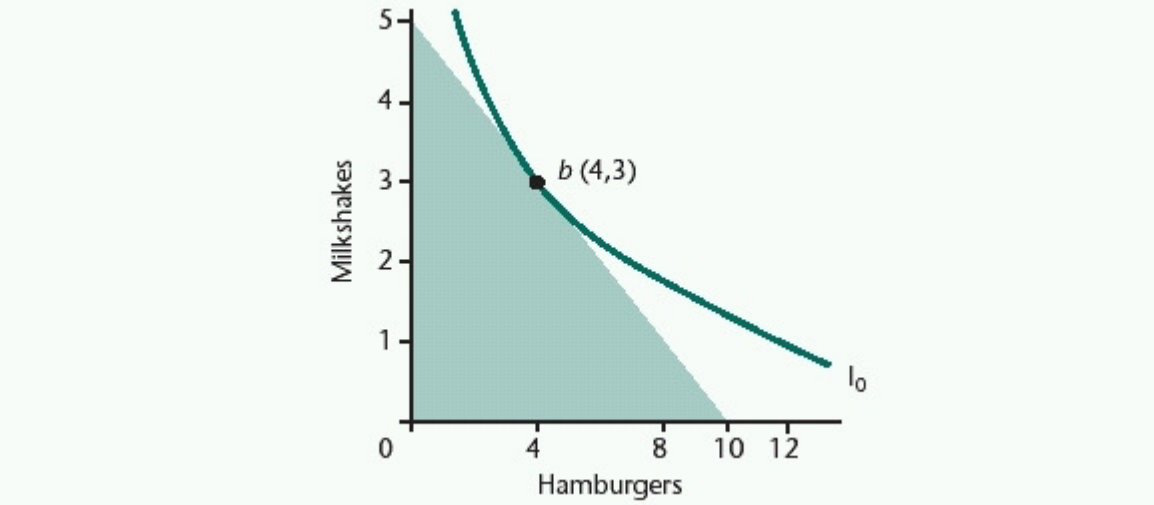
Milkshakes	Hamburgers	Point on Graph
4	3	*a*
3	4	*b*
2	7	*c*
1	12	*d*



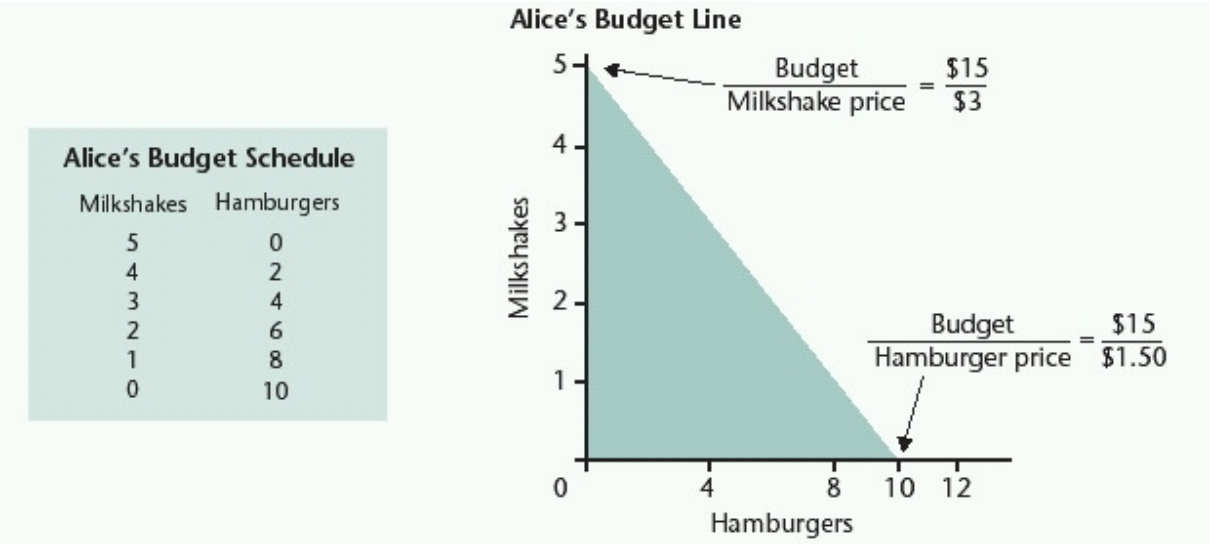
Durch diese Grenznutzenannahme bekommt die Kurve eine konvexe Form und wird dann so eingezeichnet, daß sie die Budgetgerade an einem einzigen Punkt tangiert, in diesem Beispiel bei einem Konsum von 4 Milchshakes und 3 Hamburgern (abnehmende Grenzrate der Substitution). Dieser Punkt bzw. dieser konsumierte Güterkombination wird als optimal bezeichnet, weil, bei vorhandener Budgetlinie, optimal viel konsumiert wird (eine Indifferenzkurve, die etwas weiter nach innen verschoben ist, impliziert weniger Konsum und ein Punkt weiter außen kann nicht bezahlt werden). Sichtbar in Abbildung B aus Lowell 2002: 2.



Worauf es ankommt, ist daß der optimale Nutzenpunkt mathematisch gefunden werden kann und darüber hinaus die Aussage getroffen wird, daß hier eine individuelle optimale Nutzenmaximierung vorliegt. Siehe Abbildung C aus Lowell 2002: 3.



Weiterhin ist die Steigung an diesem Tangentenpunkt gleich der Steigung der Budgetgeraden und drückt die Grenzrate der Substitution aus (marginal rate of substitution, 'MRS'). Im hier gewählten Beispiel liegt diese bei einem Preis von 1,50 Euro für einen Hamburger und 3 Euro für Milchshakes = 0,5. Siehe dazu auch die Budgetgerade in Lowell 2002: 3.



Sinkt nun der Preis für Hamburger auf 1 Euro, dann sinkt die Grenzrate der Substitution bzw. marginale Transformationsrate (marginal rate of transformation, 'MRS') auf 0,33 ab (1 Euro Hamburger/3 Euro Milchshakes = 0,33).[606] Die Budgetgerade liegt dann flacher und schiebt die

[606] Diese MRS wird weiterhin als marginale Zahlungsbereitschaft interpretiert, wenn Gut 2 für alle anderen Güter steht. In obigen Fall gibt der Wert 0.33 Euro an, um wieviel Euro Milchshake verzichtet wird, um einen gleichen Teil eines Hamburgers zu erlangen. Varian 2001: 48.

Indifferenzkurve etwas weiter nach außen, da nun mehr Konsum möglich ist. Liest man dann ab, liegt der optimale Konsum bei 3 Milchshakes und 6 Hamburgern.[607]

Wenn eines der Güter als Geld angesehen wird, kann die Grenzrate der Substitution als Eurobetrag interpretiert werden, den ein Individuum bezahlen würde, um von dem einen Gut etwas aufzugeben. So kann die marginale Zahlungsbereitschaft gemessen werden.[608] Dadurch wird es wiederum möglich Nachfragekurven zu bilden.[609] Von diesem Schluß aus erfolgt nun direkt der Sprung zum (Markt-) Gleichgewicht, dazu gleich mehr. Kurz muß darauf hingewiesen werden, daß schon diese neoklassische Konzeption des Konsums es vorraussetzt, daß es vollkommene Märkte gibt, in denen Konsumenten (und Firmen) keine Marktmacht haben und Preise als gegeben angenommen werden. Alternative Konzeptionen, etwa eine strategische Interaktion zwischen zwei Marktteilnehmern, würde dazu führen, daß die neoklassischen Annahmen nicht mehr aufrechterhalten werden könnten.[610] Das Konzept der optimalen Entscheidung und Nutzenmaximierung kann nämlich nicht überzeugend vertreten werden, wenn Konsumenten beispielsweise über Marktmacht verfügen sollten, diese aber nicht einsetzen, das wäre nämlich nicht mehr optimal aus Konsumentensicht.[611] Andersherum ist es nicht mehr als optimal zu bezeichnen, wenn in einer monopolistischen oder oligopolistischen Marktstruktur die Preise der Unternehmen in strategischer Interaktion festgelegt werden können.[612]

Ein Grund für das Unwohlsein, das mit diesen Modellen verbunden werden kann, ist darin begründet, daß schon kleine Abweichungen, etwa bzgl. der Annahmen, dazu führen, daß die Gleichungen ihre Aussagekraft verlieren. Bei externen Effekten im Konsum tritt dieses Problem auf. Die Individuen dürfen nur ihr Präferenzen und die Marktpreise kennen, wenn sie darüberhinaus über Informationen über das Verhalten anderer Akteure verfügen oder das Verhalten dieser Akteure sie beim Markttausch positiv oder negativ beeinflußt, können die theoretischen Vorraussagen nicht mehr aufrechterhalten werden.[613] Eine einzelne optimale Konsumaufteilung gibt auch dann nicht mehr, wenn Konsumenten verwirrt sind oder sich irrational verhalten.[614] Eine Annahme, die oft getroffen wird, die aber nicht wirklichkeitsnah ist, sind homothetische Präferenzen, d.h. mit steigendem Einkommen haben neue

[607] Beispiel aus Lovewell 2002. Zur Theorie ausführlich Varian 2001: 31-81.

[608] Hier läßt sich etwa die inverse Nachfragefunktion bilden, die mißt, wie der Preis sein muß, damit eine bestimmte Menge nachgefragt wird. Varian 2001: 106-108; 255.

[609] Varian 2001:

[610] Varian 2001: 274-276. Wenn nur zwei Akteure gegenüberstehen, werden sie ihre jeweilige Marktmacht erkennen und sich nicht dem Marktpreis fügen, sondern versuchen ihre Situation zu verbessern. Varian 2001: 512.

[611] Varian 2001: 512.

[612] Varian 2001: 453-476, 507.

[613] Varian 2001: 555.

[614] Nelson/Winter 1982: 8; Varian 2001: 68-81. Daß dies nicht nur ein theoretischer Kritikpunkt ist, wird daran deutlich, daß die Bereitstellung von meritorischen Güter vom Staat mit irrationalem Verhalten begründet wird, dies sind Güter bei denen eine zu geringe Nachfrage bestehen würde, wenn dies allein dem Markt überlassen würde. Beispiel: Zwangsweise Krankenversicherung, Schulpflicht. Oder es werden schädigende Güter verboten (Drogen) oder hoch besteuert (Alkohol, Zigaretten). Umstritten ist, inwieweit der Staat eine solche Vormundschaft ausdehnen darf und ob dies in weiteren Fällen wirklich begründet werden kann. Fritsch et al. 1993: 251-253.

Güterbündel dieselben Grenzraten der Substitution (Engel-Kurven) wie vorher, hier können aber auch andere kompliziertere Kurven benutzt werden.[615]

Selbst Douglass North (1981), der neoklassische Annahme des menschlichen Verhaltens nicht ganz ablehnt und die hohen Wachstumsraten der Industrieländer darauf zurückführt, daß diese durch ihren Schutz der Eigentumsrechte immer 'neoklassischer' geworden sind, wird es anhand der individuellen Nutzenfunktion unwohl: "Individual utility functions are simply more complicated than the simple assumptions so far incorporated in neoclassical theory."[616] Er geht davon aus, daß nicht nur Interesse bzw. Nutzenmaximierung, sondern auch Ideologien bzw. Werte menschliches Verhalten lenken können und sogar signifikant dazu beitragen können, Transaktionskosten zu senken, wobei letztere ebenso von den neoklassischen Modellen ausgeklammert werden.[617]

1.3 Produktion

Die Neoklassik stellt die Unternehmer vor ähnliche Optimierungsprobleme wie die Konsumenten, nur sind die Beschränkungen anders gelagert. Angestrebt wird Gewinnmaximierung oder Kostenminimierung, wobei die Firmen vor dem Problem stehen welche Outputmenge und welche Kombination von Inputfaktoren sie einsetzt, um diese unterschiedlichen Ziele zu erreichen.[618] Dies erfolgt wiederum unter den Bedingungen der marginalen Analyse, also einem abnehmenden Grenznutzen. Zugrunde liegt den Modellen der Gewinnmaximierung oder Kostenminimierung eine Produktionsfunktion, die bestimmte Inputfaktoren, also Land, Rohstoffe, Kapital und Arbeit in ein Verhältnis technisch realisierbarer Produktionskombinationen (die dem Grenznutzen unterliegen) zueinander setzt, die den jeweils maximal möglichen Output bei einer gegebenen Inputmenge (oder auch bei Kombinationen zweier Inputs) mißt (die Cobb-Douglass Isoquante wird dazu oft benutzt).[619] Wenn es nun darum geht, eine bestimmte konstante Outputmenge zu erzeugen, können, mit Rekurs auf die Produktionsfunktion, Opportunitätskosten berechnet werden. So kann gefragt werden, wieviel von einen Faktor mehr benötigt wird, wenn der andere Faktor auf einer geringeren Intensitätsstufe eingesetzt wird. Aus dem 'Abstand' zur Stufe davor, läßt sich die technische Rate der Substitution berechnen, die an den jeweiligen Punkten mit der (immer unterschiedlichen) Steigung der Isoquate bzw. Produktionsfunktion identisch ist. Wenn ein Faktorinput stabil gehalten wird und einer variabel ist, kann gefragt werden, wieviel Einheiten der Outputveränderung der Mehreinsatz auslöst. Dies wird als Grenzprodukt des jeweiligen Faktors bezeichnet.[620]

---

[615] Varian 2001: 96.

[616] North 1981: 46, 190-191.

[617] "Without an explicit theory of ideology or, more generally, of the sociology of knowledge there are immense gaps in our ability to account for either current allocation of resources or historical change. In addition to being unable to resolve the fundamental dilemma of the free rider problem we cannot explain the enormous investment that every society makes in legitimacy." North 1981: 47.

[618] Varian 2001: 315-317; 333-337.

[619] Varian 2001: 303-307.

[620] Varian 2001: 308-309.

Grundlegend ist auch hier die Grenznutzenannahme, die hier als abnehmende Rate der technischen Substitution wirksam wird.[621] Im simpelsten Fall besagt das Grenznutzenprinzip, daß ein unlimitiert steigender Einsatz eines Produktionsfaktors (oder einem konstanten und einem steigenden Faktor) keine konstante Outputsteigerung nach sich zieht.[622] Einige Autoren argumentieren, daß sich diese Beziehung, im Gegensatz zur Nutzenmaximierung des Konsumenten, anhand von konkreten Beispielen beobachten ließe, dieser postulierte Realitätsbezug wird aber auch kritisiert.[623]

In den Modellen wird weiterhin von konstanten Skalenerträgen ausgegangen. Es wird also angenommen, daß doppelt soviel Output entsteht, wenn beide Inputmengen verdoppelt werden. Dazu wird das Argument angeführt, daß es einem Unternehmen möglich sein müßte, zu kopieren, was es schon einmal gemacht hat. Steigende Skalenerträge würden dagegen bedeuten, daß bei einer Erhöhung um eine Inputeinheit der Output um mehr als diese Einheit steigt, sodaß die Produktionsfunktion nicht mehr in dieser Form verwendet werden können[624] und die Modelle und die darauf aufbauenden Konzepte nicht mehr in dieser Form aufrechterhalten können.[625]

Nun kann der Markt und die Preisbildung hinzugenommen werden, und zwar in Form des vollkommenen Konkurrenzmarktes, der sowohl für die Outputs als auch die eingesetzten Inputfaktoren, Preise in der Form vorgibt, daß sie jedenfalls nicht mehr vom Unternehmen verändert werden können. Wie ist unter diesen Bedingungen Gewinnmaximierung und Kostenminimierung möglich? Diese Frage läßt sich innerhalb der Modelllogiken beantworten: Wenn Gewinn (kurzfristig, bei einem variabler Faktor) maximiert werden soll, dann ist die höchste, mit der vorliegenden Produktionfunktion bzw. Input- und Outputkombination erreichbare Isogewinnlinie anzustreben. Diese tangiert die Produktionsfunktion am gewinnmaximierenden Punkt. Wenn die Gewinne eines Unternehmens maximal sind, sollte es einerseits nicht möglich sein, sie durch Steigerung des Einsatzes des einen Faktors zu steigern, andererseits darf der Wert des Faktors, also der Faktorpreis nicht den Wert des Grenzproduktes übersteigen. Der Wert des Grenzprodukts ist somit mit dem Faktorpreis identisch. Der maximale Gewinn wird am Punkt gefunden, an dem die Steigung der Isogewinnlinie gleich der Steigung der Produktionsfunktion, gleich dem Grenzprodukt gleich dem Faktorpreis ist.[626] Wenn Gewinne, die Differenz zwischen Umsatz und Kosten maximiert werden sollen, wird beispielsweise das Outputniveau so gewählt, daß an diesem Punkt der "zusätzliche Erlös einer weiteren Outputeinheit gerade gleich den zusätzlichen Produktionskosten einer weiteren Einheit ist".[627] An diesem ist Punkt der Grenzumsatz gleich den Grenzkosten. Solange nun der Marktpreis

---

[621] Varian 2001: 310.

[622] Varian 2001: 310.

[623] Dieses abnehmende Grenzprodukt ist bei eine physischem Output sei grundsätzlich besser zu beobachten, wie dies bei den Konsumenten der Fall ist. Varian 2001: 309-310. Kritisch zum Realitätsbezug der Produktionsfunktion Söllner 1999: 74.

[624] Varian 2001: 312.

[625] Die Firmen würden bei gegebenen Marktpreisen mehr Outputs erzeugen wollen, dies ist aber gemäß den Gleichgewichtspreisen nicht zu konzipieren. Varian 2001: 528.

[626] Varian 2001: 321.

[627] Varian 2001: 365.

höher ist, als die Grenzkosten, würde es sich lohnen die Produktion zu steigern. Wenn aber der Marktpreis gleich den Grenzkosten ist, produziert eine Firma auf ihrem gewinnmaximierenden Outputniveau.[628] An diesem Punkt ist der Gewinn gleich Null, liegt das Niveau darunter, kann er gesteigert werden.[629] Wenn Kosten bei gegebenen Outputniveau minimiert werden sollen, dann können jeweils Inputkombinationen als Isokostengerade gezeichnet werden, die dieselben Kostenniveaus zweiter Inputkombinationen spiegeln. Dort wird dann eine Isoquante eingezeichnet, welche die technischen bzw. Outputsbeschränkungen angibt, die mit den beiden Inputs erzeugt werden können. Die Minimierung der Kosten gelingt an dem Punkt, wo die Isokostengerade die Produktionsfunktion tangiert. An diesem Punkt ist auch die technische Rate der Subsitution gleich dem Faktorpreisverhältnis.[630]

Mit gleichem Ergebnis, aber anderer Art und Weise argumentiert ein Modell, daß ebenso in der Theorie internationalen Handels für zwei Länder verwendet wird. Statt zwei Länder werden zwei Unternehmen beschreiben, die jeweils zwei Produkte produzieren, dabei aber spezifische Produktionsfaktoren einsetzen. Auch innerhalb einer Volkswirtschaft ist es denkbar, daß es an einem Ort einfacher ist Weizen zu produzieren und an einem anderen die Arbeiter besser ausgebildet sind, Tuch herzustellen. Es ergibt sich bei beiden Unternehmen eine Produktionsmöglichkeitsmenge, die ist durch die Faktorausstattung begrenzt und durch die spezifischen Produktionsfaktoren ergeben sich zwei unterschiedliche sog. Transformationskurven. Beim ersten Unternehmen verläuft die Produktionsgrenze bei einer höheren Menge Weizen und beim zweiten ist eine höhere maximale Menge Tuch und weniger Weizen als beim ersten Unternehmen möglich. Die jeweiligen Grenzraten der Transformationen auf der Transformationskurve geben sodann die Opportunitätskosten an, die mit dem Verzicht auf die Produktion eines Gutes, wenn ein anderer vermehrt produziert wird, verbunden sind. Werden nun zwei Vergleichspunkte ausgewählt, kann gezeigt werden, daß der erste Produzent bei einer zusätzlichen Einheit Weizen auf relativ wenig Tuch verzichten muß. Die Grenzrate der Transformation zwischen Weizen und Tuch ist dort gering. Der zweite Produzent muß am Vergleichspunkt auf sehr viel Tuch verzichten, wenn er die Weizenproduktion erhöhen will. Die Grenzrate der Transformation ist hoch. Nun können Punkte berechnet, welche die Maximierung der Gütermengen ermöglichen. Dies ist dann möglich, wenn eine gemeinsame Grenzrate der Transformation gefunden wird. Wenn es eine Wirtschaftsplanung gäbe, würde die dafür sorgen, daß der Produzent, der den komparativen Vorteil im Tuchbereich aufweist, sich vom Weizenanbau zurückzieht, bis zu einen Punkt, der den Opportunitätskosten des ersten Unternehmens entspricht. Diese gemeinsame Grenzrate wird auch bei vollkommenen Wettbewerb erreicht[631], nicht zuletzt deshalb, weil sich die Preise für Produktionsfaktoren bei vollkommenen Märkten angleichen und es damit gar keine komparativen Vorteile mehr gibt und es nur noch eine einzige Transformationskurve vorliegt. Damit ist es aber wieder unklar, an welchem Punkt der Transformationskurve die Produktion

[628] Varian 2001: 366.
[629] Varian 2001: 319-321; 365-366; 383-389
[630] Varian 2001: 335.
[631] Zweifel/Heller 1997: 68-71, 382, Fußnote 1.

erfolgen soll bzw. welcher Güterbündel gewählt werden soll. Dafür versucht dann Vilfredo Pareto eine Lösung zu finden.[632]

Kritisch kann hierzu folgendes angemerkt werden: Von seiten der ökonomischen Geschichtsschreibung wird darauf hingewiesen, daß die Vorstellung einer Allokation von Faktoren in einem kontinuierlich angelegten mathematischen Feld nicht mit einer als diskontinuierlich beschreibbaren Realität übereinstimmt. Die ökonomische Geschichtsschreibung lehrt, daß es eine kontinuierlich angelegte Faktorsubstitution kaum gibt, sondern daß meist ein plötzlicher Wechsel im Bereich der Inputfaktoren vorliegt, der zu einem qualitativ anderes gelagerten Output und einen ganz anders gelagerten Produktionsprozeß führt.[633] Ebenso wird von den neoklassischen Produktionsfunktionen ein bestimmtes, quantitativ definierbares Outputniveau ignoriert, bei dem zu minimalen Kosten produziert werden kann. Optimale Faktorseinsatzmengen sind oft unabhängig von Outputniveaus.[634] Hierzu liegen etwa Ingenieursschätzungen zum Thema mindestoptimaler Betriebsgrößen bzw. Skalenökonomien vor. Ebenso sind zunehmende Skalenerträge empirisch belegt, dies bedeutet, daß bei zunehmenden Output weniger Inputs benötigt werden (und damit eben keine konstanten Skalenerträge mehr vorliegen)[635] Auch werden in den neoklassischen Modellen Lerneffekte ('learning by doing') ausgeklammert, also Produktivitätssteigerungen, die ohne weitere Investitionen in Produktionsanlagen allein durch eine Verbesserung des Produktionsablaufes erzielt werden[636], welche empirisch ebenso dokumentiert sind.[637] Externalitäten werden ebenso nicht einbezogen, also positive oder negative Effekte auf die Produktion, die etwa durch andere Unternehmen oder durch die Größe des Marktes ausgehen.[638] Diskontinuierlich ist auch die Abfolge eines Produktzyklus von der Produktentwicklung bis hin zu den ausgewachsenden standardisierten Gütern.[639] In der Realität ist Produktion auch nicht zeitlich frei reversibel, wie dies die Kurven suggerieren. Ebenso kann die Produktion nicht sofort und ohne Kosten auf andere Güter umgestellt werden.[640] Schließlich wird, auf fundamentaler Ebene, keinerlei Beziehung zwischen den Kosten und

---

[632] Varian 2001: 528-533.

[633] Mirowski 1989: 316-317.

[634] Mirowski 1989: 327.

[635] Pratten (1971) in Shaw/Sutton 1976: 17; Pratten 1988: 76-80; Monopolkommission 1984/1985: 231-269. Siehe **Tabelle 2**, **Tabelle 3**, **Tabelle 4**.

[636] Diese werden im Kontext der Wachstumstheorie thematisiert von Arrow (1962), er zitiert auch die relevante Literatur, entschließt sich aber dazu, Lerneffekte über Investitionen zu messen. Bei Lerneffekten geht es aber eigentlich um Produktionssteigerungen, die nicht allein durch solche Größen gemessen werden können. Arrows 1962: 157. Siehe auch David 1975: 105.

[637] Dies fängt an bei Untersuchungen über die Nummer 2 Mühle der Firma Lawrence Baumwolltextilien, für die Lerneffekte von 1834-1856 dokumentiert sind. In den fünfziger Jahren wird die Schwedische Horndal Stahlfabrik als Beweis für Lerneffekte angeführt. In bezug auf die neoklassischen Vereinfachungen wird angemerkt: "...the discipline which adopted it thereby was led away from conceptions of economic progress which integrated observations from the real world, and within which history was of some consequence." Siehe David 1975: 10, 2-10.

[638] Varian 2001: 554.

[639] Beschrieben von Vernon 1966.

[640] Dies folgt nicht aus den hier beschriebenen Modellen, wird aber noch in einem Buch von Varian aus dem Jahre 1978 angenommen. Mirowski 1989: 320.

dem Preis eines Produkts angenommen und damit wird die Produktionstheorie ohne substantiellen Bezugspunkt formuliert.[641]

1.4 Gleichgewicht

Das zentrale Konzept der neoklassischen Theorie ist der vollkommene Wettbewerb. In der neoklassischen Preistheorie wird er so beschrieben, daß sehr viele Anbieter bestehen und jeder einzeln betrachtet keinen Einfluß auf den Preis ausüben kann. In einer solchen Situation wird der Preis zum sog. Datum, weil er als unveränderlich wahrgenommen wird.[642] Die gerade beschriebenen individuellen Nachfrage- und firmenspezifischen Angebotskurven werden dann zu Marktnachfrage und -angebotskurven zusammengefaßt, die wiederum zur Bestimmung des Gleichgewichtspreises auf dem Markt genutzt werden.[643] Der Bestimmung des Gleichgewichtspreises liegt die Annahme zugrunden, daß die Menschen ihren Konsum optimal aus ihrem Budget auswählen und die Unternehmen ihren Faktoreinsatz optimal einrichten.[644] Weil bei vollkommenen Märkten aber der Preis außerhalb der Kontrolle der Nachfrager und auch der Anbieter liegt, obliegt es diesen einfach nur zu entscheiden, zu diesem vorgegebenen Preis Nutzenmaximierung oder Gewinnmaximierung (bei vorgegebenen Inputpreisen) vorzunehmen, also ihre "bestmögliche" Handlung zu tätigen.[645]

Angesichts dessen erscheint es euphemistisch, trotzdem noch zu argumentieren, daß dennoch die insgesamten Handlungen aller Akteure diesen Preis bestimmen.[646] Dadurch wird es aber möglich einfach und freischwebend[647] das Marktgleichgewicht zu setzten. Es wird simplerweise als der Punkt berechnet, an dem sich Angebots- und Nachfragekurve schneiden. Geschlossen wird, daß an diesem Punkt die Nachfrage genauso groß wie das Angebot ist. Gleichgewichtspreis wird deshalb dazu gesagt, weil aus den anderen Modellen über die Konsumenten- und Unternehmerentscheidungen hergeleitet werden kann, daß sie angesichts bestimmter Beschränkungen jeweils optimale Entscheidungen treffen. Wenn sich nun diese beiden Kurven treffen, wird - automatisch - auf eine optimale Situation hin geschlossen.[648] Das Gleichgewicht wird definiert als "eine Situation, in der alle Akteure die bestmögliche Handlung für sich selbst wählen und in der das Verhalten jeder einzelnen Person mit dem der anderen übereinstimmt."[649]

---

[641] Mirowski 1989: 324.
[642] Dies geht zurück auf Augustin A. Cournot 1838. Söllner 1999: 77.
[643] Varian 2001: 274-275.
[644] Varian 2001: 274-275.
[645] Varian 2001: 275.
[646] Varian 2001: 275.
[647] Eben freischwebend von Phänomenen, die eine Preisanpassung verhindern, etwa Konsumenten, die nicht den Erwartungen gemäß konsumieren oder Firmen, die nicht so liefern, wie angenommen und dies womöglich sogar langfristig.
[648] Wobei es nicht wichtig ist, aus welchem Optimierungsverhalten die Angebots- und Nachfragekurve hervorgeht, es genügt die "Tatsache, dass ein funktionaler Zusammenhang zwischen Preis und jener Menge besteht, welche die Konsumentinnen zu diesem Preis anbieten oder nachfragen wollen, um wichtige Aussagen treffen zu können". Varian 2001: 275.
[649] Varian 2001: 275.

Damit deckt sich der Gebrauch des Terminus optimaler Entscheidungen kaum noch mit der alltäglichen Wortbedeutung dieser Begrifflichkeit, wenn es um konkrete Konsum- und Produktionsentscheidungen geht.[650] Er deckt sich auch nicht mit dem Verständnis von Gleichgewicht in der Wettbewerbstheorie, denn dort werden die Reaktionen der Firmen aufeinander und deren Anpassung auf jeweilige Vorsprungsgewinne anderer als Motor dynamischer Produktivitätsentwicklung gesehen, wobei dieser gesamte Prozess in seiner wechselseitigen Ergänzung "zeitlos andauern" kann, also ein dynamisches Gleichgewicht erreicht.[651]

Bemerkenswert ist weiterhin, daß das Gleichgewicht von Angebot und Nachfrage ex negativo erklärt wird. Gleichgewicht existiert, dies impliziert die Definition, wenn es für keine der Gruppen einen Anreiz für eine Verhaltensänderung gibt. Die Unternehmer würden bei Ausweitung des Angebots nur auf Halde produzieren, die Konsumenten bei geringeren Preisen nicht genügend Güter bekommen. Daraus wird gefolgert, daß beide Seiten nur beim Vorliegen des Gleichgewichtspreises zufrieden sind.[652]

Am Rande: Noch die klassische Ökonomie hatte keine Probleme damit, sich vorzustellen, daß etwa Güter auf Halde produziert werden, denn sie konnte sich einen substantiell definierten natürlichen Preis vorstellen, den die Güter auch später noch behalten.[653]

Es handelt sich bei der Gleichgewichtsherleitung somit um ein statisches Modell, das einen einmal erreichten Zustand postuliert und nicht erklären kann, warum dieser entsteht oder warum er überhaupt in dieser Idealität eingehalten werden sollte. In der Realität gibt es beispielsweise wohl kaum Situationen, in denen die Akteure, trotz gleichbleibender Umstände, über lange Zeit keine Impulse zur Veränderung ihrer Handlungsstrategien verspüren. Dem statischen Charakter dieses Konzeptes zum Trotz, wird nun dennoch in den Lehrbüchern der allgemein bekannte dynamische Mechanismus von Angebot und Nachfrage erwähnt, der sich vollzieht, wenn der Preis - nicht - als Gleichgewichtspreis vorliegt. Die sodann erfolgende Bewegung hin zu einem neuen Preisniveau wird aber als Konvergenz hin zum - einzigen - Gleichgewichtspreis gedeutet: Ändert man nun, ausgehend von einem einmal angenommenen Gleichgewichtspreis die Preise oder die angebotene Mengen, dann können in der sog.

---

[650] Auch wenig zufriedenstellende Situationen, etwa Aktivitäten der Unternehmer bei viel zu niedrigen Preisniveaus, bei denen Skalenökonomien oder ausreichende Qualität überhaupt nicht zu erzielen wären, würden - innerhalb der gegebenen Beschränkungen - als optimal bezüglich der Faktoreinsatzes bezeichnet. Und Individuen maximieren ihren Nutzen nicht insofern, daß sie alles oder mindestens genügend haben können. In der neoklassischen Analyse maximieren die Individuen ihren Nutzen dann, wenn sie innerhalb bestimmter Beschränkung eine Entscheidung vornehmen, auch unter Bedingungen extremer Armut findet Nutzenmaximierung in optimaler Art und Weise statt.

[651] Arndt 1952: 250. "The dynamic process is, according to Clark, the result of moves and responses. The activities of pioneering companies and the quick response of so-called imitating followers or other innovating companies are the essentials. Under the condition that the process stays free, the circle will never end. Stronger market positions are allowed for a limited period of time as long as market entry is always possible." Ohne Herv. im Original. Hildebrand 2002: 125.

[652] Varian 2001: 276; Stigum/Stigum 1968: 210; Fritsch et al. 1993: 32.

[653] Wenn der Marktpreis vom natürlichen Preis abweicht, dies wird durch abweichende Profitraten deutlich, fließen Ressourcen in die Etablierung von neuen Industrien, bis es wieder zu einer Annäherung zum natürlichen Preis kommt. Eine vollständige Markträumung mußte dazu nicht angenommen werden. Mirowski 1989: 239.

komparativen Statik Verschiebungen von einer zu einer anderen Gleichgewichtssituation berechnet werden.[654] Wenn die Nachfrage größer als das Angebot ist, dann erhöht sich der Preis, denn die Unternehmer erkennen, daß sie zu höheren Preisen verkaufen können und andersherum sinkt er, wenn die Unternehmen merken, daß sie nur zu niedrigen Preisen die erwarteten Mengen verkaufen können.[655] Die Neoklassik geht davon aus, daß diese Verschiebungen zwischen zwei statischen Zuständen kaum "Besonderheiten" enthalten, sodaß sich kaum eine Analyse lohnt, welche bestimmten Einflüsse bzw. Dynamiken beim Übergang zwischen den zwei statischen Zuständen wirksam werden. Eine solche Analyse, die solche Besonderheiten einbezieht, wird dagegen von Eucken (1940) gefordert.[656]

Solche Verschiebungssprozesse können mathematisch modelliert werden. Wenn bestimmte Verhältnisse zwischen einzelnen Märkten angenommen werden, kann in einem Multi-Marktmodell eine gesamte Volkswirtschaft repräsentiert werden kann, und es findet eine Abkehr von einer Partialanalyse hin zu einer Totalanalyse statt. Wird dies modelliert, finden komplexe Anpassungsprozesse statt, bei denen Konsumenten und Firmen auf jeweils veränderte Preisbedingungen reagieren, indem sie ihre Nachfrage oder ihr Output bzw. ihren Inputmix anpassen.[657] Im Prinzip ist es auf diese Art und Weise möglich, Gleichgewichtspreise aller Inputs und Outputs einer Volkswirtschaft zu berechnen.[658] Unter Nutzung neoklassischer Vorraussetzungen wird ein allgemeines Gleichgewicht für eine Ökonomie etwa von Kenneth W. Arrow und Gerard Debreu (1954) berechnet.[659] Unter Hinzufügung bestimmter restriktiver Annahmen, etwa festgesetzter Faktorproportionen und konstanten Skalenerträgen, kann auch eine Input-Output Analyse betrieben werden, die die Allokation von Ressourcen, etwa Arbeit, primäre Inputs und Zwischenprodukte, nachzeichnet und auch prognostiziert (beispielsweise ist vom Agrarbereichsoutput US$ 14 Mrd. im selben Bereich als Input nötig ist, US$ 22 Mrd. wird in der Tabak- und Lebensmittelindustrie verbraucht wird, US$ 5 Mrd. fließt die individuelle Versorgung mit Lebensmitteln und US$ 2 Mrd. in

---

[654] Varian 2001: 278-279.

[655] Varian 2001: 276.

[656] Er nennt dies "Variationsmethode" und grenzt sich damit gegen eine deterministisch dynamische Theorie etwa von Marx ab, die vorgibt, dynamisch Prozesse vollständig beschreiben und deren Ausgang kennen zu können. Dagegen wird eine Methode vorgeschlagen, die zwei statische Zustände nimmt, in der Vergangenheit und heute. Davon ausgehend kann vorurteilsfrei nach sämtlichen, darunter dynamischen Einflußfaktoren, gesucht werden Eucken 1940: 188-189. "Die Variationsmethode versagt indessen, wenn sie nicht in der richtigen Form durchgeführt wird. Sie versagt z.B., wenn sie nur von einem Zustand vollkommenen allgemeinen Gleichgewichts ausgeht, der ja in der wirtschaftlichen Wirklichkeit sehr selten auch nur annähernd verwirklicht ist, und wenn sie statische Zustände mangelnden allgemeinen Gleichgewichts einfach beiseite läßt. - Sie versagt weiter, wenn die Abfolge der einzelnen Vorgänge bis zum neuen statischen Zustand nicht genau untersucht wird, sondern wenn einfach der neue neben den alten statischen Zustand gestellt wird." (Ohne Herv. im Original). Eucken 1940: 189.

[657] Stigum/Stigum 1968: 253.

[658] Stigum/Stigum 1968: 260.

[659] Arrow/Debreu 1954. Die Vorraussetzungen sind: Die Produktionsmöglichkeitskurve einer Ökonomie ist konkav, zunehmende Skalenerträge sind ausgeschlossen; die Indifferenzkurven der Haushalte sind konvex; Haushalte stellen Arbeit zur Verfügung und konsumieren Güter; die Haushalte verfügen über eine Anfangsausstattung und kommen in den Genuß von Unternehmergewinnen; Das Gleichgewicht definiert sich folgendermaßen: Die Unternehmen haben ihre Gewinne maximiert, die Haushalte ihren Nutzen, negativen Preise sind ausgeschlossen, wenn ein Überangebot existiert wird der Güterpreis auf Null gesetzt. Dazu und zur Kritik und weiteren Entwicklung der Gleichgewichtsmodelle Söllner 1999: 115.

den Export).[660] Eine reine Input-Output Analyse bedarf aber keiner neoklassischer Mathematik und verleitet nicht notwendigerweise, aber potentiell zu planerischer Hybris, weil etwa sichtbar wird, in welchen Bereichen mutmaßliche Produktionslücken bestehen bzw. viele Importe benötigt werden.[661] Angeregt wurde davon nicht zuletzt die entwicklungsökonomische Analyse der Wirtschaft gemäß Rückwärts- und Vorwärtskopplungen, die Albert O. Hirschman entwickelte, welche als Hinweise für industriepolitische Entwicklungsprioritäten interpretiert wurden.[662] Realitätsnähe bekommt die neoklassische Theorie aber erst dann, wenn beispielsweise empirisch ermittelte sog. Nachfrage- bzw. Angebotselastizitäten in die Preisbildungsberechnungen miteinbezogen werden, denn hier geht es um faktisch vorliegende, unterschiedlich dynamische Beziehungen etwa zwischen nachgefragter Menge und Preis.[663] Solche Berechnungen haben aber mit den Gleichgewichtsmodellen im engen Sinne nichts mehr zu tun, sondern markieren den Übergang zu einer dynamischen Modellbildung, denn die Nachfrage- bzw. Angebotselastizitäten bekommen ein eigenständiges Gewicht, das sich nicht aus den Gleichgewichtsmodellen herleiten läßt.

Schon innerhalb der neoklassischen Modellannahmen sind Situationen vorstellbar, in denen Annahmen des Gleichgewichtsmodells umgekrempelt werden müssen, zum Beispiel, wenn ein konstantes Angebot vorliegt, daß sich unabhängig vom Preis verhält oder wenn zu einem konstanten Preis jede gewünschte Menge geliefert wird.[664] Auch wenn dies nicht der Fall ist, können sich die Marktpreise in der Realität sprunghaft oder zu starr verhalten, wenn es etwa sehr unelastische kurzfristige Reaktionen auf Nachfrageänderungen gibt, langfristig aber plötzlich viele Firmen ihr Angebot erhöhen. Dann können, trotz vollkommener Märkte, leicht solche Preisschwankungen eintreten, bei denen ein einmal erreichter Gleichgewichtpreis wenig bedeutet.[665] Weiterhin kann es bei asymmetrischen Informationen über die Produktqualität dazu kommen, daß überhaupt keine Märkte entstehen.[666] Weiterhin wird auch von der neoklassischen Schule die monopolistische und oligopolistische Preisgestaltung untersucht. Immerhin wird anerkannt, daß hier die Preise oberhalb des Gleichgewichtspreises bei vollkommenem Wettbewerb liegen können (klassisches Monopol).[667] Bei zwei Firmen (Bertrand-Gleichgewicht), weiten Oligopolen (Cournot-Gleichgewicht mit vielen

---

[660] Die Input-Output Analyse geht auf W. W. Leontief zurück. Stigum/Stigum 1968: 267, 261-276. Söllner 1999: 260-261.

[661] Hier wird nur berechnet, welche Inputs eine Industrie aus einem anderen Sektor benötigt. Wenn sich aber Verschiebungen ergeben, kann sich diese prinzipiell auf alle anderen Industrien auswirken, wodurch sich wiederum die Input- bzw. Outputkoeffizienten für viele andere Sektoren ändern. Um dies zu lösen braucht es für ein 42-Sektor-Tabelle damals 56 Stunden Rechenzeit auf dem Harvard Mark II Computer. Leontief 1951: 16; zur Anwendung auf Entwicklung und internationalen Handel Leontief 1963: 180-181: Söllner 1999: 260-261.

[662] Am Beispiel der Eisen- und Stahlindustrie, die sehr hohe Kopplungseffekte aufweist. Hirschman 1967: 101. Der Autor ist sicherlich nicht als pauschaler Befürworter staatlicher Interventionen anzusehen, grenzt sich allerdings auch nicht davon ab und verfügt über keinerlei systematische Darstellung der Fähigkeiten des Staates und der des Marktes, sodaß sich stark interventionistische Politiken mit ihm legitimieren lassen. Sein Motor wirtschaftlichen Wachstums sind Zwänge, Spannungen und Ungleichgewichte, die auch staatlich hergestellt werden können. Mehr dazu immer wieder im Verlauf des Textes. Hirschman 1967: 195.

[663] Varian 2001: 257-268, 284-285.

[664] Varian 2001: 276.

[665] Am Beispiel von Tankschiffmärkten Stigum/Stigum 1968: 214-218.

[666] Varian 2001: 632.

[667] Der Output liegt in diesem Fall unter dem Niveau der beim Gleichgewicht erreicht würde. Varian 2001: 406.

Unternehmen) wird der Preis aber wieder als identisch mit dem Gleichgewichtspreis identisch angesehen.[668]

2. Empirie des Marktverhaltens

Faktisch besteht in nicht wenigen Märkten nicht ein vollkommener Wettbewerb, sondern eine Konkurrenz weiter und auch engerer Oligopole.[669] Diese Firmen verhalten sich nicht gemäß der zuletzt erwähnten, den neoklassischen Erwartungen angepaßten, Monopol- und Oligopolmodelle, zumindest nicht in dem Sinne, daß ein Gleichgewichtspreis im Sinne vollkommenen Wettbewerbs erzielt wird. Werden andere Modelle benutzt, kann für ein Cournot-Oligopol mit fünf gleich großen Firmen, also einem eher engen Oligopol gezeigt werden, daß der Output bei 83 % (gegenüber 100 % bei vollkommen Wettbewerb) liegt und es ist möglich für die Firmen die Preise 10 bis 30 % über die Grenzkosten zu erhöhen, je nach der Nachfrageelastizität. Dies liegt immerhin deutlich unter der Preissteigerung bzw. Outputbeschränkung, die ein reines Monopol erlauben würde.[670] Dies stimmt mit der Realität tendenziell überein.[671]

2.1 Preisaufschläge und oligopolistisches Preisverhalten

Als Einstieg in diese Fragestellung kann die Studie von Hall (1988) zitiert werden, der feststellt, daß von den Firmen Preise verlangt werden, die nicht mit den marginalen Kosten übereinstimmen. Firmen verkaufen ihre Waren für deutlich mehr als sie für die Inputs bezahlen.[672] Dies gibt einen Hinweis darauf, daß vollkommener Wettbewerb im Sinne neoklassischer Modelle in der Realität nicht vorliegt.

---

[668] Varian 2001: 466-468. Bei Augustin A. Cournot ist das Verhalten des Konkurrenten im Duopol vom Verhalten dieser völlig unabhängig, es gibt keine Lerneffekte. Es pendelt sich ein, allerdings nur auf diese Situation bezogener, Gleichgewichtspreis ein. Söllner 1999: 90-91; aus der Perspektive der Wettbewerbstheorie wird dieses Modell als Vereinfachung kritisiert. Hovenkamp 1999: 159. Für dieses und weitere Modelle siehe auch Borchert/Grossekettler 1985: 47, 76-81. Generell ist es bei Cournot-Modellen und deren Weiterentwicklungen so, daß je mehr Firmen vorhanden sind und je weniger ihr Verhalten voneinander abhängig definiert wird, desto wahrscheinlicher es ist, daß der Preis sich auf einem wettbewerblichen Gleichgewichtsniveau einpendelt. Dasselbe gilt andersherum. Scherer/Ross 1990: 207-208.

[669] In bezug auf den U.S.-Markt. Scherer/Ross 1990: 661. Siehe **Tabelle 5**, aus: Scherer/Ross 1990: 77. Für die EU **Tabelle 6**. Davies/Lyons 1996: 52.

[670] Hovenkamp 1999: 160. Für weitere Modelle, darunter spieltheoretische und solche mit dominierenden Firmen: Scherer/Ross 1990: 199-233.

[671] Auch empirisch wird die Frage untersucht, welches Modell eher auf faktische Vorgänge in oligopolistischen Sektoren zutrifft. Hier wird etwa feststellt, daß in konzentrierten Sektoren die durchschnittlichen Preis/Kosten-Relationen höher sind als im Cournot-Gleichgewicht, aber niedriger als bei einem reinen Monopol. Domowitz et al. 1987: 380.

[672] "The basic fact found in this paper is neither new nor surprising. When output rises, firms sell the output for considerably more than they pay for the incremental inputs. Most economists have been content to invoke the idea of cyclical fluctuations in productivity in thinking about this fact. My point in the paper is that the fact may involve a dramatic failure of the principle that marginal cost is equated to price. Marginal cost is literally the increase in the cost of inputs needed to produce added output. That increase is small, so marginal cost is small. When it is compared to price, a large gap is found in many industries. The most obvious explanation of the finding of price far in excess of marginal cost is monopoly power in the product market. Since few American industries are simple monopolies, the finding probably requires an interpretation in terms of theories of oligopoly and product differentiation. Then the finding lends strong support to the view that these theories are more realistic than the simple theory of competition." Hall 1988: 945.

Werden Erwartungen nicht mehr rational, wie in den bisher genannten Modellen, sondern adaptiv konzipiert, dann ist sogar ein "gleichförmiges Preisverhalten" denkbar, bei dem sich ein Unternehmen als Preisführer verhält und alle anderen Unternehmen jeweils später mit Preiserhöhungen nachfolgen (dieses Verhalten ist nicht identisch mit dem neoklassischen Stackelberg-Modell[673]).[674] Die Unternehmen bleiben nicht beim alten Preis, durch den sie von zusätzlicher Nachfrage profitieren könnten. Sie entscheiden sich für einen höheren Preis und können erwarten, daß ihre Marktanteile ungefähr gleich bleiben werden. Von dieser Strategie profitieren dann alle Unternehmen in einer Branche.[675] Generell gilt allerdings für die Oligopoltheorie: Im Oligopol ist alles möglich, mal führen die Strategien zu höheren Preisniveaus, mal scheinen die Preisniveaus identisch mit dem vollkommenen Wettbewerb zu sein.[676] Empirisch kann aber nachgezeichnet werden, daß die Preise in konzentrierten Sektoren höher liegen (bzw. bei Firmen mit großen Marktanteilen die Profite höher liegen), als dies eigentlich bei Wettbewerb zu erwarten ist und daß Firmen in der Lage sind hohe Preisaufschläge durchzusetzen.[677] Manchmal gilt aber auch diese Tendenzaussage nicht, sondern die Preise liegen sehr niedrig, etwa weil die Industrie eine längerfristige Strategie der Verbreitung eines Produkts verfolgt (dies war etwa bei der U.S.-Aluminiumindustrie der Fall), um erst später die Preise langsam zu erhöhen.[678]

Die nachfolgende Literatur hat die These hoher Preisaufschläge über die marginalen Kosten von Hall (1988) relativiert, so ist die Rede von 0 % bis 30 % statt von 100 %. Bemerkenswert sind aber wieder die Ausnahmen, beispielsweise 38 % für Unterhaltungselektronik in den USA, 50 % für Industriechemikalien in Kanada, 64 % für Getränke in Frankreich, 75 % für Arzneimittel in Japan, Automobile liegen in dieser Untersuchung zwischen 6 % und 14 %.[679] Es werden weiterhin höhere Preisaufschläge in Sektoren gefunden, in denen es wahrscheinlicher ist, daß Marktmacht ausgeübt werden kann. In Bereichen mit höherer Konzentration ('segmented') wirkt auch eine größere

---

[673] Varian 2001: 453-464.

[674] Dies wird auch als "Politik der festen Preisrelation" bezeichnet. Entwickelt wurde dieser Aspekt der Oligopoltheorie von Ernst Heuss. Siehe Heuss 1960: 178. Siehe auch Borchert/Grossekettler 1985: 82, 85-88. Diese Oligopolpreistheorie ist nicht nur in Deutschland bekannt. Siehe ähnlich schon Mason 1939: 70; aus heutiger U.S.-Sicht Hovenkamp 1999: 160-177.

[675] Borchert/Grossekettler 1985: 82, 85-88.

[676] Mit weiteren Modellen, darunter Axelrods 'tit-for-tat'. Scherer/Ross 1990: 220.

[677] Die ausdifferenzierte Diskussion kann hier nicht im Detail nachgezeichnet werden. Auch die Chicago-School gesteht etwa eine positive Korrelation zwischen Marktanteil und Gewinnen zu, schreibt den kausalen Einfluß auf die höheren Gewinne aber nicht dem Marktanteil sondern der Effizienz der Unternehmen zu. Clarke et al. 1984; Schmidt 1996a: 55. In vielen, aber nicht allen Studien wird aber ein Zusammenhang von Konzentration und höheren Preisen (oder Profiten) nachgezeichnet und nicht immer dürfte dies nur an der Effizienz der Firmen liegen. Die These von Bain (1951), daß es eine genauer zu bestimmende Schwelle gibt, ab dem Konzentration profitsteigernd wirkt, läßt sich heute nicht mehr bestätigen. Hier können relevante Studien nur aufgezählt werden: Ravenscraft 1983; Geroski/Cubbin 1987; Geroski/Jaquemin 1988; Kelton/Weiss 1989; Schmalensee 1989; Yamawaki 1989; Yamawaki et al. 1989; Scott 1993; Goddard/Wilson 1996; Hay/Liu 1997. Eine Übersicht in Schmidt 1996a: 54-55. Es ist nicht nur so, daß sich die Studien darauf beschränken statistische Auswertungsmethoden zu verwenden. Siehe den teils statistisch und teils wohlinformiert argumentierenden Beweis von Marktmacht und Konzentrationseffekten in der Lebensmittelindustrie in den USA und Europa von Sutton 1991.

[678] Mit diversen Beispielen wird die Theorie oligopolistischen Preissetzens eingeführt bei Scherer/Ross 1990: 355-356. Siehe auch Scherer/Ross 1990: 199-233.

[679] Siehe **Tabelle 7**, aus: Oliveira Martins et al. 1996: 11-14; siehe auch Oliveira Martins/Scarpetta 1999: 13-14; Oliviera Martins et al. 1996a: 84.

Produktdifferenzierung und größere Investitionen in F&E hinsichtlich einer Verstärkung von Marktmacht, weil damit Eintritte neuer Firmen abgeschreckt werden.[680]

Festgehalten kann werden, daß sich die Preisentstehung in der Realität auf komplexere Art und Weise vollzieht, als dies die neoklassischen Modelle postulieren.

In der neueren industrieökonomischen Theorie wird von Sutton (1991, 1998) und etwa Lyons et al. (2001) davon ausgegangen, daß es unterschiedliche Typen von Industrien gibt. Zuerst einmal solche die homogene Produkte herstellen und über Produktdifferenzierung ihre Marktanteile erweitern können (Typ 1). Ein weiterer Typ setzt strategisch Investitionen ("endogeous fixed cost competion"[681]) in Werbung oder in F&E ein (Typ 2A 'Advertising' und Typ 2R 'Research & Development'; wenn beides zusammenfällt Typ 2AR). In letzteren Bereichen versuchen Firmen durch Investitionen in Werbung und/oder F&E größere Marktanteile erreichen und lösen, wenn dies gelingt, oft einen Strukturwandeln in den betroffenen Branchen aus und werden durch höhere Skalenökonomien, d.h. niedrigere Kosten, belohnt. Insgesamt erhöhen sich dadurch Eintrittsbarrieren, um in diesem Industriebereich einzutreten. Folge ist, daß solche Industriebereiche tendenziell eine höhere Konzentration aufweisen.[682]

Es ist nicht ersichtlich, wie diese Forschungen die Theorie Baumol (1982) bestätigen sollten, der für viele Fälle suggeriert, daß ein in Zukunft potentiell drohender Markteintritt ausreicht, daß sich Firmen wie in neoklassisch perfekten Märkten verhalten. Mit dieser Kritik an dieser These wird nicht unterstellt, siehe schon oben, daß es weit verbreitet ist, daß Firmen Preise i.S. extrem monopolistischen Verhaltens verlangen. Das Gegenargument ist, daß Eintrittsbarrieren mal höher und mal niedriger sind und dies Auswirkungen auf das Firmenverhalten haben kann. Markteintrittsbarrieren sind zudem nicht verboten, die Wettbewerbspolitik interveniert nur, wenn der Wettbewerb beschränkt wird, wenn eine marktbeherrschende Stellung mißbräuchlich genutzt wird und

---

[680] Oliveira Martins et al. 1996: 11-14; Oliviera Martins et al. 1996a: 87. Siehe zur Unterscheidung zwischen 'segmented' und 'fragmented' weiter unten im Text sowie **Tabelle 8**.

[681] Lyons et al. 2001: 3.

[682] Lyons et al. 2001: 2-4; siehe für eine solche Klassifikation der Industrien auch **Tabelle 6**. In: Davies/Lyons 1996: 52. Vorbild ist die Forschung von Sutton (1991), der sich dort auf die Relevanz von Werbung und auf Lebensmittelindustrien konzentriert: Sutton 1991: 307-321. In Sutton (1998) werden weitere Industriebereiche einbezogen. Nicht alle Industrien entsprechen diesen Erwartungen. Sutton (1998) versucht sog. 'high alpha' Industrie zu finden, bei denen sich diese Eskalation in bezug auf Werbungs- und F&E Investitionen in Profiten auszahlt. Dies wiederum hängt auch von den Technologiepfaden ab, auf denen sich die jeweiligen Industrie befinden. So fingen zwei Firmen (Northern Telecom, Canada, Ericsson, Schweden) hohe F&E Ausgaben zur Entwicklung digitaler Vermittlungsstationen zu machen. Daraufhin wurden die Wettbewerber zu Zusammenschlüssen gezwungen, um ebensolche F&E Ausgaben finanzieren zu können. Innerhalb von 10 Jahren gab es nur noch 7 Wettbewerber in diesem Bereich. Sutton 1998: 116, 133-152. Ebenso geht es um Filmhersteller, die ebenso ihren Erfolg auf hohen F&E Ausgaben begründen können. Sutton 1998: 116-132. Firmen, die Strömungsmeßinstrumente herstellen, sind durch eine größere Breite technologischer Möglichkeiten, dieselben Aufgabe zu lösen, geprägt. Hier entwickelt sind die Industriestruktur weniger konzentriert und die Firmen setzen Produktdiversifizierung ein. Sutton 1998: 170. Im Bereich von Generatoren haben große Firmen nicht wegen einer F&E Eskalation, sondern schon deshalb Vorteile gegenüber kleineren Firmen, weil die Größe der produzierten Einheiten rapide anstieg, von 200 Mw 1955 auf 1200 Mw 1975. Sutton 1998: 178. Weitere Informationen präsentiert Sutton (1998) über die Pharma-, Halbleiter- und Luftfahrtindustrie. Sutton 1998: 197-228 (Pharma); 358-377 (Halbleiter); 386-411 (Computerstandards); 415-471 (Luftfahrt).

sie verbietet Firmenzusammenschlüssse. Bei der Analyse dieser Vorgänge, können aber mehr oder weniger hohe Markteintrittbarrieren eine Rolle spielen.[683]

Bis heute kann somit davon ausgegangen werden, daß es den von Eucken postulierten "Hang zur Monopolbildung"[684] gibt. Sichtbar ist dies daran, daß es immer wieder Versuche gibt (auch internationale[685]) Kartelle zu begründen. Und daran, daß die Firmen versuchen eine profitmaximierende oligopolistische Preisgestaltung zu nutzen, wenn dies aufgrund der Marktstrukturbedingungen möglich ist:

Dokumentiert ist ein solches adaptives, gleichförmiges Preisverhalten etwa für das enge Oligopol der amerikanischen Automobilindustrie.[686] Auch die deutschen Autohersteller erhöhten ihre Preise von 1969 bis 1982 kontinuierlich (trotz Nachfragerückgängen) und machen dabei hohe Profite.[687] Das Bundeskartellamt stellte diesbezüglich sogar Untersuchungen an, brachte aber keine Klage vonstatten, die eine abgestimmte Verhaltensweise hätte unterstellen können. [688] Ähnliche Preispraktiken waren in Europa möglich, weil es national dominante Produzenten gab, die als Preisführer agierten und durch vertikale Beschränkungen (und die VERs mit Japan) Importe beeinflußt werden konnten. Deshalb lagen in Frankreich und Italien die Preise um 18 Indexpunkte höher als in Deutschland, wovon natürlich auch die deutschen Produzenten profitierten.[689]

---

[683] Baumol 1982; ähnlich wie oben, aber weniger konkret: Hildebrand 2002: 136-140.

[684] Eucken 1952: 31, 41, 49-55, 128.

[685] Kartelle sind so alt wie die Wirtschaft. Einen Überblick gibt Connor 2005: 13-26; die internationalen Kartelle der neunziger Jahre beschreibt Connor 2002: 17; Informationen über die Tätigkeiten der unterschiedlichen Wettbewerbsbehörden finden sich in Connor 2004: 250-264.

[686] Für die U.S. Automobilindustrie kann, von weniger Jahren einmal abgesehen, eine durchgängige Preissteigerung seit Anfang der fünfziger Jahre bis in die späten achtziger Jahre nachgezeichnet werden. Perioden der Rezession zum Trotz hat General Motors eine Preisführerschaft übernommen und es erfolgten jeweils zeitlich etwas später gleichförmige Preiserhöhungen der anderen Wettbewerber. Japanische Produzenten passen sich dem in den siebziger Jahren an. Dies erhöht die Profite der Automobilindustrie. Genaueres bei Boyle/Hogarty 1975; Kwoka 1984; Bresnahan 1987; Adams/Brock 1990: 111. Als Effekt liegen die Investitionsraten und die Profite bei ca. 10 Prozent, gegenüber 5 Prozent im Industriedurchschnitt, beispielsweise zwischen 1955-1958. Boyle/Hogarty 1975: 92.

[687] In Deutschland wurde der Wettbewerb dadurch verringert, daß der Markt in untere und mittlere Klasse sowie Oberklasse nach Herstellern getrennt war. Es gab zwar Wettbewerb, etwa durch die Modellpolitik, auf der anderen Seite waren die Profite der Automobilindustrie generell 0.8 Prozent höher als im Industriedurchschnitt und VW konnte in den siebziger Jahren hohe Profite machen, so 6 Mrd. DM 1978. Die durchschnittlichen Profitzahlen mögen zu niedrig liegen, weil damals zudem massive Investitionen erfolgten. Berg 1984: 198-199, 209-211.

[688] Einmal argumentierte die Automobilindustrie, daß sie höheren Kosten ausgesetzt war. In einem anderen Fall wurde dieses Argument nicht vom Bundeskartellamt akzeptiert und es wurde aufgezeigt, daß eine Rationalisierung der Produktion eigentlich hätte zu sinkenden Automobilpreisen führen müssen. In diesem Fall verzichtet das Bundeskartellamt auf eine Klage, weil bereits neue Modelle eingeführt wurden und es vertritt selbst die Auffassung, daß mißbräuchliche Preissetzungen, die in der Vergangenheit stattgefunden haben, nicht verfolgt werden können. 1976, Deutscher Bundestag, 8. Wahlperiode, Drucksache 8/704, S. 53. In einem weiteren Fall gab es klare Beweise, daß die Preise über die Kostensteigerungen hinaus angehoben wurden, aufgrund möglicher strategischer Gründe für die Preiserhöhung sieht das Kartellamt abermals von einer Klage ab. Siehe: Deutscher Bundestag, 8. Wahlperiode, Drucksache 8/1925, S. 56; ähnlich Deutscher Bundestag, 8. Wahlperiode, Drucksache 8/1925, S. 24; and 1974, Deutscher Bundestag, 7. Wahlperiode, Drucksache 7/3791, S. 54. Siehe für die Referenzen nicht für die Interpretation Berg 1984: 198-199, 209-211. Im Prinzip kann dies als abgestimmte Verhaltensweise verfolgt werden, die Abgrenzung zum unbewußten Parallelverhalten muß mit diversen Indikatoren bewiesen werden, dies ist für die Wettbewerbsbehörden aber nicht gänzlich unmöglich. Immenga/Mestmäcker 1992: 1181-1186.

[689] Die freiwilligen Exportbeschränkungen (VER) mit Japan, die besonders Italien und Frankreich geschützt haben beschreibt. OECD 1987: 169; siehe Abschnitt 'I'. In Ländern mit einem dominanten Produzenten, Renault in Frankreich, Fiat in Italien, waren die Preise 14 und 18 Indexpunkte höher als in Deutschland. Hier geht es um einen Indexwert der sich auf Preis nach Steuern bezieht: Belgium 100, France 125, Germany 111, Italy 129, United Kingdom 144. In England mögen andere Faktoren einen Rolle spielen, etwa höhere Produktionskosten unter

Auf der anderen Seite ist es sicherlich so, daß es dies nicht in allen Sektoren gibt und es vielen kleineren Unternehmen schwerer fällt, solche Preisstrategien zu verfolgen. Die neoklassischen Annahmen eines geringen Einflusses speziell kleinerer Unternehmen auf die Preisbildung scheinen somit zumindest der Tendenz nach richtig zu sein. Eine generelle Annahme, daß kleinere Unternehmen keine Marktmacht haben, ist aber nicht begründbar, denn zumindest in den Industrieländern existieren spezialisierte kleinere Unternehmen beispielsweise in oligopolistischen Nischenmärken oder haben lokale Monopole inne[690] oder es werden ihnen Ausnahmen vom Wettbewerbsrecht zugestanden, welche koordiniertes Verhalten erleichtern.[691]

2.2 Preisdisziplinierende Wirkungen durch Märkte und Marktöffnung

Empirische Untersuchungen bestätigen, mit gewissen Differenzierungen und Abstrichen, tendenziell größere Preiserhöhungsspielräume in oligopolistischen Märkten, ebenso aber, in vielen Fällen jedenfalls, die preisdisziplinierende Wirkung der Märkte, der Marktöffnung und des Wettbewerbs.

Empirische Untersuchungen zeigen, daß Firmen in den Industrieländern in konzentrierteren Bereichen teils höhere Preise in Relation zu ihren Kosten durchsetzen können, keinesfalls nähern sich die Ergebnisse aber einer Situation in einem vollständig ausgebildeten Monopol an.[692]

Gezeigt werden kann, daß es durch Importe schwieriger wird höhere Preise durchzusetzen und bestätigen damit das Funktionieren von Marktkräften bzw. die preissenkende Wirkung des Wettbewerbs.[693]

Ebenso kann empirisch gezeigt werden, daß Firmen auf kurzfristige Verluste von Marktanteilen mit Anstrengungen reagieren ihre Wettbewerbsfähigkeit wieder zu verbessern und daß dies auf lange Sicht zu einer erhöhten Effizienz dieser Firmen führt.[694] Insgesamt gesehen unterscheiden sich die Sektoren aber hinsichtlich der Wettbewerbsintensität.[695]

---

anderem dadurch ausgelöst, daß Autos für den Linksverkehr gebaut werden müssen. Dadurch wird England auch vom europäischen Markt isoliert. Mertens/Ginsburgh 1985: 159, 165.

[690] Niosi/Rivard 1990: 1539-1541.

[691] Für Deutschland Immenga/Mestmäcker 1992: 329-330. Für Belgien Schröter 1999: 2/131. Mit dem Argument einen Ausgleich gegenüber großen Firmen zu erreichen für das EU Wettbewerbsrecht Hildebrand 2002: 13.

[692] Domowitz et al. 1987: 380.

[693] Einen Überblick über Studien, die bestätigen, daß durch Liberalisierung Preise absinken, gibt Scherer/Ross 1990: 371; siehe auch Jaquemin et al. 1980; Jaquemin 1982: 82; und für den deutschen Sprachraum Großman et al. 1998: 72-76. Speziell für die Türkei zeigt dies Levinsohn 1993. Für die USA wird diese These bezüglich Effekte auf die Preis/Kosten-Relation ('price cost margins') in konzentrierten Sektoren für die Zeit von 1964 bis 1968 bestätigt. Danach gehen die Preise aber wieder relativ zu den Kosten gesehen hoch. So Katics/Petersen 1994: 278, 284.

[694] Hay/Liu 1997: 614-615.

[695] Hay/Liu 1997: 610.

Obwohl der Tendenz nach somit diese preisdisziplinierende Wirkung der Marktöffnung und des Wettbewerbs empirisch nachgezeichnet werden kann, zeigen Studien, daß es die Preisniveaus und Preisaufschläge in den Branchen (und Ländern[696]) unterschiedlich hoch liegen.

Preisaufschläge sind tenzenziell in den Branchen höher sind, in denen eine höhere Konzentration vorliegt und es ist zusätzlich erkennbar, daß über Innovationen, Werbung und Produktdifferenzierung Marktmacht ausgeübt werden kann ('fragmented' vs. 'segmented'). So haben segmentierte Industrien, besonders solche mit hoher Produktdifferenzierung ('segmented, 'high-differentiation'), höhere Preisaufschläge zu verzeichnen, wenn es auch weiterhin signifikante Länderunterschiede gibt. Darunter fällt etwa die Unterhaltungselektronik, der Pharmabereich und die Computerausrüstung.[697]

In einer weitere Studie wird festgestellt, daß einige Länder Europas (Dänemark, Finnland und Frankreich) hinsichtlich ihrer hohen Markups und steigenden Preis/Kostenmargen nicht auf das Binnenmarktprogramm reagieren. Dies wird auf wenig intensiven Wettbewerb zurückgeführt. In Deutschland, Portugal und Spanien sind aber deutlichere Reaktionen zu erkennen, die als Intensivierung des Wettbewerbs durch EU-interne und externe Liberalisierung gedeutet werden.[698] Dies bestätigt die These, daß der Begriff Gleichgewichtpreis allein nicht sehr aussagekräftig ist. Es ist eine empirische Frage, welches Preisniveaus und Preisaufschläge ('mark-ups') vorliegen, wobei der Intensitätsgrad des Liberalisierung aber auch industriestrukturelle Charakteristika eine Rolle spielen.

Daß Liberalisierung nicht immer im Sinne einer Intensivierung des Wettbewerbs wirkt kann zuerst einmal anhand von Studien über England und Belgien gezeigt werden. Dort liegen steigende Gewinnmargen nach einer Liberalisierung in Sektoren vor, die von multinationalen Konzerne dominiert werden.[699] Für Kanada liegen ähnlich differenzierte Ergebnisse vor.[700] Als Erklärung solcher Phänomene schlagen Lyons et al. (2001) die schon erwähnte These vor, daß es Industrien gibt, die vor

---

[696] In den einzelnen EU Ländern herrschen immer noch unterschiedliche Preisniveaus, trotz des Binnenmarktprogramms. Diese Daten sind aber schwer zu interpretieren, weil es Endverbraucherdaten sind, die noch durch die Marktmacht der Kaufhäuser und Supermärkte verzerrt werden. Direkt auf Wettbewerbsintensität läßt sich somit daraus nicht rückschließen. Siehe dazu **Tabelle 9**. In: European Central Bank 2002: 43.

[697] Siehe: **Tabelle 7** und **Tabelle 8**. Oliveira Martins et al. 1996: 13-14, 28; siehe auch Lyons et al. 2001: 2-4.

[698] Sauner-Leroy 2003: 26-27.

[699] Großmann et al. 1998: 73. Immerhin wird durch Importe bei 70 % der untersuchten Unternehmen die Preisdisziplin unterschiedlich intensiv verbessert. Unter den weiteren 30 % befinden sich multinationale Konzerne, die diesen Effekt nicht aufweisen. Insgesamt wird geschlossen, daß Offenheit die größten Effekte auf exzessive Profite hat, wenn die Industriesektoren stark konzentriert sind, die Nachfrage zurückgeht, absolute Kostenbarrieren hoch und die Präsenz von multinationalen Konzernen niedrig ist. De Ghellinck et al. 1988: 13. In anderen Untersuchungen werden für Belgien (im Vergleich zu den Niederlanden etwa) aber niedrigere Preisaufschläge ('mark ups') gefunden und dies wird dem erhöhten Wettbewerbsdruck durch Importe aber auch einer zu laxen Wettbewerbspolitik in den Niederlanden zugeschrieben. Interessanterweise steigen die Preisaufschläge aber in Belgien an, was gemäß Liberalisierung nicht passieren dürfte. Auch in Belgien wird die Wettbewerbspolitik noch als unzureichend eingeschätzt. Konings et al. 2001: 844, 849-853.

[700] Für die Zeit der siebziger Jahre als die durchschnittlichen Zölle von 10,7 % (1970) auf 7,8 % (1978) abfielen und der Anteil der Importe an der heimischen Konsumption von 26 % (1971) auf 32,6 % (1979) anstiegt. In dieser Studie finden sich für 29 % der Industrien statistisch signifikante Verringerungen der 'mark ups', in 15 % der Fälle stiegen die 'mark ups' aber an. Es wird zudem ein schwacher Hinweis darauf gefunden, daß die disziplinierende Wirkung der Importe dann weniger weitgehend ist, wenn die Industrien ausländischen Investoren gehören. Die Liberalisierungseffekte sind bezüglich Kanada in dieser Zeitepoche somit nicht einheitlich im Sinne der liberalen Theorie, die einen Zunahme des Preiswettbewerbs erwartet. Thompson 2001: 4, 17.

allem über hohe Werbungs- und F&E Kosten konkurrieren (sog. Typ 2 AR Industrien). Bei denen sei es unwahrscheinlicher, daß es zu einer Zunahme des Preiswettbewerbs kommt. Dazu kommt, daß speziell diese Industrien auf EU Ebene höhere Konzentrationsniveaus erreichen. Geschlossen wird, daß es bei diesem Typ Firmen unwahrscheinlich ist, daß eine Zunahme der Marktintegration zu einer weniger konzentrierten Marktstruktur und einem anderen strategischem Verhalten führen wird.[701]

In den Niederlande gibt es erst seit 1998 eine Wettbewerbsbehörde, die gegen die bis dahin verbreitete Kartelle vorgehen könnte, dies aber bis heute unzureichend durchführt. Für dieses Land kann festgestellt werden, daß Importe bis heute keine preisdisziplinierende Wirkung haben, denn die Importeure ziehen es vor, die hohen Preisniveaus nicht in Frage zu stellen, um selbst davon zu profitieren. Sie 'kaufen' sich somit in die hohen Preisniveaus mit ein.[702] Für die EU kann in einer weiteren Untersuchung generell keine Korrelation zwischen zunehmenden Importen und einer Veränderung von Profitraten gezogen werden. Dies ist schwieriger zu deuten. In vielen Fällen mag dies auf interne Kostensenkungen zurückzuführen sein, welche als Reaktion auf eine Zunahme des Wettbewerbs erfolgen. Als erste Reaktion auf mehr Wettbewerb erfolge hier oftmals eine Entlassung von Arbeitskräften, dies wird u.a. daran sichtbar, daß die Arbeitskosten pro Einheit produziertem Output in der EU kontinuierlich abgesunken sind.[703]

Diese Debatte wird etwa von den Zentralbanken vorangetrieben, weil sich durch Preisaufschläge in konzentrierten Märkten Inflation gut erklären läßt (67 % der Variation von Inflationsrate kann damit erklärt werden[704]) und Wettbewerb inflationsmindert wirken soll, sodaß hier großes Interesse besteht den Wettbewerb zum Zwecke der Inflationsbekämpfung zu intensivieren, auch um Instrumente zur Inflationsbekämpfung weniger hart einsetzen zu müssen (sprich die Zinsen können niedriger bleiben).[705]

Kurz zur 'main question' empirischer Industrieökonomie, in der die Kontroverse der Chicago und der Harvard Schule kulminiert[706]: Dies ist die von Demsetz (1973) aufgeworfene Frage nach den

---

[701] "In such industries, there can be no presumption that the opening up or further integration of markets will result in a substantially less concentrated market structure. Consequently, there may be little or no intensification of price competition, with interfirm rivalry, instead, being channeled into endogenous fixed costs." Lyons et al. 2001: 19.

[702] "Thus foreign importers join the cartel paradise in the Netherlands." Konings et al. 2001: 852.

[703] Geroski et al. 1996: 129; zu den Arbeitskosten pro Einheit produzierten Outputs Sauner-Leroy 2003:18, 23.

[704] Cavelaars 2003: 78.

[705] Przyblyla/Roma 2005: 29,31-32; Leith/Malley 2003: 19; Caverlaars 2003; Neiss 2001. Die Niederlande hätte bei intensiverem Wettbewerb nicht 2,8 % sondern nur 1,7 % Inflation. Cavelaars 2003: 79. Bemerkenswert ist auch, daß eine Korrelation zwischen Offenheit und Inflation zwar bestehen mag, diese Korrelation ist aber nicht signifikant. Liberalisierung ist offenbar kein Allheilmittel, mindestens muß eine Wettbewerbspolitik dazukommen. Caverlaars 2003: 83. Auch in anderen Studien wird gefunden, daß Liberalisierung zwar in anderen Ländern die Inflation eindämmt, nicht aber in OECD Ländern. Neiss 2001: 575.

[706] Die Chicago Schule wendet sich gegen Untersuchungen, die versuchen einen Zusammenhang zwischen hohen Preisen, Markteintrittsbarrieren und oligopolistischen Strukturen zu zeigen. Generell ist die Chicago Schule skeptisch, ob Marktmacht existiert. Obwohl sie dynamisch denkt, stützt sie sich auf neoklassische Modelle, sodaß sie letztendlich behaupten könnte, daß Firmen mit 80 % Weltmarktanteil sich nahe am perfekten Wettbewerb bewegen und für eine optimale Allokation der Ressourcen sorgen. Die Firma, die erfolgreich ist, wird unterstellt, daß sie auch am effizientesten ist. Dies sind fragwürdige Annahmen. Ähnlich, aber weniger konkret

Erfolgsgründen großer Firmen. Seine Behauptung lautet, daß die erfolgreichen, oft großen Firmen erfolgreich sind, weil sie effizienter sind. Die Gegenseite würde darauf hinweisen, daß große Firmen durch oligopolistische Preisführerschaft und Abstimmung mit anderen Firmen bevorzugt gewachsen sind, sodaß sich weiterhin tendenziell aus Analyse der Marktstruktur folgern läßt, daß enge Oligopolen und Konzentrationsprozesse zu den davon auslösbaren Ineffizienzen führen.[707] In empirischen Studien wird geschlossen, daß es beide Effekte gibt, deshalb sei weiterhin eine durchsetzungsfähige Wettbewerbspolitik nötig, um 'agreement effects' zu vermindern.[708] Mittlerweile wird auch in der Wettbewerbpolitik der USA in der Post-Chicago Schule wieder Abstand von allzu einfachen neoklassischen Schlußfolgerungen genommen.[709] Von Hildebrand (2002) wird überzeugend und differenziert geschlossen:

"Overall, the empirical work gives limited support to the Chicago view. The traditional view that market power matters seems unshaken. Whether this power can be exercised by only one pure monopolist or can be effectively share among two, three, or some other number of larger firms in an industry is uncertain. Probably, the critical number or market share varies from industry to industry, depending on elasticity of demand for the product, ease of entry and intra-industry mobility, economies of scale, homogeneity of product, and other structural features. Thus the Chicagoans' contention that difference in profitability among U.S. firms is inevitably the result of differences in efficiency and not in market power has not been sustained."[710]

2.3 Zwischenfazit

Insgesamt gesehen kann eine nach liberalen Annahmen ablaufende Vorstellung von wirtschaftlichen Prozessen aufrechterhalten werden. Wettbewerb und Märkte beschränken die Marktmacht der Unternehmen und trotz vieler Unvollkommenheiten bliebt der Markt (zumal wenn er mit einer mutigen Wettbewerbspolitik kombiniert wird) das genialste Entmachtungsmodell der Geschichte, wie dies die Überzeugung Euckens war. Er vollzieht sich aber nicht wie es von den neoklassischen Modellen vorgeben wird, als vollkommener Wettbewerb. Die Relevanz von dynamischen Faktoren

---

formuliert: Hildebrand 2002: 144-148. Hier besteht aber ebenso der Eindruck, daß es der Chicago Schule immerhin gelungen ist, auf Schwächen der Harvard Schule hinzuweisen und diese zur Überprüfung ihrer Theorien zu zwingen. Hildebrand 2002: 165.

[707] Scherer/Ross 1990: 432; Jakubson et al. 2004: 1. Monopole bzw. Oligopole können zu weniger starken Anreizen führen, die Kosten niedrig zu halten, Innovationen durchzuführen, hohe Profite können dazu führen, unnötig hohe Werbeausgaben und exzessive Produktdifferenzierung zu tätigen, um monopolistische Profite aufrechtzuerhalten. Die Vorteile großer Firmen, Skalenökonomien und anderer Größenvorteile, beim Kauf von Rohstoffen, können dies teils wieder aufheben. Dies ist u.a. der Hintergrund für die Demsetz-These. Fraglich ist nur, ob die Kosten der engen Oligopole nicht immer noch überwiegen. Diese Frage wird offengelassen in: Hildebrand 2002: 114, 134-136.

[708] Am Beispiel von Korea, welches über ein laxe Wettbewerbspolitik verfügte Jakubson et al. 2004: 29. In Scherer/Ross (1990) wird geschlossen, daß ebenso beide Hypothesen aufrechterhalten werden können und eine bessere Datenlage nötig sei, um hier Licht in das Dunkle zu bringen. Es gibt weiterhin über längere Zeit andauernde Profitunterschiede zwischen Firmen und zwischen Industrien und ebenso empirische Beweise für höhere Profite bei höheren Marktanteilen. Scherer/Ross 1990: 446-447.

[709] Fokus der 'Post-Chicago' Theorie ist nicht mehr Effizienz, sondern die Konsumentenwohlfahrt durch wettbewerblich niedrige Preise, wodurch es ggf. leichter Fälle, übermäßige Marktkonzentrationen zu verbieten. Hildebrand 2002: 150-153.

[710] Hildebrand 2002: 148.

zeigt sich, von Wissen und Technologie, F&E , Firmengröße und Skalenökonomien, die zusätzlich zu marktstrukturellen strategischen Optionen zur Erklärung hinzugezogen müssen. Dies wird gleich im Abschnitt 'D' zum internationalen Handel wieder sichtbar.

Daraus folgt, daß die Feststellung, daß Wettbewerb herrscht, fortan die Zusammenfassung der Erkenntnisse der Spezialisten aus dem Bereich Wettbewerbspolitik ist, weil diese die Intensität des Wettbewerbs bzw. die Abbnahme bzw. Zunahme von Wettbewerb in den Wirtschaftsräumen und Sektoren am besten einzuschätzen können.[711] Ebenso können Indizien in dieser Hinsicht hinzugezogen werden.[712] Aller Zögerlichkeit bezüglich dieser Frage zum Trotz, gibt in bezug auf die Wettbewerbsintensität in den USA, Deutschland und die EU nach dem Zweiten Weltkrieg durchaus Feststellungen in diesen Hinsicht:

So wird der Wettbewerb in diesen beiden Ländern nicht als vollkommen aber als relativ intensiv bezeichnen, wobei die gute 'performance' der Firmen hervorgehoben wird.[713] In einer Gesamteinschätzung für die USA, die mehrere Faktoren einbezieht, darunter den Einfluß von Importen, der Wettbewerbspolitik, der Deregulierungspolitik und marktstrukturelle Faktoren wird von Shepherd (1982) vorgenommen. Hier wird geschlossen, daß 1980 für 76 % der U.S.-Industrie effektiver Wettbewerb vorliegt, verglichen mit 56 % im Jahre 1958. Den größten Einfluß darauf hätte die Wettbewerbspolitik gehabt.[714] Für die USA wird eine Zunahme der Sektoren diagnostiziert, in denen ein effektiver Wettbewerb vorliegt. Noch bis zu den sechziger Jahre hätten Wirtschaftswissenschaftler, die von einem effektiven Wettbewerb ausgehen, mit dieser Aussage zur Hälfte falsch gelegen, nun lägen sie nur noch zu einem Viertel falsch. Reine Monopolstellungen oder marktbeherrschende Firmen finden sich nur noch in 5 % der U.S.-Wirtschaft. Im großen und ganzen fänden in drei Vierteln der Wirtschaft Wettbewerb statt. Gründe dafür: Steigender Wettbewerb durch Importe, Deregulierung und Wettbewerbspolitik.[715] Sicher gibt es aber auch Sektoren, in denen durch Konzentrationsprozesse und Verhaltensänderungen in immer engeren Oligopolen Wettbewerb zunehmend nachläßt und Marktmachtphänomene beklagt werden: Dies wird speziell für den Weizenexport, den Saatgut und Agrochemiesektor in den USA beklagt.[716]

---

[711] Die Wettbewerbpolitik zieht sich deshalb plausiblerweise auf die Position zurück, daß die Funktionsfähigkeit von Märkten durch ein "indiziengesteuertes Gutachterurteil" bewertet wird, "für das keine bestimmte Form" vorliegt (ohne Herv. d. Originals). Borchert/Grossekettler 1985: 136-137. Dies wird deutlich in jedem Bericht der deutschen Wettbewerbsbehörden und ist dezidiert die Aufgabe der Monopolkommission. Statt vieler der Bericht 'Mehr Wettbewerb ist möglich'. Monopolkommission 1973/1975: 17-31.

[712] Welche Indizien können verwendet werden? Es wird beispielsweise untersucht, inwiefern sich kurzfristige Profitspitzen auf ein in breiter Form vorliegendes Niveau einpendeln und dies wird als Hinweis auf eine gleichermaßen vorliegende Wettbewerbsintensität gesehen in Japan und den USA. Yamawaki 1989: 392-393. Von anderen Autoren wird dies als Kriterium der Renditenormalisierung verwendet und es deutet auf die Funktionsfähigkeit von Märkten hin Fritsch et al. 1993: 39-45. Siehe die Untersuchung der Auswirkungen von Wettbewerb auf die Effizienz von englischen Firmen, wobei hier durchaus unterschiedlichen Niveaus von Wettbewerbsintensitäten in den unterschiedlichen Sektoren konstatiert werden. Hay/Liu 1997: 610.

[713] Für die USA: "No profound analytic vision is needed to discern that industrial performance in the U.S. economy, which has been our principal focus, is not at all bad. Even though the economy is shot through with monopolistic and oligopolistic elements that might lead one to predict dire consequences, performance has in fact been rather good." Scherer/Ross 1990: 661. Für Deutschland Sohmen 1959: 994.

[714] Shepherd 1982: 619, 622-624.

[715] Shepherd 1982: 624.

[716] Hier wird sogar auf weltweiter Ebene dieser Prozess beklagt und eine WTO Diskussion gefordert. MacLaren/Josling 1999: 4, 23.

Für die EU wird auf den ersten Blick sichtbar, daß die Konzentrationsniveaus generell niedriger liegen als in den USA. Die USA weist etwa insgesamt ein durchschnittlicher 4-Firma Konzentrationsratio von 31,4 % auf, die EU kommt auf 20,1 %.[717] Dies bestätigt sich auf einer disaggregierteren Ebene.[718] Dies wird oft dadurch erklärt, daß die Industriestrukturen sich in Europa eher auf nationaler Ebene gebildet hätten und es viele parallel Industriegründungen gab. Bei näherem Hinsehen wird aber deutlich, daß in bestimmten Industrien ebenso Konzentrationsniveaus erreicht werden, die dem U.S. Niveau entgegenkommen. Dies gilt zuerst einmal für die Konzentrationsniveaus auf der Ebene der großen EU-Mitglieder Deutschland, Frankreich, England und Italien. Zum zweiten trifft dies für bestimmten Industrien zu, nämlich tendenziell solche, die über Werbung und/oder F&E-Investitionen konkurrieren.[719]

Ein solcher Strukturwandel hin zu einer höheren Konzentration resultiert auch aus einer toleranteren Haltung in der Zusammenschlußkontrolle und in bezug auf andere Aspekte der Wettbewerbspolitik. Dies ist in den USA zu beobachten und resultiert in den EU partiell zumindest aus der Annahme EU-weiter oder weltweiter Märkte bei der Definition relevanter Märkte (auf der die Bewertung der Markteffekte des Zusammenschlusses basiert), wodurch Zusammenschlüsse, die zu hohen Konzentrationsniveaus in den nationalen Teilmärkten führen, gerechtfertigt werden können. In anderen Staaten, so Kanada, wird sogar internationale Wettbewerbsfähigkeit bei der Wettbewerbspolitik einbezogen und mit diesem Grund das Entstehen größerer Firmen toleriert.[720]

Bezüglich der EU muß weiter beachtet werden, daß es eine Zusammenschlußkontrolle erst seit 1989 gibt und daß die nationalen Wettbewerbsbehörden unterschiedliche Ansätze verfolgt haben. Dazu kamen diverse, wettbewerbsmildernde Regierungseingriffe ab Mitte der siebziger Jahre, sodaß wenigstens für diese Zeit ein Übergang zu "guided or controlled competition during the 1970s and early 1980s" festgestellt wird.[721]

2.4 Die Nutzung dynamischer Variablen in Modelluntersuchungen

Faktisch wird in vielen relevanten wirtschaftswissenschaftlichen Untersuchungen nicht auf neoklassische Modelle im engen, statischen Sinn zurückgegriffen. Dies gilt etwa für die Industrieökonomie, welche die Analyseinstrumente für die Wettbewerbspolitik bereitstellt.[722] Auch die

---

[717] Lyons et al. 2001: 11. Einige Bereich sind stärker konzentriert, viele weisen eine geringe Konzentration auf. Trotzdem wird eine höhere Intensität des Preiswettbewerbs in den USA angenommen. Weitere Daten und Verweise dazu in Davies/Lyons 1996: 87, 103. Siehe: **Tabelle 5**.

[718] Siehe: **Tabelle 6**.

[719] Lyons et al. 2001: 11. Siehe: **Tabelle 10**; sowie **Tabelle 6**. Für ein frühes Abbild der EU Industriestruktur siehe: **Tabelle 11**.

[720] Hermanns 2005a: 48-73, 78.

[721] Hildebrand 2002: 73, 162. Zu den Regierungseingriffen in dieser Zeit: Abschnitt 'H'. So gab es in Italien erst seit 1992 eine aktive Wettbewerbspolitik und in Frankreich erst ab 1977 eine Zusammenschlußkontrolle, die bis heute politische beeinflußt werden kann. Siehe Gobbo/Ferrero 1998: 251-252; Souam 1998: 211.

[722] Scherer/Ross 1990: 29-33.

Wachstumstheorie, die auf eine neoklassische Produktionsfunktion zurückgreift, weist eine eigenständige Logik und eigene Vorabannahmen auf, so wird etwa von einem frei verfügbaren, weltweit einheitlichem technischen Wissen ausgegangen. Es geht darum, bislang nicht thematisierte Zusammenhänge genauer zu erfassen, wie Effekte des Bevölkerungswachstum und der Investitions- und Sparrate, die, wenn die Erhöhung der Investitionen das Bevölkerungswachstum ausgleicht, einen 'steady state'-Zustand etablieren.[723] In ökonometrischen Untersuchungen wird versucht, mit statistischen Methoden das Verhalten und die Zusammenhänge wirtschaftlicher Variablen ohne neoklassische Annahmen zu klären.[724] In den partiellen Gleichgewichtsmodellen, die etwa zur Prognose von Trends genutzt werden, werden Gleichgewichtsmodelle durch exogen gesetzte Variablen und durch Angebots- und Nachfrageelastizitäten ergänzt, um dynamische Trends erfassen zu können, wobei dies explizit als Vorteile dieser Modelle angesehen wird.[725] Für den internationalen Handel werden auf bilateraler Ebene etwa unterschiedliche Elastizitäten gemessen.[726] Die allgemeinen Gleichgewichtsmodelle, die oftmals in Form von komplexen Simulationsprogrammen dazu genutzt werden etwa Vorteile von Handelsliberalisierungen zu berechnen, nutzen neoklassische Ansätze in umfassender Form und sind deshalb statisch. Einige der neoklassischen modellierten Verhaltensannahmen werden jedoch so modelliert, daß sie mit empirisch vorfindbaren Daten übereinstimmen.[727] Weiterhin wird auf einige empirisch vorliegende, zeitlich veränderliche exogene Variablen zurückgegriffen. Diese werden teils von Experten geschätzt und direkt in die Programme eingegeben, etwa Haushaltseinkommen und deren Elastizitäten, Produktivitätsverbesserungstrends, Wachstum der Zahl der Arbeiter, Wachstum der Kapitalausstattung durch Investitionen. Somit kann, wiewohl statisch, eine veränderliche Abfolge von Zuständen beschreiben und damit dynamische Wachstumsprozesse modelliert werden.[728] Als die Vorteile des europäischen Einigungsprozesses berechnet werden, liegen den Modellen empirisch gewonnenen Schätzdaten über die Kosten der Grenzformalitäten und eine Einschätzung der Kosten der Handelsschranken durch die Unternehmen zugrunde.[729] In einem zweiten Berechnungsansatz werden auch empirisch geschätzte Einsparungen durch Skalenökonomien einbezogen, einmal durch die Erweiterung der Märkte und einmal durch die Umstrukturierung (die Übernahme kleinerer durch größerer Unternehmen).[730] Es wird also letztendlich versucht, in unterschiedlicher Intensität dynamische Variablen zu integrieren, um die faktisch veränderlichen Prozesse zu modellieren.

Diesen Einwänden und Abweichungen zum Trotz wird in der neoklassischen Theorie weiterhin der Gleichgewichtspreis als wichtiger Referenzpunkt für wirtschaftspolitische Analysen und Bewertungen

[723] Homburg 1996: 67-70.
[724] Ronning 1996: 78-133.
[725] Goldin et al. 1993: 29.
[726] Marquez 1990: 70-77.
[727] Goldin et al. 1993: 29.
[728] Siehe die Beschreibung des OECD RUNS Gleichgewichtsmodells: Goldin et al. 1993: 28-30, 40-57.
[729] Emerson et al. 1988: 199.
[730] Emerson et al. 1988: 206.

benutzt.[731] Dies ist deshalb bemerkenswert, weil der Gleichgewichtspreis zum Referenzpunkt wird, um von dort Verzerrungen überhaupt festzustellen zu können, wobei diese dann meist negativ bewertet werden. Tendenziell ist es aus diesem Grund so, daß Verzerrungen von sämtlichen Phänomenen ausgehen, die den Vorabannahmen der neoklassischen Modelle widersprechen und diese führen entweder zu hoher oder zu niedriger Produktion, Konsum, Angebot oder Nachfrage. In Gütermärkten ergeben sich solche Abweichungen etwa durch Lohn- und Preisstarrheiten, unvollständiger Konkurrenz (durch Marktmacht oder Skalenökonomien), Externalitäten oder etwa Eingriffe in die Außenwirtschaft durch Export- oder Importbeschränkungen, die teils mit staatlichen Eingriffe zusammenhängen.[732] Bei Preiskontrollen wird etwa angenommen, daß gegenüber der Situation mit einem Gleichgewichtspreis eine Überschußproduktion etabliert wird, wobei postuliert wird, daß diese nicht auf dem Markt abgebaut werden kann.[733] Steuern erhöhen den von Konsumenten gezahlten Preis und verringern den Preis, den die Anbieter erhalten. Selbst dann, wenn der Staat die Steuern insofern wieder zurückgibt, daß der Wert der staatlichen Leistungen gleich diesen Verlusten ist, ist noch ein Wohlfahrtsverlust zu beklagen, weil durch die verringerten Verkäufe überhaupt geringere Mengen besteuert werden. Dies wird als reiner Wohlfahrtsverlust bezeichnet (Wohlfahrtsverlust ist also ein Terminus, der nicht nur auf die Wohlfahrtsökonomie beschränkt ist). [734] Dies hört sich dramatisch an, es ist aber schon fraglich, ob dies bei leicht ansteigender Nachfrage überhaupt so eintreffen muß. Dagegen verringern Subventionen den Preis, den der Konsument bezahlt und erhöhen die Menge der produzierten und verkauften Produkte, dies wird aber als eine gegenüber dem Gleichgewichtspreis zu hohe Produktion abqualifiziert.[735] Ebenso greifen auch sämtliche Außenhandelsmaßnahmen in die theoretisch konstruierbaren vollkommenen Weltmärkte ein. Dadurch weichen etwa beim Zoll die importierten Mengen vom Gleichgewichtspreis ab, sind suboptimal (bzw. die heimische Produktion liegt zu hoch und ist dadurch ineffizient) und verzerren das Preisgefüge sodaß die Nutzenmaximierung und Gewinnoptimierung nicht mehr nach dem Prinzip Grenzkosten = Grenznutzen = Inlandspreis = Auslandspreis stattfinden kann.[736]

Daß die Ergebnisse neoklassischer Modellbildung auch deutlich andere wirtschaftspolitischen Implikationen etwa für Steuern und Subventionen haben können, wird etwa an Alfred Marshall deutlich, der 1890 die Auswirkungen von Steuern und Subventionen anhand abweichender Ausgangsannahmen untersucht.[737] Er benutzt dazu das neoklassische Konzept der Konsumentenrente[738] und seine Ergebnisse sind intuitiv plausibel. So kann in einer Industrie mit schnell wachsenden Skalenerträgen durch eine Subvention eine derartige Produktionsausweitung und

[731] Varian 2001: 278-279; Stigum/Stigum 1968: 212-214.
[732] Sauernheimer 2004: 4.
[733] Stigum/Stigum 1968: 228.
[734] Varian 2001: 287.
[735] Stigum/Stigum 1968: 228.
[736] Sauernheimer 2004: 4.
[737] Söllner 1999: 126.
[738] Konsumentenrente bezeichnet den Vorteil des Konsumenten einen geringeren Preis zahlen zu müssen, wenn es andere Konsumenten gibt, die einen höheren Preis bereit sind zu zahlen. Fritsch et al. 1993: 32; Varian 2001: 240, 236-252.

Stückkostensenkung erzielt werden, daß der Zuwachs an Konsumentenrente größer als der Subventionsbetrag ist. Die Besteuerung eines Gutes, daß unter Bedingungen abnehmender Skalenerträge produziert wird, führt zu einer solchen Produktionseinschränkung und Stückkostenabnahme, daß die Einbuße an Konsumentenrente kleiner ist als die Steuereinnahme. Im Vergleich zum Marktgleichgewicht läßt sich damit durch eine Subvention die Summe der Konsumentenrenten erhöhen.[739] Einmal davon abgesehen, wie realistisch dies ist, kann hier zumindest angemerkt werden, daß sich neoklassische Modelle, die solche wohlfahrtsbezogene Vorzüge staatlicher Interventionen darlegen, etwa durch Steuern und Subventionen, in den meisten aktuellen Lehrbüchern der Neoklassik weggelassen werden.[740]

3. Paretos Wohlfahrtsökonomie

Diese Annahmen der neoklassischen Theorie kumulieren in den Modellen der Wohlfahrtsökonomie, die sich nicht länger mit einzelnen Märkten und damit einer Partialanalyse beschäftigen (auch das obige Beispiel von Alfred Marshall gehört in letztere Kategorie). Die Wohlfahrtsökonomie betreibt eine Totalanalyse, die sich "direkt mit der gesamtgesellschaftlichen Wohlfahrt" beschäftigt.[741] Der zentrale Terminus der Wohlfahrtstheorie ist Effizienz (und nicht mehr Nutzen, Gewinn, Optimierung, Gleichgewicht, Allokation, diese Phänomene finden gleichzeitig effizient statt, wenn die Paretokriterien erfüllt sind), wobei diese umfassende Effizienzerzielung von einer sehr speziellen Art von (Pareto-)Fairness geprägt abläuft.

Unter anderem Kenneth J. Arrows (1951a) entwickelte dabei die mathematische Umsetzung der Wohlfahrtsökonomie, die von Vilfredo Pareto (1909) begründet wurde.[742] Pareto definiert die effiziente Allokation von Ressourcen als ein Stadium, in dem es nicht mehr möglich ist durch Reallokation von Input- oder Outputressourcen die Wohlfahrt von Individuen zu steigern, ohne daß dies die Wohlfahrt von nur einem anderen Individuum mindert. Diese Situation wird als Pareto-effizient oder Pareto-optimal bezeichnet. Eine Pareto-Verbesserung ist also dann zu beobachten, wenn mindestens ein Individuum besser gestellt wird, ohne daß es einem anderen schlechter geht.[743] Aus einer anderen Perspektive gesehen: Die Gesellschaft verhält sich ineffizient, wenn sie darauf

---

[739] Söllner 1999: 126.

[740] Immerhin wird die Ansicht Marshalls noch in der moderat liberalen entwicklungsökonomischen Vergleichstudie erwähnt. Dort wird die Frage diskutiert, ob Skalenökonomien Grund für Subventionen sein können. Little et al. 1970: 151.

[741] Die Wohlfahrtstheorie von Pigou (1920) geht unter anderem davon aus, daß bei einer möglichst gleichmäßigen Verteilung von Volkseinkommen die Wohlfahrt zunimmt, weil der Grenznutzen von Einkommen bei zunehmenden Reichtum sinke. Vorraussetzung für diese Feststellung ist aber, daß es möglich ist den Nutzen zu vergleichen und die Nutzenfunktionen der Individuen identisch sind. Söllner 1999: 127.

[742] Arrows 1951a; Söllner 1999: 136.

[743] Fritsch et al. 1993: 13; Wiese 2002: 261; Söllner 1999: 131. Darüberhinaus gehende Gerechtigkeitskriterien werden bewußt abgelehnt, weil interpersonelle Nutzenvergleiche als unmöglich angesehen werden und somit kein Vergleich von bestimmten Situationen möglich ist, bei denen einige Individuen einen Nutzengewinn haben und andere einen Verlust. Söllner 1999: 131. Dies ist nicht unplausibel, denn nur mit viel Selbstbewußtsein kann man sagen, daß es einem selbst in einem Jahr besser gehen soll und daß dies insgesamt für die Volkswirtschaft einen Gewinn darstellt, selbst wenn es einer anderen Person dadurch schlechter geht. Aus diesem Grund wird das eher neutralere Pareto-Kriterium verwendet.

verzichtet, die Wohlfahrt von Individuen zu steigern, wenn gleichzeitig keine Wohlfahrtsverluste für andere Personen auftreten. Solange ein oder mehrere Individuen ihre Wohlfahrt erhöhen können und diese bei allen anderen gleich bleibt, ist der Zustand der Pareto-Effizienz zu konstatieren.[744] Logisch damit verbunden werden kann die Idee der Ausgleichszahlung: Im Prinzip kann jede Art von wettbewerblichem Gleichgewicht potentiell als Pareto-optimal bezeichnet werden, wenn jeweils der einzig schlechter gestellte Konsument Ausgleichzahlungen bzw. Kompensationen vom Gewinner für seine Verlust erhält (in einer Ausformung auch als Kaldor-Kriterium bekannt).[745]

In seiner einflußreichen philosophischen Theorie der Gerechtigkeit kritisiert John Rawls (1975) Vilfredo Pareto, geht aber nur soweit über ihn heraus, daß er fordert, daß die schwächsten Mitglieder der Gesellschaft besser (und nicht gleichbleibend) gestellt werden müßten, wenn die bereits bevorzugten Mitglieder erhebliche Vorteile einheimsen.[746] Pareto-Fairness ist von liberalen Vorstellungen geprägt: Individuell eigennütziges Handel erhöht die gesellschaftliche Wohlfahrt, die gegebene Verteilung (auch wenn es extreme Niveaus von Armut und Reichtum gibt[747]) kann nicht bewertet werden. Über Pareto-Bedingungen hinausgehende Gerechtigkeitskriterien werden abgelehnt, denn Nutzenvergleiche werden aufgrund der schwierigeren Vergleichbarkeit individueller Präferenzen abgelehnt. Weil zudem davon ausgegangen wird, daß am Nutzenstreben orientierte Austauschbeziehungen die Wohlfahrt, aber eben im neoklassischen Sinne, steigern, "bedürfen Eingriffe bzw. Beschränkungen von Handlungsfreiheit grundsätzlich einer Rechtfertigung."[748]

Wie kann das Pareto-Optimum beschrieben werden? Das Pareto-Optimun hängt eng mit dem Konzept des Gleichgewichts auf dem Markt zusammen. Zunächst einmal können schon einzelne Aspekte in der Konsum- und Produktionstheorie so gedeutet werden, so ist das Marktgleichgewicht insofern pareto-optimal, denn Mengen unterhalb des Marktgleichgewichts sind nicht Pareto-optimal, weil immer noch

---

[744] Söllner 1999: 131; noch ausführlicher Fritsch et al. 1993: 12-31.

[745] Postuliert durch Kenneth W. Arrow (1951). Von Kaldor/Hicks wurde schon früher, im Jahre 1939, dieses Kriterium vereinfacht. Sie sehen jede Wirtschaftspolitik als wohlfahrtssteigernd an, wenn eine Kompensation der Verlierer durch die Gewinner theoretisch gelingen würde. Dies wird aber kaum mehr praktisch gefordert. Siehe Söllner 1999: 136; ähnlich Wiese 2002: 262.

[746] "Ich behaupte; daß die Menschen im Urzustand zwei ganz andere Grundsätze wählen würden: einmal die Gleichheit der Grundrechte und -pflichten; zum anderen den Grundsatz, daß soziale und wirtschaftliche Ungleichheiten, etwa verschiedener Reichtum oder verschiedene Macht, nur dann gerecht sind, wenn sich aus ihnen Vorteile für jedermann ergeben, insbesondere für die schwächsten Mitglieder der Gesellschaft." Rawls 1975: 31-32; 81-104. Rawls kritisiert die rein auf ökonomischen Ideen basierten Gerechtigkeitsvorstellungen und fordert, daß freie Märkte in politische und juristische Institutionen eingebettet werden müssen, um seinen Anforderungen zu genügen. Rawls 1975: 40-52, 93.

[747] Ein Tauschoptimum liegt etwa auch denn vor, wenn ein Konsument garnichts erhält und ein anderer alles. Fritsch et al. 1993: 22; siehe auch Varian 2001: 507.

[748] Ausgegangen wird von der "Unmöglichkeit kardinaler Nutzenmessung bzw. interindividueller Wohlfahrtsvergleiche". Fritsch et al. 1993: 12. Das Pareto-Kriterium ist insofern liberal, denn es geht davon aus, daß der Nutzen eines Individuum steigen kann und andere keine Nutzeneinbußen haben. Übersetzt bedeutet das unter anderem, daß individuell eigennütziges Handeln die gesellschaftliche Wohlfahrt erhöht. Fritsch et al. 1993: 12-13. Ebenso weil es Verteilungsfragen ausklammert: "Eine Auswahl unter den Paretooptima ist offensichtlich sehr problematisch, da sich bei Verteilungsfragen kaum ein allgemein akzeptables Kriterium finden kann. Das Paretokriterium ermöglicht also Wohlfahrtstheoretikern die Konzentration auf das weitgehend unstrittige Effizienzziel unter Ausklammerung der sehr kontroversen Verteilungsfragen." Söllner 1999: 131. Anders formuliert, ist problematisch am Pareto-Optimum, daß es viele gleichermaßen effiziente Allokationsmöglichkeiten gibt, die aber hinsichtlich der Verteilung von Wohlfahrt sehr unterschiedlich sind. Söllner 1999: 131.

zwei Akteure besser gestellt werden können. Erst das Gleichgewicht ist optimal.[749] Das Pareto-Optimum integriert aber den Konsum- und Produktionsaspekt und es kommt zu einer allgemeinen Gleichgewichtsanalyse.[750] Es ist eigentlich ein Kunststück, zu beweisen, daß ein Pareto-Optimum vorliegen kann, gleichzeitig fällt es durch die Vorarbeit in den obengenannten Modellen eigentümlich leicht. Der Beweis gelingt, wenn drei Bedingungen erfüllt sind. Ist das der Fall, dann sind in Bezug auf alle Verhältnisse der ökonomischen Akteure untereinander keine Pareto-Verbesserungen mehr möglich, also keine weiteren Nutzen bzw. Gewinnmaximierungen für Konsumenten bzw. Produzenten und es wird kein Akteur schlechter gestellt. Die drei Bedingungen[751]: (1) Die Grenzrate der Substitution zweier Güter muß für alle Individuen (bzw. Haushalte), welche die Güter konsumieren, gleich sein. (2) Bei der Produktion muß für Unternehmen die zwei Güter produzieren die Grenzrate der Substitution zweier Produktionsfaktoren für alle Unternehmen gleich sein, die diese Faktoren einsetzen. (3) Für die Produktion erhält man ein Transformationskurve Pareto-optimaler Produktionsmengen. Die Steigung an einem bestimmten Punkt dieser Kurve wird als Grenzrate der Transformation bezeichnet. In der Verbindung der Sphären von Konsum und Produktion müssen diese beiden Grenzraten, also die Grenzrate der Substitution und die marginale Grenzrate der Transformation gleich sein, sonst sind Verbesserungen der Pareto-Effizienz möglich.

Um dies aufzuzeigen wird ein kistenartiges Koordinationsystem, die Edgeworth-Box, konstruiert, die dadurch entsteht, daß zum ersten Koordinatensystem, das bei der Konsumentenanalyse verwendet wurde, ein zweites hinzugefügt wird, nur um 180 Grad gedreht und von oben übergestülpt. In der Kiste werden entweder zwischen zwei Konsumenten zwei Gütermengen (Tausch-Edgeworth Box) oder in der zweiten Version zwischen zwei Unternehmern zwei Inputmengen (Produktions-Edgeworth Box) so aufgeteilt, daß eine Linie Pareto-effizienter Aufteilungen entsteht (die sog. Kontraktkurve bzw. Produktionskurve). Die Breite und Höhe der Box repräsentiert dabei die vorhandenen Mengen und Aufteilungsmöglichkeiten. Diese werden dadurch erhalten, daß von A (links unten) und B (rechts oben) jeweils Indifferenzkurven aufeinander zukommen, deren Tangentialpunkte diese Kontraktkurve ergeben. In der Tausch-Edgeworth Box geht es um die Aufteilung zweier Güter X und Y mit festgelegten Mengen. Man darf sich diese Aufteilung so vorstellen, daß die beiden (oder vielen) Akteure untereinander solange handeln, bis eine solche Pareto-effiziente Aufteilung entsteht. Die Tangentialpunkte geben dabei die Orte an, an denen der Konsum Pareto-optimal ist, also der Nutzen eines Individuum nicht mehr zu steigern ist, ohne daß ein anderes schlechter gestellt wird. Diese Tangentialpunkte lassen sich in einer Nutzenmöglichkeitskurve (jeweils unterschiedlicher, nicht vergleichbarer Nutzenniveaus, wobei ein Tauschoptimum auch dann gegeben ist, wenn ein Individuum nichts erhält) darstellen.[752] Siehe die Ableitung der Kurve effizienten Tausches in der Edgeworth Box aus Fritsch et al. 1993: 22.

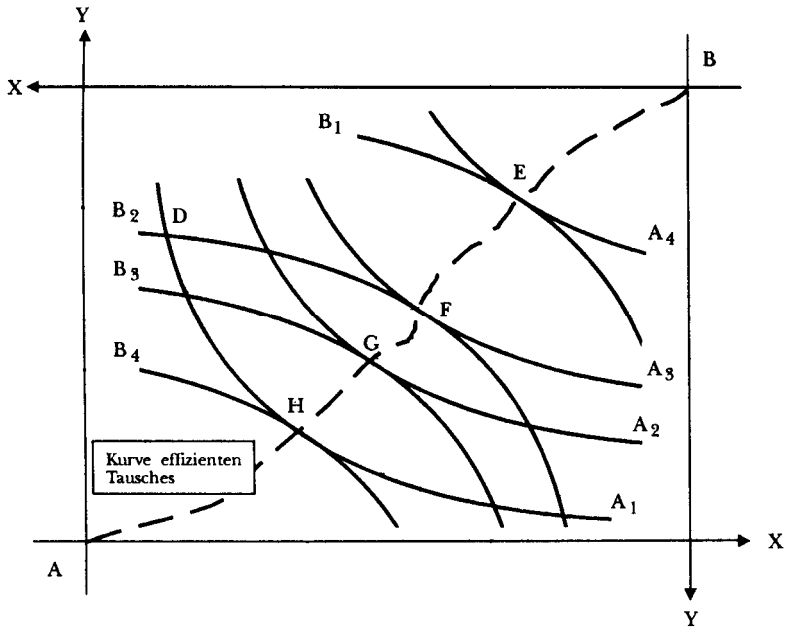
---

[749] Varian 2001: 292.

[750] Varian 2001: 491.

[751] Söllner 1999: 132-135; Fritsch et al. 1993: 16-29.

[752] Fritsch et al. 1993: 22-23.



Unter den Bedingungen der vollkommenen Konkurrenz sind die Steigungen dieser Tangentialpunkte alle identisch, denn die Preise der Güter sind für sämtlich Haushalte jeweils gleich und die Budgetgeraden weisen dieselbe Steigung auf. Die sog. Grenzrate der Gütersubstitution bzw. marginalen Rate der Substitution (MRS, s.o.) entspricht dann dem Preisverhältnis der Güter (der Steigung der Budgetgeraden).[753] Das Pareto-Kriterium wird sodann mit der Produktions-Edgeworth Box auf die Güterproduktion angewendet. Es geht somit darum wieviel maximal von einem Gut produziert werden kann, ohne daß die Produktion einer Einheit eines anderen Guts reduziert werden muß. Zwei Produktionsfaktoren werden mit fester Menge angenommen, etwa Kapital und Arbeit, bei denen aber bei einem Faktor eine Faktorvariation zugelassen wird und somit werden konvexe Isoquanten eingezeichnet, deren Punkt die Faktorkombinationen beschreiben, mit denen eine Produkt produziert werden kann.[754] Wenn sich die Isoquanten dieser zwei Güter in der Edgeworth Box treffen, genügen die entstehenden Tangenten dem Pareto-Kriterium, d.h. eine Pareto-optimalere Ausweitung der Produktion ist nicht mehr möglich, ohne daß ein Verzicht auf die Produktion des zweiten Gutes erfolgt. Sie weisen weiterhin für beide Güter die gleiche Steigung auf, die die Grenzrate der Faktorsubstitution darstellt. Dies resultiert daraus, daß die Firmen bei vollständiger Konkurrenz auf den Faktormärkten die gleichen Faktorpreise aufweisen, damit weisen die Isokostenlinien die gleiche Steigung auf. Wenn die Minimalkostenkombination angestrebt wird, dann befindet sich diese dort, wo sich Isokostenlinie und Produktionsisoquante tangieren und somit ist auch die Grenzrate der Faktorsubstitution für alle Unternehmen gleich.[755] Damit ist die zweite Bedingung erfüllt. Aus den Pareto-effizienten Punkten läßt sich eine Transformationskurve konstruieren, welche in ihren Punkten angibt auf wieviel die Produktion eines Gutes reduziert werden muß, um vom zweiten Gut eine zusätzliche Menge zu produzieren: Die Steigung an einem Punkt in dieser Transformationkurve wird

[753] Fritsch et al. 1993: 21-23.

[754] Fritsch et al. 1993: 17-19; Varian 2001: 532.

[755] Fritsch et al. 1993: 19-20.

benannt als Grenzrate der Transformation bzw. marginale Transformationsrate (marginal rate of transformation, 'MRT').[756] Nun erfolgt die Verbindung mit der Produktions-Box mit der Tausch-Box. Erst wenn gezeigt werden kann, daß die Präferenzen, die durch die Grenzrate der Substitution ausgedrückt werden mit der Grenzrate der Transformation übereinstimmen, dann ist das dritte Kriterium erfällt. Was passiert, wenn die Grenzrate der Subsitution nicht mit der Grenzrate der Transformation übereinstimmt? Dann kann gezeigt werden, daß eine Umstellung der Produktion, etwa die Ausweitung bei einem Gut, die Individuen beim Tausch besser stellen könnte. Denkbar wäre dies, denn es gibt viele Pareto-effiziente Güterkombinationen bzw. Punkte auf der Transformationskurve. Nur dann, wenn die Grenzrate der Transformation mit der Grenzrate der Substitution übereinstimmt, ist dies nicht mehr möglich.[757] Erst wenn diese dritte Bedingung erfüllt ist, ergibt sich ein simultanes Konsum- und Produktionsoptimum.[758] Es kann gezeigt werden, daß Pareto-Verbesserungen möglich sind, wenn die beiden Grenzraten nicht übereinstimmen.[759] Bei vollkommenen Märkten läßt sich nun zeigen, daß die dritte Bedingung erfüllt werden kann und innerhalb der Gleichungssysteme Punkte, die davon abweichen, mit Pareto-Wohlfahrtseinbußen verbunden sind.[760]

Das Gleichgewicht einer Wettbewerbswirtschaft (davon kann es viele geben) kann also, wenn bestimmte Vorraussetzungen zutreffen, Pareto-optimal sein.[761] Davon das gerechteste Pareto-Optimum auszuwählen wird erschwert, dadurch daß Nutzenvergleiche ausgeschlossen sind und unterschiedliche Nutzenverteilungen zwischen zwei Individuen durchaus Pareto-optimal sind. Die Versuche, eine gesellschaftlich wünschenswerte Verteilung herauszufinden, mit einer sozialen Wohlfahrtsfunktionen und sozialen Indifferenzkurven, haben zu einer Debatte geführt, die hier nicht weiterverfolgt werden kann. Immerhin ist aber bemerkenswert, daß eine Gesellschaft beschließen könnte, ein bestimmtes Nutzen- und Produktionsniveau auszuwählen.[762]

---

[756] Fritsch et al. 1993: 20.

[757] Anhand von Zahlenbeispielen, die hier nicht reproduziert werden. Fritsch et al. 1993: 24-25; Varian 2001: 533.

[758] Fritsch et al. 1993: 23.

[759] Fritsch et al. 1993: 25.

[760] Fritsch et al. 1993: 29.

[761] Söllner 1999: 136-137.

[762] Fritsch et al. 1993: 29-31. Der dritte Hauptsatz von Arrow beschäftigt sich damit, wie dieser optimale Zustand gefunden werden kann. Weil Nutzenvergleiche ausgeschlossen sind, ist es nicht möglich, dieses "optimum optimorum" zu finden (eine Diktatur wird dabei ausgeschlossen). Damit wird eine Frage beantwortet, die von Bergson und Samuelson aufgeworfen wurde. Siehe dazu Arrow 1951b. Mit dieser Frage beschäftigt sich die 'Social Choice'-Theorie, darunter Amartya K. Sen. Söllner 1999: 137-138.

4. Fazit

Das Pareto-Modell definiert, daß bei vollkommenen Märkte und Gleichgewichtspreisen ein optimaler Zustand erreicht wird, bei dem die Individuen ihren Nutzen maximieren, die Firmen ihre Produktionsfaktoren optimal einsetzen und die Gesellschaft ihre Wohlfahrt Pareto-optimal, ohne Verlierer steigert. Inwiefern ist das Pareto-Modell aber überhaupt brauchbar, um festzustellen, daß Wohlfahrt im allgemein gebräuchlichen Sinne erhöht wird? Ein Pareto-optimaler Zustand liegt beispielsweise in einer sehr armen Volkswirtschaft dann vor, wenn wenige Individuen ihren Besitz mehren können und die Produktion in diesem Land gemäß den dort vorliegenden Preisen, die die dortigen Grenzkostenniveaus spiegeln, stattfindet. Schon anhand dieses Beispiels stellt sich die Frage, ob durch Abweichungen von den neoklassischen Bedingungen nicht eine darüberhinausgehende Wohlfahrtsverbesserung denkbar ist, etwa dadurch, daß Industrie ihre Output über die Gleichgewichtsnachfrage hinaus erhöhen und dadurch zunehmende Skalenerträge nutzt, die letztendlich die Güter verbilligen könnten. Oder es wäre denkbar, daß der Staat Marktversagen korrigiert, indem er dem privaten Sektor hilft Investitionen zu tätigen, die dieser auf dem privaten Kapitalmarkt nicht finanzieren kann. Interventionen, etwa in die Preise, führen aber bei Pareto (und bei den neoklassischen Modellen) notwendig in die Welt des 'second best' und der Wohlfahrtsverluste.

Problematisch ist zweitens, daß die Vorabbedingungen, die es erst ermöglichen, daß Pareto-Effizienz erzielt wird, teilweise explizit gegen dynamische wohlfahrtsteigerende Wettbewerbprozesse wirken können. So kann vollkommenen Märkten erodierende, auf Null zustrebende Gewinne unterstellt werden und bezweifelt werden, ob dies genug Anreize zum technischen Fortschritt bietet.[763] Das Pareto-Modell und seine Vorabannahmen könnte, wenn es wirklich die Realität beschreiben würde, aus dieser Perspektive gesehen wohlfahrtsmindernde Auswirkungen haben. Daraus wird geschlossen: "Der statische Charakter dieses Modells läßt seine Eignung zur Beurteilung dynamischer Wettbewerbs*prozesse* fraglich erscheinen."[764]

Auf der anderen Seite sind liberale Wirkungsmechanismen nicht gänzlich abzulehnen, weil sie eben wohlfahrtssteigernde Wirkungen haben können. Die Neoklassik und Pareto können aber keinen Beitrag dazu leisten, ob es über vollkommene Märkte hinaus (und den 'vollkommenen' Verzicht auf staatliche Eingriffe in sämtliche Determinanten des Wettbewerbs) wohlfahrtmaximierende wirtschaftspolitische Arrangements bzw. Wirtschaftsverfassungen geben könnte. Wiewohl liberalen Wirkungsmechanismen, die von der Neoklassik herausgehoben werden, sicher auch in der Realität wirkungsmächtig sind, besteht hier der Eindruck, daß diese Realität dynamisch geprägt ist und weiterhin wird die These vertreten, daß noch einige Wirkungsfaktoren mehr beachtet und näher untersucht werden müssen, wenn es um Wohlfahrtssteigerung und Effizienz geht. Dies fällt der neoklassischen Theorie schwer zuzugestehen:

---

[763] Fritsch et al. 1993: 37.

[764] Herv. im Original. So der Schluß in Fritsch et al. 1993: 37.

Aus Pareto-Sicht würde immer, wenn von den Optimalbedingungen abgewichen wird, womit oft zu rechnen ist, wenn irgendwie geartete Eingriffe erfolgen (bsp.: auch Zölle beim internationalen Handel), erwartet, daß von einer effizienten, erstbesten zu einer nicht mehr so effizienten zweitbesten Welt ('first best' vs. 'second best') gewechselt wird.[765]

Wie schnell die Schlußfolgerung getroffen wird, daß vom Pareto-optimalen Zustand abgewichen wird, wird daran erkennbar, daß mit dem Pareto nur Pauschalsteuern ('lump sum tax') vereinbar sind, weil sie die Verhaltensanreize der Individuen bei Konsumentscheidungen nicht verändern. Pauschalsteuern sind allerdings kaum als distributive Instrumente tauglich und deshalb in der Realität wenig verbreitet.[766] Als, aus der Pareto-Perspektive gesehen, zweitbeste Lösung wird in der Steuertheorie auf Steuern mit Redistributionseffekten zurückgegriffen. Aus dieser Debatte resultiert letztendlich die Annahme, daß Redistribution aus der Pareto-Perspektive generell zu Lasten der Effizienz geht.[767] Auch diese Annahme kann differenzierter diskutiert werden.

[765] Fritsch et al. 1993: 36-38. Söllner 1999: 139.

[766] Kenneth J. Arrow hat nicht nur den ersten Hauptsatz der Wohlfahrtstheorie gefunden, nämlich, daß unter bestimmten Vorraussetzungen das Gleichgewicht einer Wettbewerbswirtschaft Pareto-Optimal ist. Der zweite Hauptsatz besagt, daß beinahe jedes Pareto-Optimum erreicht werden kann, wenn Ausgleichszahlungen erfolgen. Diese Ausgleichszahlungen sind aber nur in Form von solchen Steuern möglich, die nicht in die Nutzen- und Produktionsfunktionen eingreifen, also sog. Pauschalsteuern (lump-sum taxes), bei denen es nicht darauf ankommt, ob jemand arm oder reich ist. Diese Instrumente gibt es aber in der Realität nicht bzw. sie werden nicht eingesetzt. Deshalb gilt für die Wohlfahrtstheorie, daß alle Umverteilungsmaßnahmen zur Lasten von Effizienz gehen. Söllner 1999: 137-138.

[767] Siehe den Überblick zur Theorie der optimalen Besteuerung von Söllner 1999: 144-148.

D Internationaler Handel

Inhalt

1.	Einleitung	4
2.	Ricardo-Modell, relative komparative Vorteile	4
2.1	Daten zum Ricardo-Modell	6
3.	Pareto-Optimalität internationalen Handels	7
4.	Ricardo-Modell mit absoluten komparativen Vorteilen, 'technologische Lücke'	9
4.1	Daten zu absoluten Ricardovorteilen, 'technologische Lücke'	11
4.2	Güterklassifikation nach Technologieintensität	13
5.	Weltmarktpreise, Austauschbedingungen 'Terms of Trade'	15
5.1	Daten zu Terms of Trade: Überblick	19
5.2	Theorie der Terms of Trade im Grundstoffbereich	20
5.3	Gründe für Terms of Trade im Grundstoffbereich	22
5.4	Preisstabilisierung durch internationale Rohstoffabkommen	28
5.5	Preisstabilisierung durch ad hoc Kartelle	31
5.6	Preisstabilisierung durch Instrumente der Finanzmärkte	32
5.7	Fazit Preisstabilisierung	33
5.8	Daten zu Terms of Trade im Grundstoffbereich	34
5.8.1	Net barter terms of trade	34
5.8.2	Income terms of trade	35
5.9	Nominale und reale Preisentwicklungen	36
5.9.1	Nominale Preisentwicklungen	36
5.9.2	Reale Preisentwicklungen	38
5.10	Afrika und die Auswirkungen der Terms of Trade Schocks	38
6.	Das Heckscher-Ohlin Modell	42
6.1	Theoretische Prognosen des Heckscher-Ohlin Modells	43
6.2	Wie weit geht die Angleichung der Faktorpreise?	47
6.2.1	Transportkosten	48
6.2.2	Lohnkosten	48
6.2.3	Kapital und Arbeit	53
6.3	Exkurs China: Ist eine neue Theorie internationalen Handels nötig?	54
6.4	Empirische Beweise für das Heckscher-Ohlin Modell	62
6.5	Heckscher-Ohlin plus Technologie und Diversifizierungskegel	66
6.5.1	Technologie	66
6.5.2	Diversifizierungskegel	68

6.6 Kommentar aus ethisch-moralischer Perspektive 69
6.7 Daten zum Heckscher-Ohlin Modell 71

7. Intra-Industriehandel 72
7.1 Daten zum Intra-Industriehandel 74
7.2 Intra-Industriehandel und Heckscher Ohlin 75
7.3 Intra-Industriehandel aus ethisch-moralischer Perspektive 76
7.4 Wie kann Intra-Industriehandel erklärt werden? 77
7.4.1 Nachfrageeffekte, Güterheterogenität, Spezialisierung und Skalenökonomien 77
7.4.2 Vertikale Differenzierung in innovationsintensive und standardisierte Güter 79
7.4.3 Vertikale Differenzierung beim Handel multinationaler Konzerne 80
7.4.4 Horizontale und vertikale Spezialisierung bei Güterheterogenität in der EU 81
7.4.5 Intra-Industriehandel bei nicht vollkommenem Wettbewerb 83
7.5 Fazit 86

8. Multinationale Konzerne, Direktinvestitionen und Vorproduktehandel 87

9. Sich ergänzende Modelle des internationalen Handels 93
9.1 Die sieben Modelle 95
9.2 Theorie des internationalen Handels und Strukturwandel 96

10. Zahlen zum Welthandel 97
10.1 Anteile der Güterbereiche und Einordnung der Größenordnungen 97
10.2 Historische Entwicklungstendenzen der Handelsintegration 102
10.3 Daten zum Welthandel in einer Aufgliederung nach Technologiekategorien 105

11. Sektorale Entwicklungen 109
11.1 Automobile 109
11.2 Chemische Industrie 117
11.3 Eisen und Stahl 119
11.4 Schiffbau 122
11.5 Maschinenbau 123
11.6 Energieanlagenbau 124
11.7 Telekommunikationsausrüstung und Computer 126
11.8 Unterhaltungselektronik und Haushaltwaren 135
11.9 Pharmaindustrie 138
11.10 Sonstige verarbeitete Produkte 140
11.11 Textil und Bekleidung 143

12. Fazit Welthandel 149
12.1 Die zukünftige Relevanz der fünf Modelle 150
12.2 Elemente der Unsicherheit über die zukünftige Entwicklung 156
12.2.1 Autoteile 156
12.2.2 'Production shifting' von U.S. Unternehmen und Arbeitsplatzverluste 157
12.2.3 Japans Diskussion um das 'hollowing out' 158
12.2.4 Segmentierung der Märkte in unterschiedliche Qualitätskategorien 159
12.2.5 Antidumping 160
12.2.6 Dynamiken regionaler Polarisierung und Zollschutz in Asien 160
12.2.7 Lateinamerika verliert Weltmarktanteile im Bereich verarbeiteter Produkte 161

12.3 Wirtschaftlich normatives und ethisch-moralisches Zwischenfazit 162
12.3.1 Effizienz oder Freiheitsregeln? 163
12.3.2 Ist Pareto Handel gleichbedeutend mit 'first best' Wohlfahrtsmaximierung? 165
12.3.3 Ethisch-normative Bewertung der Dynamiken des internationalen Handels 168

D Internationaler Handel

1. Einleitung

Nach dieser theoretischen, teils aber bereits empirisch basierten Klärung erster Gründe warum hier eine dynamischer Vorstellung von Wettbewerbsprozessen zugrundeliegt, sollen Theorie und Empirie nun auf den internationalen Handel ausgedehnt werden. Zur Erklärung des internationalen Handels und zur normativen Herleitung seiner möglichen wohlfahrtsfördernden Wirkungen werden unterschiedliche Modelle verwendet. Die sieben wichtigsten werden hier vorgestellt, wobei der Schwerpunkt darauf liegt, empirische Untersuchungen zu den Modellen vorzustellen, um deren Überzeugungskraft abzuschätzen.

Allen diesen sieben Modellen kommt nach Ansicht des Verfassers eine partielle Überzeugungskraft zu. Sie beschreiben, sich teilweise überdeckend, die Realität auf eine plausible Art und Weise. Am Ende dieses Abschnitts folgt sowohl eine wirtschaftspolitisch normative als auch eine ethisch-normative Bewertung der zu erwartenden bzw. faktisch schon eingetroffenen Folgen des internationalen Handels, die auf diesen Modellen und den empirischen Erkenntnissen beruhen.

Dieses längere Kapitel wird auch deshalb für nötig erachtet, weil in der Diskussion des internationalen Handels oft ein Modell gegen das anderen ausgespielt wird. Oder es wird gänzlich die Relevanz bestimmter Annahmen, etwa vom Vorteil internationalen Handels, geleugnet. Beides scheint eine vereinfachende Herangehensweise zu sein. Die meisten hier vorgestellten Studien haben ein differenziertes Ergebnis. Ihnen liegt oft eine akribische, detailgenaue Analyse zugrunde, die zu abgewogenen Schlußfolgerungen führen. Solche Ergebnisse ermöglichen es, den internationalen Handel im Rahmen der Globalisierung mit seinen Wohlfahrtswirkungen besser einzuschätzen. Aus diesen Gründen wird hier die Überzeugungskraft einer Vielzahl von Studien abgeschätzt und gegeneinander gestellt. Dieser Abschnitt ist eigenständig angelegt und weicht deshalb von der Terminologie dynamisch ordoliberaler Theorie ab, stellt aber eine Grundlage für die Bewertungen im weiteren Verlauf der Arbeit dar.

2. Ricardo-Modell, relative komparative Vorteile

Das Ricardo-Modell[768] geht davon aus, daß der internationale Handel die Wohlfahrt eines Landes verglichen zum Zustand der Autarkie (also vor der Öffnung zum Güteraustausch mit anderen Ländern) verbessert.[769] Dieses Argument beruht auf einem Vergleich mit den Autarkie-Preisen, die allerdings "inherently unknowable"[770] sind.[771] Mit dem von David Ricardo (1817) erarbeiteten Prinzip wird

[768] Die folgende Literatur liegt dem Ricardo-Abschnitt zugrunde: Balassa 1963; Evans 1989a; Gerken 1999; Krugman/Obstfeld 1997; McDougall 1951; 1952; Mill 1848; Ricardo 1817; Söllner 1999.

[769] Diesem Abschnitt über den internationalen Handel liegt die hier aufgezählte allgemeine Literatur zugrunde: Bender 1999; Gerken 1999; Gillis et al. 1996; Krugman/Obstfeld 1997; Rose 1981; Rose/Sauernheimer 1999; Sauernheimer 2004; Söllner 1999; Schwarz 2004; Varian 2001; Weise 2002; Zweifel/Heller 1997.

[770] "The central problem with this elegant theory is that it links the observables to be explained, outputs, to inherently unknowable, if not metaphysical, autarky prices." Harrigan/Zakrajsek 2000: 1. Siehe auch Zweifel/Heller 1997: 91. Wenn im Autarkiezustand die Preise in zwei

gezeigt, daß die relativen (komparativen) Kosten innerhalb eines Landes ausschlaggebend sind, um festzustellen, ob es vorteilhaft für ein Land ist, sich auf den internationalen Handel einzulassen.[772] Im Ricardo-Modell werden diese relativen Kosten allein mit den für die Produktion einer Gütereinheit notwendigen Arbeitsstunden gemessen.[773] Tendenziell ist es vorteilhaft für ein Land sich auf die Produktion eines Gutes zu spezialisieren, für dessen Produktion es relativ weniger Arbeitsstunden benötigt und das Gut einzuführen, mit dem es einen relativ größeren Anteil Arbeitskosten einsparen kann. Damit sind hier auch die internen Opportunitätskosten relevant. Ob sich dieser Vorteil ergibt hängt davon ab, ob es auf dem Weltmarkt einen Preis erzielen kann, der sich zwischen den beiden Opportunitätskosten einpendelt.[774] Dies läßt sich an folgendem Zahlenbeispiel darstellen[775]:

Wenn es in der Heimat 1 Stunde dauert um eine Einheit Käse herzustellen und 2 Stunden um eine Einheit Wein herzustellen, dann kostet eine Einheit Käse den Verzicht auf die Produktion einer 1/2 Einheit Wein. In einem Zwei-Länder und Zwei-Güter Modell können die Zahlen so gewählt werden, daß das Ausland sowohl für die Herstellung von Käse- als auch von Wein-Einheiten mehr Arbeit braucht, es sich aber trotzdem für beide Länder lohnt sich via internationalem Handel zu spezialisieren. Im Ausland dauert es 6 Stunden, um eine Einheit Käse herzustellen und 3 Stunden um 1 Einheit Wein zu produzieren. Die Opportunitätskosten für Käse liegen dort bei 2, denn der Verzicht auf die Herstellung von 1 Einheit Käse führt dazu, daß es möglich wird, 2 Einheiten Wein herzustellen. Wenn sich Heimat auf Käse und Ausland auf Wein spezialisiert, kann Heimat auf effizientere Art und Weise Wein dadurch produzieren, indem es Käse produziert. Dies gilt, obwohl Ausland in beiden Güterbereichen absolute Kostennachteile hat. In der Produktion, ohne internationalen Handel, führt in Heimat eine Stunde Arbeit zu 1/2 Einheiten Wein. Pendelt sich jetzt der Weltmarktpreis als Weltgleichgewichtspreis zwischen den beiden Opportunitätskosten für Käse 1/2 und 2 ein, hier wird 1 angenommen, kann gezeigt werden, daß der Handel für beide Länder vorteilhaft ist. Durch den Verkauf (bzw. Verzicht) von einer Einheit Käse durch die Heimat kann nicht 1/2 sondern 1 Einheit Wein erworben werden. Andersherum kann das Ausland beim Verkauf von 1 Einheit Wein 1 Einheit Käse kaufen. Um eine Einheit Wein zu produzieren braucht das Ausland 3

Länder die Handel treiben gleich wären, würden die Gütermengen, die die beiden Länder herstellen, schon als Punkt auf der Welt-Transformationskurve liegen und es wäre keine Wohlfahrtssteigerung möglich. Zweifel/Heller 384.

[771] Immer impliziert wird auch, daß der Handel zwischen zwei Länder ausbalanciert ist. Die Autarkiepreise könnten, wenn es möglich ist, ein Handelsdefizit zu finanzieren, auch so niedrig sein, daß dies zu einem Handelsüberschuß führt, der wiederum so groß sein kann, daß es zu einem Wohlfahrtsverlust durch den Handel kommen könnte. Anhand von einem Modell: Deardorff 1994: 5-7.

[772] Siehe das Stoff/Wein bzw. Portugal/England-Beispiel in Ricardo 1817: 82-86. Dieses Prinzip wird von John Stuart Mill später genauer ausformuliert. Dazu das Zitat "As i have said elsewhere after Ricardo (the thinker who has done the most towards clearing up that subject) "it is not a difference in the absolute cost of production, which determines the interchange, but a difference in the comparative cost." Mill 1848: 348. Dazu Gerken 1999: 10-11; siehe auch Söllner 1999: 40-44; Krugman/Obstfeld 1997: 15-27; ausführlich, mit diversen weiterentwickelten Modellen Evans 1989a: 11-68.

[773] Ricardo 1817: 82. Krugman/Obstfeld 1997: 15. Weil Ricardo Kapital dann doch erwähnt und annimmt, daß es international immobil ist, ist heute kontrovers, ob das Ricardo-Modell gilt. Denn Ricardo selbst argumentiert schon, daß mobiles Kapital eigentlich in das Land fließen müßte, in dem absolute Arbeitsproduktivitätsvorteile in bezug auf beide Güter vorliegen und von dort aus müßte es beide Märkte beliefern. Sowohl Ricardo als auch Mill erwähnen aber, daß es Kapitalverkehrsbarrieren gibt, die bleiben, obwohl Kapital immer mobiler wird. Weil heutzutage vollständige Mobilität erreicht sei, wird argumentiert, daß das Ricardo-Modell nicht mehr gilt. Söllner 1999: 47. Andere Autoren schließen aber, daß diese Mobilität heute noch nicht vollständig erreicht sei und die nationale erzielte Sparrate die Investitionsrate bestimmt. Feldstein/Horioka 1980: 328; kritisch, aber nicht gänzlich das Gegenteil beweisend Baxter/Crucini 1993: 432.

[774] Die Opportunitätskosten sind eng mit den relativen komparativen Vorteilen verbunden. Mit den Opportunitätskosten kann ein vorliegendes Verhalten auf seine Wirtschaftlichkeit hin eingeschätzt werden, indem beachtet wird, welche Kosten der Verzicht auf die Wahrnehmung einer alternativen Tätigkeit ausmacht. Beim Konsum: Um mehr vom einen Gut zu konsumieren, muß auf anderen Konsum verzichtet werden. Varian 2001: 22, 316.

[775] Aus Krugman/Obstfeld 1997: 23.

Arbeitsstunden, für 1 Einheit Käse benötigt aber 6 Arbeitsstunden. Um eine Einheit Käse herzustellen, muß somit auf 2 Einheiten Wein verzichtet werden. Durch den Tausch von 1 Einheit Wein in 1 Einheit Käse, spart das Ausland somit 6 Arbeitstunden ein. Ausland kann also durch den Verkauf von 1 Einheit Wein in Arbeitsstunden gemessen, doppelt soviel Käse herstellen, gegenüber einem Zustand ohne Handel. Anders formuliert: Ausland kann 1 Arbeitstunde dazu nutzen 1/6 Käse zu produzieren oder 1/3 Einheit Wein. Wenn es 1/3 Einheit Wein wählt und durch den Handel 1/3 Einheit Käse erwirbt, wird die Verdoppelung ebenso sichtbar. Und Heimat kann durch den Verkauf von 1 Einheit Käse, doppelt soviel Wein herstellen, gegenüber dem Autarkiezustand.[776] Handel wird dadurch zu einer indirekten Methode eine effizientere Produktion bzw. mehr Wohlfahrt zu erreichen.[777]

2.1 Daten zum Ricardo-Modell

Die Ricardo-Theorie der internationalen Handels stellt die These auf, daß Unterschiede in der Arbeitsproduktivität erklären, in welchen Bereichen Länder exportieren.[778] Gemessen wird dies beispielsweise mit Arbeit/Output Koeffizienten: Wenn diese niedrig sind, dann wird dies als hohe Arbeitsproduktivität gedeutet und erwartet, daß diese Produkte exportiert werden.[779] Dies impliziert, daß andere Produktionsfaktoren entweder unbedeutend sind oder die Länder ihre Faktoren gleich intensiv in der Produktion einsetzen. Diese Prämisse muß empirisch nicht akzeptiert werden und stellt den Anlaß dafür dar, daß, siehe unten, das Heckscher-Ohlin Modell Faktorintensitäten einbezieht.[780] In frühen empirischen Untersuchungen wird die Relevanz von Arbeitsproduktivität (Output pro Arbeiter) für die Erklärung des Handel zwischen England und den USA bestätigt, nämlich in dem Sinne, daß in den Bereichen höherer Arbeitsproduktivität jeweils mehr Exporte existieren, als aus dem anderen Land importiert wird.[781] Dabei wird der Handel zwischen beiden Ländern im Bereich verarbeiteter Produkte und nicht im Agrar- oder Rohstoffbereich beschrieben. Es kommt dabei nicht zu einer vollständige Spezialisierung der Länder, es liegen aber auf beiden Seiten höhere Exporte und höhere Steigerungsraten der Exporte in den Bereichen mit höherer Produktivität vor, beide Seite exportieren aber weiterhin dieselben Produkte, auch solche mit niedrigerer Arbeitsproduktivität, in das jeweils andere Land.[782] Nach diesen frühen Studien gab es wenig weitere Forschung über diese These. Grund dafür ist auch, daß die Ricardo-Theorie keine Aussage darüber erlaubt, warum sich Arbeitsproduktivität zwischen den Länder unterscheidet. Die Relevanz weiterer Faktoren wird von anderen Modellen, etwa dem Heckscher-Ohlin Modell, besser erfaßt, wiewohl dieses Modell aber das Phänomen Arbeitsproduktivität ausklammert.[783]

Aktuell ist das Interesse an dieser Theorierichtung wieder erwacht. Auf Firmenebene bestätigt sich der Zusammenhang Arbeitsproduktivität und Exporte für die USA.[784] Ebenso kann die zusätzliche Einbeziehung von Produktivitätsunterschieden helfen, andere Modelle überzeugender zu machen,

---

[776] Krugman/Obstfeld 1997: 23; siehe auch Zweifel/Heller 1997: 78-79.

[777] Krugman/Obstfeld 1997: 21.

[778] Wakelin 1997: 12-15.

[779] Helpman 1998: 2.

[780] Zweifel/Heller 1997: 80.

[781] McDougall 1951; 1952. Dazu Zweifel/Heller 1997: 90-91.

[782] Zahlen für 1937. McDougall 1951: 711-712, 720. Mit Zahlen für 1950 wird dieselbe These bestätigt von Balassa 1963: 232, 238.

[783] Harrigan 1997: 475; Helpman 1998: 2; Helpman 1999: 123; Eaton/Kortum 1997: 1.

[784] Selbst auf einer 4stelligen Ebene der Warenklassifizierung bestätigt sich, daß exportierende Firmen generell 33 % produktiver sind und gegenüber nicht exportierenden Firmen einen 15 % Vorteil haben. Gemessen wird Arbeitsproduktivität. Bernard et al. 2003: 7.

etwa das Heckscher-Ohlin Modell, welches Produktivitäts- oder auch Technologieunterschiede (nicht aber Kapitalausstattungsunterschiede) ausklammert. Dies gibt einen Hinweis auf eine immerhin denkbare partielle Geltung der Ricardo-Annahme.[785] Zuletzt: In der Literatur wird es auch als generalisierte Ricardo-These bezeichnet, wenn versucht wird, Handel nicht nur durch Arbeitsproduktivitäts- sondern auch durch Technologieeinsatzunterschiede zu erfassen.[786]

3. Pareto-Optimalität internationalen Handels

Die Lehre vom Pareto-effizienten Tausch kann auch auf den internationalen Handel angewandt werden, zum Beispiel innerhalb des Ricardo- oder eines Heckscher-Ohlin Modells.[787] Unterschied zwischen den Modellen ist, daß das Zwei Länder, zwei Güter Ricardo Modell national unterschiedliche und konstante Opportunitätskosten annimmt, denn nur die Arbeitsproduktivität ist jeweils unterschiedlich. Beim Zwei Länder, zwei Güter, zwei Faktoren Heckscher-Ohlin Modell werden die sektoralen Produktionsfunktionen mit zunehmenden Opportunitätskosten ausgestattet, um die relativ reichere Ausstattung mit einem Faktor darzustellen.[788] Der Tendenz nach wird vom Heckscher-Ohlin Modell angenommen, daß sich die Länder auf das Gut spezialisieren, zu dessen Produktion derjenige Faktor besonders intensiv eingesetzt wird, der im Land relativ reich vorhanden ist.[789] Für beide Modell kann aber (teils analog zum Zwei Unternehmen, zwei Güter, zwei Faktoren Modell[790]) gezeigt werden, daß der internationale Handel durch die Angleichung der Transformationskurven und der Grenzraten der Gütersubstitution, wobei dadurch auch die Grenzraten der Faktorsubstitution gleich dem Faktorpreisverhältnis bei vollkommenen Wettbewerb sind, Pareto-Verbesserungen gegenüber dem Autarkiezustand möglich sind. Eine ganze Liste von Annahmen müssen aber vorrausgesetzt werden.[791] Pareto Verbesserung bedeutet erst einmal nur, daß der internationale Handel dazu führt, daß ein Land besser gestellt ist, während das andere Land gleichgestellt bleibt. Dann kann nicht nur für Ricardo, sondern auch für Pareto-Heckscher-Ohlin gezeigt werden, daß, wenn eine gleichbleibende Einkommens- und Vermögensverteilung unterstellt werde, der freie Handel mit für die Welt insgesamt höherem Wohlstand verbunden ist, als ein Zustand ohne Handel.[792] Meist prognostiziert das Heckscher-Ohlin Modell aber durch Aufnahme des internationalen Handels Einkommensumverteilungen im Land, wobei tendenziell diejenigen Personen, die mit dem reichlichen Faktor in Verbindung stehen, profitieren, die andere Gruppe verliert

---

[785] Trefler 1993: 981.

[786] Helpman 1999: 123; Harrigan 1997: 475; unter Nutzung des Modells von Dornbusch et al. (1977) siehe Eaton/Kortum 1997: 2-3.

[787] Zweifel/Heller 1997: 381-383; Krugman/Obstfeld 1997: 67-68.

[788] Samuelson 1948: 172.

[789] Zweifel/Heller 1997: 136.

[790] Beispiel in Zweifel/Heller 1997: 68-69.

[791] Das Heckscher-Ohlin Modell basiert auf einer ganzen Reihe von Annahmen, die nötig für dessen Geltung sind. Dies gilt speziell für die Faktorpreisangleichungsvariante des Heckscher-Ohlin Modells. Dazu gehören: Produktionsfunktionen mit abnehmenden Faktorgrenzkosten, konstante Skalenerträge und zwei unterschiedliche Produktionsfunktionen für die insofern unterschiedlichen Güter. Weiterhin werden homothetische Nutzenfunktionen angenommen, welche implizieren, daß die Güter zu allen relativen Preisen konsumiert werden und die Nachfrage unabhängig vom Einkommen auf beiden Seiten gleichbleibt. Dazu wird es nicht zugelassen, daß sich die Faktorpreise umkehren (durch die Nachfrage etwa der überschüssige Faktor sogar teuerer wird als der zweite Faktor). Dazu kommt vollkommene Konkurrenz (die Staaten haben keine Marktmacht, sie sind gleich groß), d.h. es besteht ein freier Markt und damit die Möglichkeit des Einschwenkens auf neue Gleichgewichtspreisniveaus. Weiterhin wird angenommen, daß sich die jeweiligen Faktorpreise, also etwa für Kapital oder Arbeit, im Zuge des Handel (dazu müssen die Faktoren nicht unbedingt mobil sein) angleichen.

[792] Zweifel/Heller 1997: 383. Im Ricardo-Modell beeinflußt Handel die Einkommensverteilung nicht. Krugman/Obstfeld 1997: 39.

dagegen.[793] Um diesbezüglich, trotz dieser Allokationsveränderungen, auch gegenüber den Konsumenten darlegen zu können, daß freier Handel gegenüber Autarkie vorzuziehen ist, wird vorgeschlagen für diese Verliergruppen innerhalb der jeweiligen Staaten Kompensationen zu zahlen, die aus den Handelsgewinnen bezahlt werden. Erst dann kann wieder auf Pareto-Wohlfahrtsgewinnen durch den internationalen Handel bestanden werden (Skitovsky-Kompensationskriterium).[794] Nach Pareto müssen die Kompensationen als Pauschalleistungen ('lump sum') erfolgen, es ist aber eine Debatte darüber entstanden, ob nicht auch Steuern und Subventionen einsetzbar wären.[795] Es können sogar die Vorabannahmen gleichgroßer sowie kleiner Länder fallengelassen werden, dann sind internationale Kompensationszahlungen nötig.[796]

Die Pareto-Theoretiker haben weitere Ergebnisse vorzuweisen. In Rekurs auf eine statische Herleitungsweise wird gezeigt, daß die Teilnahme am internationalen Handel ebenso für Länder egal welcher Größe, selbst wenn sie einer unterschiedlichen Nachfrage oder Veränderungen der Weltpreise ausgesetzt sind und selbst beim Einsatz von Zöllen gegenüber dem Autarkiezustand Pareto-optimal bleibt, wenn es Kompensationszahlungen der Gewinner an die Verlierergruppen gibt.[797] Weiterhin wird argumentiert, daß ein Pareto-optimaler Zustand immer künstlich erzeugt werden kann, wenn es Kompensationszahlungen auf internationaler Ebene gibt.[798] Bei der Konstruktion einer sozialen Wohlfahrtsfunktion für die Welt wird festgestellt, daß der freie Handel zu einer reduzierten Wohlfahrt in bezug auf einige dieser Funktionen führt und daß diesbezüglich Kompensationszahlungen begründet werden können.[799]

Insgesamt gesehen geben diese Pareto-Optimalkonzepte dem bei Ricardo ausgeprägten Prinzip relativer Vorteile aus dem internationalen Handel einen deutlich andere Ausrichtung: Der internationale Handel, wiewohl für die Welt insgesamt gesehen wohlfahrtssteigernd, ermöglicht auf dem Länderniveau im schlimmsten Fall, der immer noch als effizient angesehen wird, nur das Aufrechterhalten des Wohlfahrtsniveaus. Zudem implizieren die Pareto Heckscher-Ohlin Modelle, daß innerhalb der Länder bestimmte Gruppen durch die Aufnahme des internationalen Handels verlieren. Kritik kann gegenüber diesen Pareto-Modellen internationalen Handels auch deshalb angemeldet werden, indem das extreme, liberale Gesamtpaket angezweifelt wird. Angesichts fehlenden Einbezugs dynamischer Effekte wie den hier ausgeschlossenen Skalenökonomien und bei Nullgewinnen bei vollkommenen Märkten kann gefragt werden, ob freier Handel nicht anders und unter Einbeziehung dynamischer Phänomene noch wohlfahrtssteigernder konzipiert werden kann, wobei auch staatliche Eingriffe ins Spiel kommen könnten. Fraglich ist weiterhin, welche Effekte die faktisch vorhandenen empirischen Abweichungen von den Vorabanahmen der Pareto-Modelle auf die Pareto-Feststellung der Effizienzvorteile des internationalen Handels haben, dazu gehört die eingeschränkte Mobilität

---

[793] Krugman/Ostfeld 1997: 77.

[794] Nach der Aufnahme des Handels soll jedes Wirtschaftssubjekt ein gleiches Güterbündel wie zuvor kaufen können und der Gesellschaft sollte zusätzlich ein Vorteil verbleiben. Zweifel/Heller 1997: 395; siehe auch Grandmont/McFadden 1972: 110-111.

[795] Hier wird für Steuern und Subventionen argumentiert: Dixit/Norman 1986: 121; als noch schwieriger einschätzbar als Pauschalleistungen wird dieser Vorschlag abgelehnt von Kemp/Wan 1986: 110. Mittlerweile wird angezweifelt, daß Pauschaltransfers möglich sind, weil ein Anreiz bestünde, hier einen zu hohen Betrag zu fordern. Zudem sei es kaum möglich, die relevanten Informationen zu erhalten. Eine Überblick über die Debatte mit eigenen weiteren Ideen gibt Facchini//Willmann 1999; Willmann 2000: 12.

[796] Grandmont/McFadden 1972: 111.

[797] Der Gewinner wird als 'princeps' bezeichnet. Kemp/Wan 1972: 511.

[798] Grandmont/McFadden 1972: 111-113.

[799] Chipman/Moore 1972: 170.

einiger der Faktoren und eine eingeschränkte Konvergenz der Faktorpreise und eigenständige Entwicklungen der Weltmarktpreise bzw. der Terms of Trade, die den Grad der Wohlfahrtsteigerung beeinflussen können (und in Ländern, die sich gemäß Heckscher-Ohlin spezialisierten, teils zu sinkenden Einkommen führten). Dazu kommt, daß es Kompensationen, die diesem Namen gerecht werden, auf internationaler Ebene nicht gibt.

4. Ricardo-Modell mit absoluten komparativen Vorteilen, 'technologische Lücke'

Im Ricardo-Modell wird der technologische Fortschritt nicht in seiner eigenständigen Rolle thematisiert, jedenfalls nach der verbreiteten Interpretation. Durch den Einsatz von Technologie erweitern sich aber die Produktionsmöglichkeitskurven und ein Arbeiter ist in der Lage mehr Output herzustellen bzw. seine Arbeitsproduktivität erhöht sich. Dies verändert die Spezialisierungsmuster.[800] Weiterhin wird im Ricardo-Modell davon ausgegangen, daß beide Länder eigentlich in der Lage sind ein Gut herzustellen, erst später spezialisieren sie sich und haben dann, gemäß des Modells, im Vergleich zum Autarkiezustand beide Vorteile bzw. beide Länder haben dann, relativ zueinander gesehen, komparative Vorteile. Anders formuliert: Sie müssen nicht absolute Vorteile in allen Bereichen haben, um vom internationalen Handel zu profitieren.[801]

Dieser Ansatz wird von der Theorie technologischer Lücken ('technological gap') in Frage gestellt, die davon ausgeht, daß der internationale Handel durch klare Unterschiede in den technologischen Ausstattungen der Länder angetrieben wird.[802] Es wird angezweifelt, ob es überhaupt relative Vorteile sind, die den Handel prägen. These ist, daß absolute Ricardo-Vorteile vorliegen können und daß dies erklärt, warum ein Land in bestimmten Technologiebereichen absolut und dominierend erfolgreich wird, sodaß sich in diesem Bereich die Produktion ausdehnt, die Weltmarktanteile ansteigen und ebenso die Löhne höher angesiedelt werden können. Parallel dazu kommt es in bezug auf andere Wirtschaftssektoren in diesen erfolgreichen Ländern nicht zu einer Spezialisierung oder Kontraktion, sondern es liegen "unchanged world market shares in all other sectors" vor.[803] Empirisch kann für 22 Nationen, anhand von deren Anteilen an den U.S. Patenten gezeigt werden, daß die derzeit durch Innovationen geprägten Sektoren signifikant mit Exporterfolgen korreliert werden können und dies wird als Hinweis auf absolute Ricardo-Vorteile in diesen Bereichen angesehen.[804] Weiterhin wird die These aufgestellt, daß sich die Länder hinsichtlich ihrer Charakteristikas immer mehr annähern. Die Unterschiede der Arbeitsproduktivitäten seien heute nicht mehr so extrem, sodaß David Ricardo mit seiner Spezialisierungsthese in Erklärungsnöte kommen müsse. Vielmehr seien höhere Kapital/Arbeits-Relationen Ausdruck beständiger technologischer Weiterentwicklung hin zu mehr Automation und Innovation, die im Kapital und Produktionsprozessen verkörpert sind. Die Länder mit

---

[800] Krugman/Obstfeld 1997: 100-101.

[801] Hinweis auf diesen wichtigen Aspekt: Krugman/Obstfeld 1997: 25.

[802] Dosi et al. 1990: 3-13. Einen Überblick über die statistischen Untersuchungen der Wirkungen von Innovationen auf den Handel, eingeschlossen von Dosi et al. (1993) und Sveikauskas (1983) gibt Scherer 1992: 10-13. Diese Theorie wurde schon in den sechziger Jahren entwickelt. Referenzen in Stewart 1984: 86. Diese Theorierichtung ist nicht identisch mit Versuchen, Technologie in die Heckscher-Ohlin Modelle zu integrieren. Wie z.B. in Harrigan 1997: 476.

[803] Ohne die Hervorhebung im Original. Dosi et al. 1990: 153, 142-167.

[804] Dies sind organische Chemikalien, Pharmaprodukte, sämtliche Produkte im Maschinenbaubereich, darunter der Investitionsgüterbereich, sowie der Elektrotechnik- und Elektronikbereich, darunter Büromaschinen, Kommunikationstechnik, wissenschaftliche Instrumente, Raumfahrt und Raketentechnik. Weniger klar trifft dies zu auf Haushaltwaren, Unterhaltungselektronik und Transportgüter, Automobile, Schiffe sowie Nahrungsmittel. Dosi et al. 1990: 176-183.

der höchsten Arbeitsproduktivität würden paradoxerweise zudem die geringste Kapitalintensität bezüglich des Outputs aufweisen. Aus dieser Gruppe von Länder ergäbe sich eine Gruppe von "productivity leaders", die, dies wird damit impliziert, in breiten Bereichen den Welthandel dominieren.[805] Diese Ländern hätten dann hohe Pro-Kopf-Einkommen.[806] Eingestanden wird allerdings, daß selbst diese führenden Industrieländer teils stark divergierende Produktivitätsniveaus auf sektoraler Ebene haben.[807] Dies ist ein Hinweis darauf, daß diese These, daß einzelne Länder den Welthandel in allen Bereich dominieren und sich gänzlich dem entziehen können, daß andere Länder potentiell auch ihnen gegenüber Faktorvorteile haben, nicht in ihre vollen Breite haltbar ist.[808]

Eine abgeschwächte 'technology gap'-These ist aber nicht uninteressant, auch deshalb, weil sie im Einklang steht mit der Erwartung dynamischen Wettbewerbs, daß bahnbrechende Firmen auch auf Weltmärkten Vorsprungsgewinne erzielen, nur sind es hier bahnbrechende Sektoren in bestimmten Ländern, die diese Gewinne erzielen. Zudem stellt sich die Frage, inwiefern und wann andere Länder in welchen Sektoren aufholen können.[809] Relevant sind diesbezüglich auch staatliche Eingriffe, wie die Förderung von Ausbildung von hoher Qualität und die Subventionierung von F&E und es stellt sich, wenn es um das Aufholen geht, auch die Frage, wie Wissensdiffusion auf nationaler und weltweiter Ebene verfaßt ist. Wird angenommen, daß die Welt nur durch technologischen Wandel als Erfolgsfaktor charakterisiert werden kann und die Technologieverbreitung auf die nationale Ebene beschränkt bleibt, wäre es denkbar, daß ein Land seine technologische Führung unlimitiert aufrechterhält.[810]

4.1 Daten zu absoluten Ricardovorteilen, 'technologische Lücke'

Zuerst Informationen zu Forschung und Entwicklung und zum High-Tech-Handel: Technologische Lücken müssen nicht, können aber in den Bereichen vorliegen, in denen die industrialisierten Länder einen klaren Vorsprung vor den Entwicklungsländern haben. Dies können beispielsweise Bereiche sein, in denen F&E ein Grund für Wettbewerbsvorteile ist. Ein Vorsprung der Industrieländer ist klar erkennbar. Von den weltweiten Ausgaben für F&E (privat und öffentlich) werden 96 % in den industrialisierten Länder getätigt (1990).[811] Deren Handel ist aber nicht von High-Tech-Produkten dominiert. Geschätzt wird, daß 26 % des OECD-Handels aus High-Tech-Produkten besteht.[812] Der

---

[805] Dosi et al. 1990: 60, 137, 187-191; ähnlich auch Dollar 1993: 431.

[806] So aber Dosi et al. 1990: 62-63.

[807] Siehe die detaillierte Tabelle in Dosi et al. 1990: 58-59. Weiterhin spricht gegen diese These, daß es Faktorausstattungs bzw. -kostenunterschiede gibt, die in Kostendifferenzen resultieren können. Daß dies der Fall ist zeigt Baldwin/Hilton 1984: 107. Zwar kann Technologie immer wieder versuchen, solche Kostennachteile aufzufangen, an irgendeinem Punkt mag aber das Grenznutzenprinzip wirksam werden. Weiterhin spricht viel dafür, daß Unternehmer im Falle der relativen Mobilität des Kapitals in anderen Ländern Faktorvorteile nutzen, um Investitionen in Technologie zu umgehen.

[808] Siehe auch Abschnitt 'E', Punkt 8. Hier werden weitere empirische Studien präsentiert, die zuerst einmal zeigen, daß die technologischen Fähigkeiten der meisten Industrieländer auf einem hohem Niveau liegen, weiterhin sind einige Länder aber bei den Innovationen führend und es zeigen sich Spezialisierungsmuster, sodaß alle Länder Technologie einführen müssen. Die stützt teils die Relevanz der hier präsentierten These, spricht aber auch wiederum dagegen, speziell weil viele Länder über solche Fähigkeiten verfügen.

[809] Dosi et al. 1990: 187-191.

[810] Diese Beschreibung beansprucht nicht, das Modell des Autors genau darzustellen. Eine weitere Bedingung ist immobiles Kapital. Es geht hier nur darum, auf die normativen Implikationen einer solchen theoretisch modellierbaren Entwicklung hinzuweisen. Nicht ganz gerecht wird dies somit der Arbeit von Wälde 1994: 11.

[811] Coe et al. 1995: 1.

[812] OECD 1996c: 103.

Welthandel ist ebenso nicht von High-Tech-Gütern dominiert, dieser Bereich wächst allerdings. Für das Jahr 1996 kann ein Anteil von 21,1 % für High-Tech-Produkte am Welthandel berechnet werden. Zwischen 1980 und 1996 hat diese Kategorie die höchsten Steigerungsraten verzeichnet und die Anteile am Welthandel stiegen um 9,8 % für die Industrieländern und 21,1 % für die Entwicklungsländer. Die Daten für andere Bereiche (so wächst der Medium-Tech Bereich ähnlich stark) werden unten noch erwähnt.[813]

Empirisch kann gezeigt werden, daß technologisch führende Länder, wie Dollar (1993) vermerkt, etwa Japan, Deutschland und die USA, sehr hohe Weltmarktanteile in bestimmten Warenkategorien erreichen, etwa im Jahre 1985 für Farbfernseher (Japan 49,5 %), elektromedizinische Geräte (USA 46,6 %), Rotationsdruckmaschinen (Deutschland 51,1 %).[814] Dies weist auf klare technologische Vorsprünge dieser Länder in diesen Bereichen hin und auf technologische 'Lücken' in anderen. In anderen Warenkategorien lagen die Weltmarktanteile aber niedriger und in nicht wenigen Kategorien aus diesen Listen mit den wertmäßig höchsten Exporten werden moderatere Weltmarktanteile von 15 % erreicht.[815] Somit waren eine Vielzahl von Ländern, oft die Industrieländer, damals auf diesen Märkten präsent. Zunehmend konnten sich Entwicklungsländer, zuerst waren dies Korea, Taiwan etc., im Bereich verarbeiteter Produkte mit gewissen Weltmarktanteilen positionieren.[816]

Heute ist eine solche technologische Lücke, moderater ausgeprägt, im Bereich der IT-Hardware erkennbar. U.S. Firmen haben hier klare Vorteile. Die USA verfügt über 36 von 55 führenden Firmen in diesem Bereich. Diese Firmen konnten Verkäufe von 1998 insgesamt US$ 790 Mrd. realisieren, damals mehr als das BSP von Brasilien von 1997 US$ 773 Mrd..[817] Dies ist eine der wenigen Bereiche in der die USA noch über einen Handelsüberschuß (Exporte US$ 35,1 Mrd., Importe US$ 26,3 Mrd.) verfügt, der aber geringer wird.[818] Die EU verzeichnet etwa ein klares Handelsdefizit gegenüber der USA in diesem Bereich, verfügt aber immerhin über eine eigene Produktion.[819] Ebenso scheinen japanische und koreanische Hersteller in einigen fortgeschrittenen Bereichen des Computerzubehörs und der Unterhaltungselektronik über absolute Vorteile im hier beschriebenen Sinne zu verfügen, sichtbar an hohen Weltmarktanteilen.[820]

Anhand der hier verwendeten Tabelle von Industriebereichen, die durch hohe F&E Ausgaben gekennzeichnet sind, wird weiterhin deutlich, daß viele diese Firmen heutzutage über die Industrieländer verstreut sind, sodaß es sich nicht unbedingt um 'technologische Lücken' handelt, jedenfalls nicht in dem Sinne, daß ein einziges Land Weltmarktführer in einem Industriebereich ist.[821] Dies wird bestätigt im Sektorüberblick in Punkt 12. Die Relevanz von F&E bleibt aber unbestritten. Dazu kommt, daß seitens vieler Firmen in den Industrieländern Firmenzusammenschlüsse in F&E intensiven Branchen vollzogen werden, um diesen Vorteil weiter zu stärken. Wenn nicht in allen

---

[813] Lall 2000: 344. Siehe: **Tabelle 12** und **Tabelle 13**.

[814] Der Hinweis darauf und auf die Quelle dafür, nämlich Porter (1990), in Dollar 1993: 431. Siehe: **Tabelle 14**, **Tabelle 15**, **Tabelle 16**, **Tabelle 17**.

[815] Siehe: **Tabelle 14**, **Tabelle 15**, **Tabelle 16**, **Tabelle 17**.

[816] Siehe: **Tabelle 18**.

[817] Nolan 2001: 767; siehe **Tabelle 19**.

[818] USITC Tradeshifts Electronic Products 2004: 10.

[819] European Commission Electronic Sector 2006.

[820] Siehe den Paragraph Computer und Unterhaltungselektronik in Punkt 11. Siehe auch: **Tabelle 20**.

[821] Siehe: **Tabelle 19**.

Industriebereichen, besteht doch mindestens in manchen ein Zusammenhang zwischen F&E und Weltmarktanteilen, allein schon deshalb, weil hier in den neunziger Jahren an Anstieg der Zusammenschlüsse zu beobachten sind, die diese Anteile erhöht haben.[822]

Weil dieser Erklärungsansatz technologischer Lücken somit für bestimmte Sektoren, aber nicht für alle gelten mag, und es, siehe oben, weiterhin sektorale Produktivitätsunterschiede gibt, die ebenso mit komparativen Kostenvorteilen oder Heckscher-Ohlin Faktorproportionen zu erklären sind, sind weitere Erklärungsansätze für den internationalen Handel gefragt. Für den Handel technologisch fortgeschrittener Länder mit ähnlichen Gütern ist der Intra-Industriehandel als Erklärungsansatz relevant.

4.2 Güterklassifikation nach Technologieintensität

Eine Klassifikationsmöglichkeit, die diese Aspekte teils einbezieht und mit der Intensität der eingesetzten Technologie ('technology intensity') kombiniert, soll hier bereits präsentiert werden.[823] Später erfolgt die Diskussion von Daten internationalen Handels nach diesen Kategorien.

(1) Ressourcenbasierte verarbeitete Produkte ('resource-based manufactures'): weiterverarbeitete Lebensmittel und Tabak, einfache Holz- und Mineralölprodukte, Farbstoffe, Leder (aber keine Lederprodukte), Edelsteine und organische Chemikalien (die aus Öl-, Kohle oder teils auch aus Pflanzenölen gewonnen werden können). Bei diesen Gütern reicht teils eine einfache Weiterverarbeitung aus, so bei einigen Lebensmitteln oder bei der Leder- oder Edelsteinbearbeitung. Bei der Erdölverarbeitung oder bei der modernen Lebensmittelverarbeitung sind dagegen komplexe technologische Fähigkeiten nötig. Skalenökonomien werden wichtig, Kapital und qualifizierte Arbeitkräfte werden benötigt: Komparative Vorteile resultieren in diesem Bereich somit nur teilweise daraus, daß die Rohstoffe vorhanden sind.

(2) Low-Tech verarbeitete Produkte ('low-tech manufactures'): Textilien, Bekleidung, Schuhe, Lederprodukten, einfache Metall- und Plastikwaren, Möbel und Glaswaren. Die Technologien zur Produktion dieser Güter sind weit verbreitet und standardisiert. Erforderlich ist eine Kapitalinvestition in Ausrüstung. Es gibt wenig F&E Ausgaben, keine hohen Anforderungen an die Ausbildung von Arbeitskräften und es sind nur geringe Skalenökonomien vorhanden. Arbeitkosten haben einen größeren Anteil an den Produktionskosten und es gibt einen Bereich standardisierter Massenproduktion, der nicht durch Mode oder Stil beeinflußt wird. Hier liegen die Markteintrittsbarrieren relativ niedrig. Der Wettbewerb erfolgt vor allem über den Preis. Zusatzinformation: Im Bereich Bekleidung kann allerdings der Zuschnitt automatisiert werden und große Bekleidungsfirmen führen diese oft selbsttätig durch, wodurch sich erklärt, warum es gängige Praxis ist, Stoffe erst zu schneiden und dann zum Nähen in Entwicklungsländer zu schicken, wobei diese Ländern dann hohe Importanteile haben.[824]

---

[822] Siehe: **Tabelle 21**. Dies wird ebenso bestätigt im Sektorüberblick hier ab Punkt 12. Zu der Zusammenschlußwelle siehe Kleinert/Klodt 2000: 4-13.

[823] Zugrunde liegt hier. UNIDO Industrial Development Report 2002/2003: 30; siehe auch Lall 2000: 342-343; sowie die Klassifikationsübersicht in: **Tabelle 22**.

[824] Diese Information wird den Ausführungen von UNIDO hinzugefügt aus Nordas 2004: 6.

(3) Medium-Tech verarbeitete Produkte ('medium-tech manufactures'): Automobile, Chemieprodukte, Maschinenbau und standardisierte elektrische und elektronische Produkte, also auch Haushaltsgeräte und einfache Geräte der Unterhaltungselektronik. Diese Produkte weisen komplexe, teils standardisierte aber teils noch schnell veränderliche Technologien auf. Die F&E Ausgaben sind teils hoch[825] und der Zugriff auf fortschrittliche Technologien, auf Wissen und Design, ist wichtig, dazu kommt, daß Skalenökonomien in der Produktion vielfach wichtig sind. Eintrittsbarrieren sind hoch, weil der Kapitalaufwand hoch ist, die Firmen Produktdifferenzierung als Strategie wählen und trotzdem Skalenökonomien zu erreichen versuchen. Daneben gibt es Lerneffekte, die erst während der Produktion zu verzeichnen sind. Zunehmend wird ein Zulieferernetzwerk benötigt, bei dem die an der Wertschöpfungskette beteiligten Akteure eng zusammenarbeiten.

(4) High-Tech Produkte ('high-tech manufactures'): Komplexe elektronische Produkte der Telekommunikation, des Instrumentebaus, der Medizintechnik, dazu kommen Spezialchemikalien und pharmazeutische Erzeugnisse und die Luftfahrt. Die Produkte lassen sich durch fortgeschrittene, schnell wechselnde Technologien charakterisieren. Qualifizierte Mitarbeiter und hohe Investitionen in F&E sind nötig und gute Verbindungen zu Universitäten und Forschungsinstitutionen. Dadurch bestehen hohe Eintrittsbarrieren. Speziell im Elektronikbereich sind aber einige Abschnitte der Produktion arbeitsintensiv, sodaß niedrige Löhne einen komparativen Vorteil darstellen. Dazu kommt, daß sich der Transport über weite Strecken lohnt, weil die Güter einen hohen Wert relativ zum Gewicht haben.[826] Innerhalb diese Kategorie sind zudem 'low tech'-High-Tech Produkte angesiedelt, etwa im Telekommunikationsbereich die Telefone, die oft als High Tech klassifiziert werden, aber anders eingestuft werden müßten, weil die technologischen Fähigkeiten, die für deren Produktion nötig sind, auf einer niedrigeren Stufe liegen.[827]

Eine letzte Bemerkung: Mit dem Terminus der Dominanz und der technologischen Lücke wird auch impliziert, daß ein Land für dieses Produkt durch Marktmacht sehr hohe Preise veranschlagen bzw. seine Terms of Trade verbessern kann. Dies kann, aber muß nicht so sein, denn aus der Preistheorie ist bekannt, daß etwa auch dominierende Produzenten den Preis niedrig ansetzen, um neue Markteintritte nicht profitabel zu machen, um damit potentielle neue Investoren abzuschrecken.[828]

---

[825] Zwei Beobachtung werden an dieser Ausführung der UNIDO geändert. Zuerst einmal ist dort die Rede von nicht schnell veränderlichen Technologien. Dies ist sicherlich falsch, denn bei Automobilen, Maschinenbau und Elektronikprodukten verändern sich die Technologien zwar nicht von Grund auf, die Art und Weise des Technologieeinsatzes verändert sich aber schnell. Zweitens ist es irreführend von moderaten F&E Ausgaben ("moderate levels of R&D expenditures") zu sprechen. Dies mag zwar hinsichtlich der Größenordnung richtig sein, weil es Bereiche gibt, in denen die F&E Intensität noch höher ist. Dennoch bleibt F&E in diesen hier aufgezählten Bereichen wichtig und kann über Wettbewerbsvorteile entscheiden. Siehe dazu Punkt 12.

[826] UNIDO Industrial Development Report 2002/2003: 30; siehe auch Lall 2000: 342-343; sowie **Tabelle 22**.

[827] Diese Information wird den Ausführungen von UNIDO hinzugefügt. Dies wird besonders angesichts Chinas deutlich, siehe die Informationen bei sonstigen verarbeiteten Gütern, Punkt 12.

[828] Es ist denkbar, daß ein heimisches Monopol Preise auf den internationalen Märkten bestimmt, wenn es dort Marktmacht ausüben kann. Dies wird durch wettbewerbsrechtliche Ausnahmen für Exportkartelle vereinfacht. Jaquemin 1982: 85. Zu Exportkartellen bzgl. BRD Immenga/Mestmäcker 1992: 369-385. Angenommen werden kann aber ebenso, daß eine dominanten Firma ihren Preis absenkt, je wahrscheinlicher der Eintritt neuer Firmen ist. So zumindest im Gaskins-Modell in Scherer/Ross 1990: 374. Dies muß nicht so sein, denn in einer oligopolistischen Situation sind viele Verhaltensweisen denkbar. Beim 'limit pricing' hält eine Firma ihren Preis relativ hoch und toleriert, daß kleinere Firmen in den Markt eintreten und Marktanteile erobern. Insgesamt gesehen kompensieren die höheren Profite für die Marktanteilsverluste. Wenn eine Firma technologisch führend ist und über Vorteile und Skalenökonomien im Bereich Produktion, Distribution, Kauf von Inputgütern, Marketing und Zugang zum Kapital verfügt und zudem über eine ausdifferenzierte Produktpalette plus ein Markenimage bzw. eine Qualität, die schwer zu schlagen ist, fällt ihr eine solche Preisstrategie leichter, denn sie kann höhere Preise

5. Weltmarktpreise, Austauschbedingungen 'Terms of Trade'

Zurück zum obengenannten Ricardo-Beispiel, bei dem die Vorteilhaftigkeit des Tausches nicht zuletzt von den Austauschbedingungen in bezug auf bestimmte Warengruppen abhängt. Auf welcher Ebene sich der Preis zwischen den Ländern einpendelt, darüber erlaubt das Ricardo- und das Heckscher-Ohlin Modell keine Aussage, einmal davon abgesehen, daß davon ausgegangen wird, daß sich ein Gleichgewichtspreis zwischen den Preisniveaus für beide Güter vor der Aufnahme des Handels einpendelt.[829] Auch im Pareto-Heckscher-Ohlin Modell werden meist unterschiedliche Nachfragestrukturen und Ländergrößen[830] ausgeklammert, die u.a. einen Effekt auf die Preise haben könnten. Es wird davon ausgegangen, daß sich nach der Aufnahme des Handels die Grenzrate der Transformation und die Grenzrate der Substitution gleich den internationalen Terms of Trade entwickeln.[831] In beiden Modellen ist es auch denkbar, daß kein Handel aufgenommen wird, wenn sich gegenüber dem Autarkiezustand keine Vorteile ergeben, im Ricardo-Modell etwa, wenn die Terms of Trade ungünstig sind. Beim Heckscher-Ohlin Modell würde es nicht zum Handel kommen, wenn die Grenzraten der Transformation im Autarkiezustand schon gleich sind, also die Preisverhältnisse auf den Binnenmärkten übereinstimmen.[832] Ebenso bestimmen Preise die Spezialisierungsmuster. Wird beispielsweise angenommen, daß die Nachfrage den Preis (dies impliziert ein neues Opportunitätskostenverhältnis) für ein Gut relativ zum anderen Gut gesehen hochtreibt, und zwar über den Rahmen des bisherigen Opportunitätskostenverhältnisses hinaus (Beispiel: Käse wird immer teuerer gegenüber Wein auf dem Binnen- und Weltmärkten), dann könnte es sich sogar für Heimat und Ausland lohnen, sich auf dieses Gut zu spezialisieren und der Grund für den Handel zwischen den beiden Ländern würde entfallen. Umgekehrt würden sinkende Preise für Käse dazu führen, daß es sich die Produktion von Wein für beide Länder zunehmend lohnt.[833]

Damit wird nebenbei eine Vorabannahme des Ricardo-Modells deutlich: Es geht davon aus, daß Länder zwei Güter produzieren, die über die Opportunitätskosten in Relation zu einander stehen, sodaß beide (relativen) Preise nicht gleichzeitig absinken können. Im Eingüter-Modell (das etwa auf afrikanische Länder teils zuzutreffen scheint, s.u.) des internationalen Handels[834] wäre so ein 'Ausweichen' bei stark sinkenden Preisen nicht mehr möglich und das Land würde simplerweise ganz aufhören zu handeln.

Am Eingüter-Modell kann eine weitere Vorabannahme aller hier präsentierten Theorien erklärt werden. In den Modellen internationalen Handels werden nicht-handelbare Güter ('non tradables')

---

allein schon wegen ihres Images verlangen und trotzdem große Marktanteile erobern. Wenn sie den Preis dann dennoch so niedrig hält, daß der Eintritt neuer Firmen behindert oder verlangsamt wird, hat sie die Möglichkeit, längere Zeit Vorsprungsgewinne zu erzielen und kann trotzdem das Wachstum anderer Firmen in Kauf nehmen. Scherer/Ross 1990: 360-361.

[829] Krugman/Obstfeld 1997: 20-21. Zweifel/Heller 1997: 384

[830] Rose/Sauernheimer 1999: 388.

[831] Zweifel/Heller 1997: 160, 136, 158-159.

[832] Zweifel/Heller 1997: 384.

[833] Gemäß dem Beispiel oben: Wenn für 1 Einheit Käse 3 Einheiten Wein auf dem Weltmarkt zu erwerben sind (ein Preisanstieg für Käse), dann würde ein Tausch für Heimat implizieren, daß für 1 Stunde Käse Wein im heimischen Wert von 6 Arbeitsstunden eingetauscht werden kann. Das Ausland kann sich für 6 Arbeitsstunden Käse Wein im heimischen Wert von 9 Arbeitsstunden einheimsen. Beide würden sich auf die Käseproduktion spezialisieren. So mit einem anderen Beispiel und anderen Zahlen Rose/Sauernheimer 1999: 388.

[834] Zweifel/Heller 1997: 31-61.

ausgeklammert. Bezöge man diesen Bereich ein, könnte argumentiert werden, daß Opportunitätskosten relativ zur Produktion im Bereich der nicht-handelbaren Güter bestehen: Ob beispielsweise die Aufrechterhaltung des Handels trotz eines Opportunitätskostenäquivalents von 30 Stunden Produktionsdauer für eine Gütereinheit statt einer einzigen Stunde (trotz hohem Weltmarktpreisniveau) für ein Land aus der Wohlfahrtsperspektive sinnvoll erscheint, wird spätestens dann fraglich, wenn dies impliziert, daß über den Friseur hinaus noch die Köche und Hebammen in der Exportgüterproduktion beschäftigt werden und niemand mehr übrigbleibt, der die primäre Reproduktion aufrechterhalten kann.[835]

Auf einen Aspekt dieses Problems hat der bekannte Artikel von Bhagwati (1958) aufmerksam gemacht. Er zeigt, daß es durch eine extreme Zunahme des Angebots, etwa bei einem exportorientiertem Wachstum, passieren kann, daß die Nachfrage nicht mehr Schritt hält. Im wenig wahrscheinlichen Extremfall könnten dadurch sogar die positiven Effekte auf die heimischen Wirtschaft, die durch den Ausbau der heimische Produktionskapazität ausgelöst wurden, konterkariert werden. Dieser Fall, in dem ein einzelnes Land als einzelner auslösender Faktor den Preisverfall der eigenen Güter zustande bringt, wurde als Verelendungswachstum ('immiserizing growth') benannt und wird in der Wirtschaftswissenschaft als unwahrscheinlich eingeschätzt. Daß dies bei mehreren Ländern, die dieselben Güter produzieren, wahrscheinlicher wird, liegt auf der Hand, besonders ungünstig ist es natürlich, wenn solche Ländern nur dieses eine Gut produzieren.[836]

Daß diese Überlegungen so weltfremd nicht sind, wird an einer Debatte in Kanada sichtbar. Selbst ein Land, daß mehrere Güter exportiert, kann einen Wohlfahrtsverlust erleiden, wenn die Preise, die es für seine Güter erhält, absinken. So wird für Kanada derzeit beobachtet, daß in den Bereichen, die dem Handel mit den USA ausgesetzt sind, ein starkes Produktivitätswachstum stattfand und daß dadurch ein Preisverfall ausgelöst wurde. Entgegen der Erwartung gab es keine positiven Wachstumseffekte in diesen Vorteilsbereichen zu verzeichnen, wodurch Wohlfahrtsverluste für Kanada erklärt werden.[837]

Dies sind genug Gründe, sich näher mit den Austauschbedingungen bzw. Weltmarktpreisen zu befassen. Die Frage nach der eigenständigen Wirkung von Angebot und Nachfrage wurde von John Stuart Mill (1848) erstmals thematisiert, der beobachtet, daß sich der Weltmarktpreis nach Angebot und Nachfrage einpendelt und daß es dieser Preis ist, der bestimmt, inwiefern die Länder vom

---

[835] Dies mag übertrieben formuliert sein, zeigt aber ein Dilemma armer und kleiner Länder auf, die nicht einmal über eine große Bevölkerung verfügen. Sie müssen am Handel teilnehmen, um die für 'primäre Reproduktion' nötigen Güter einführen zu können, etwa Ölprodukte, ohne die ihr Transportsektor nicht aufrechtzuerhalten wäre. Handel ist soweit schonmal vorteilhaft, weil der Transportsektor zum internen Wachstum beitragen kann. Hier geht es darum, zu zeigen, daß die hier verwendeten Theorien durchaus einen Bezug zur Realität haben. So wie Konsumenten müssen Länder angesichts von Devisenknappheit, Entscheidungen über wohlfahrtsmaximierende Importprioritäten treffen. Dieses Argument läßt sich auf die Frage nach der Umweltübernutzung im Falle des Rohstoffhandels und auf unerwünschte Lohnsteigerungseffekte durch die Exportproduktion ausdehnen.

[836] Dieses Konzept geht auf Jagdish Bhagwati zurück und stammt aus dem Jahre 1958. Dieser Titel findet sich nicht in der Literaturliste dieser Arbeit. Siehe dazu Krugman/Obstfeld 1997: 103. Für den Fall mehrerer Länder bestätigen die obige Argumentation Zweifel/Heller 1997: 215.

[837] Diese Diskussion findet im Kontext einer Debatte über die NAFTA-Auswirkungen in Kanada statt. Es geht um die Implikationen eines mutmaßlichen Rückstands Kanadas relativ zum starken Wachstum der Produktivität in den USA in den letzten Jahren gesehen. Harris/Kherfi 2001: 2, 20-21.

internationalen Handel mehr oder weniger große Vorteile erzielen können.[838] Kurz: Günstige und ungünstige Austauschbedingungen bzw. Terms of Trade.

Letztere werden definiert ohne Rekurs auf interne Bedingungen als Preise für die Exporte dividiert durch die Preise für die Importe. Die Terms of Trade können aus Länderperspektive, aber auch auf weltweiter Ebene berechnet werden. Eine der üblichen Formen der Terms of Trade-Berechnung, die weiter unten zuerst verwendet wird, beruht auf der Preisentwicklung im Bereich Primärprodukte in Relation zur Preisentwicklung im Bereich verarbeiteter Güter, wobei steigende Terms of Trade als Wohlfahrtsgewinn und sinkende als Wohlfahrtsverlust interpretiert werden ('net barter terms of trade' oder 'real commodity prices').[839] Eine zweite Definition der Terms of Trade bezieht die Exportvolumina ein und mißt damit, inwiefern etwa eine Ausweitung der Exportvolumina gegenüber absinkenden Terms of Trade kompensieren kann bzw. eben das Einkommen evtl. aufrechterhalten werden kann ('income terms of trade').[840] Mit einer Einbeziehung der Kosten für Faktorinputs in die Berechnung könnten Produktivitätssteigerungen gemessen werden, denn wenn sich die Produktivität erhöht und dadurch etwa die Preise sinken, kann dies die Wohlfahrt erhöhen, zumindest wenn die Preise nicht soweit absinken, daß die Produktivitätserhöhung keine Erhöhung der Gewinnspanne ermöglicht und somit womöglich doch dasselbe Wohlfahrtsniveau wie zuvor erreicht wird ('single factoral terms of trade').[841]

Ebenso in diese Rubrik gehört die Diskussion über Wechselkursabwertungen, die ebenso die Terms of Trade beeinflussen. Generell wird dem internationalen Handel diesbezüglich eine ausgleichende Funktion zugesprochen: In einem Gleichgewichtsmodell, welches Wechselkursaufwertungen einbezieht, kann bei flexiblen Wechselkursen gezeigt werden, daß Handelsüberschüsse zur Aufwertung führen und damit eine zunehmende Nachfrage konterkarieren und garantieren, daß Einkommen und Beschäftigung zweier Länder auf demselben Niveau bleibt.[842] Ebenso wird angenommen, daß durch angemessene, gleichgewichtige Wechselkurse ermöglicht wird, daß die Anreize für Exporte auf einem akzeptablen Niveau bleiben, sodaß eine ausgeglichene Zahlungsbilanz ermöglicht wird.[843] Einen Effekt auf die Terms of Trade hat dies, insofern bei einer Wechselkursabwertung sich die Einnahmen aus den Exporten verringern. Die Produkte werden für das Ausland billiger, und sodann kommt es auf die Nachfragelastizitäten an, ob es trotzdem gelingt,

---

[838] Verweis auf diesen wichtigen Punkt in Gerken 1999: 11. Krugman/Obstfeld argumentieren so: "While the actual price depends on demand, we know that is must lie between the opportunity costs of cheese in the two countries". Dieser ist 1/2 in Heimat und 2 im Ausland. Im Beispiel wird aber einfach angenommen, daß Wein und Käse 1 zu 1 tauschbar sind. Krugman/Obstfeld 1997: 23. Siehe die folgenden Zitate von John Stuart Mill: "If, therefore, it be asked what country draws to itself the greatest share of the advantage of any trade it carries on, the answer is, the country for whose productions there is in other countries the greatest demand, and a demand the most susceptible of increase from additional cheapness"; "Thus an increase of demand for a country's exports in any foreign country, enables her to obtain more cheaply even those imports which she procures from other quarters. And conversely, an increase of her own demand for any foreign commodity compels her, ceteris paribus, to pay dearer for all foreign commodities." Mill 1848: 357.

[839] Krugman/Obstfeld 1997: 94, 98-99; Gillis et al. 1996: 468; Borensztein et al. 1994: 1.

[840] Dazu werden simplerweise die 'net barter terms of trade' mit dem Exportvolumen multipliziert. Gillis et al. 1996: 470.

[841] Meist ist das Ergebnis hier, daß der Produktivitätsindex und der Faktorinputindex nicht so schnell steigt, wie das Exportvolumen, was bedeutet, daß exportierende Länder einige ihrer Vorteile mit den importierenden Länder teilen bzw. nicht alle Vorteile für sich behalten können. Gillis et al. 1996: 471. Zu dieser Unterscheidung und einer Studienübersicht Diakosavvas/Scandizzo 1991: 232-237.

[842] Eben zweier an diesem Austausch beteiligter Länder. Dornbusch et al. 1977: 838. Siehe zur makroökonomischen Dimension des Güterhandels auch Dornbusch/Fischer 1992: 190-199. Auf die Relevanz von Wechselkursen weist hin Elsenhans 1996: 27.

[843] Hier wird zwischen einem internen, der Räumung der Märkte für nicht-handelbare Güter und einem externen Gleichgewicht, bezüglich der Zahlungsbilanz differenziert. Edwards 1989: 8.

höhere Exporterlöse zu erzielen, weiterhin verteuern sich die Importe.[844] Wechselkursabwertungen werden bei überhöhten Wechselkursen vorgeschlagen, um eine Politik der Exportorientierung einzuleiten und die Anreize zur Produktion handelbarer Güter zu erhöhen. Ebenso sind Wechselkursabwertungen im Zusammenhang mit makroökonomischen Zusammenhängen zu sehen, so wenn eine Abwertung unerläßlich ist, um eine inflationären Erhöhung heimischer Preisniveaus zu kompensieren oder als Reaktion auf Zahlungsbilanzkrisen. Dies ist bekannt aus den Stabilisierungs- und Strukturanpassungsprogrammen des IWF, dazu weiter unten mehr.[845] In Abschnitt 'G' wird zudem gezeigt, daß Wechselkurse, im Einklang mit IWF Regeln, politisch beeinflußt werden können.

Mit den Terms of Trade sachlich eng verbunden ist die Messung von dynamisch wirksamen d.h. potentiell auch unterschiedlichen Preiselastizitäten zwischen den Ländern. Dies ist aber insofern ein anderes Thema, weil es hier um die Messung der Reaktion der gehandelten Volumen auf eine Veränderung im Preis geht. Bei Spezialfall der Einkommenselastizität wird gemessen, wie sich das nachgefragte Volumen bei einer Erhöhung des Einkommens in einem Land entwickelt.[846]

Die weiter unter verwendeten Heckscher-Ohlin-Modelle definieren diese dynamischen Aspekte wieder weg, weil sie davon ausgehen, daß sich die Gleichgewichtspreise, etwa zwischen zwei unterschiedlichen Faktorbereichen, auf ein neues Niveau einpendeln, denn es wird meist davon ausgegangen, daß in einem Zwei-Länder Modell die Nachfrage nach den Gütern des anderen Landes jeweils gleich stark ist.[847]

Alles in allem ist die Entwicklung der Terms of Trade und der Angebots- und Nachfrageeffekte aus keiner Diskussion über den internationalen Handel wegzudenken.[848]

Auf weltweiter Ebene gibt es somit ständig, wenn auch langsam wirksame, Angebots- und Nachfrageeffekte und Veränderungen der Terms of Trade, die u.a. auch aus Wachstumsprozessen und den damit verbundenen Nachfrageveränderungen resultieren. So ist es als stilisiertes Szenario denkbar, daß, wenn im Ausland ein Wachstumsprozeß einsetzt, der sich aber relativ stark auf den heimischen Markt konzentriert, tendenziell die Terms of Trade für das Heimatland absinken. Umgekehrt wäre es, wenn vom Ausland während des Wachstums mehr Importgüter benötigt würden.[849] Dabei spielt

---

[844] Krugman/Obstfeld 1997: 484.

[845] Inflation kann aber auch allein mit einer kontraktionären Geldpolitik bekämpft werden. Aghevli/Montiel 1996: 616-617; 625-627, 633; Edwards 1989: 1-8; Krueger 1978: 1-4, 199-141. Mehr dazu in Abschnitt 'G'.

[846] Bei der Analyse internationalen Handels wird oft die Einkommenselastizität untersucht. Meist liegt diese bei 1, also eine Erhöhung des Einkommens führt zu einer proportionalen Steigerung der nachgefragten Menge. Bei bestimmten Güter ist aber auch denkbar, daß eine Erhöhung des Einkommen zu einer höheren (niedrigeren) Nachfrage führt. Diese werden Luxusgüter (inferiore Güter) genannt. Die Elastizität hängt auch davon ob, welche substituierbare Produkte es gibt. Varian 2001: 267; Zweifel/Heller 1997: 219. Siehe die empirische Untersuchung internationalen Handels von Marquez (1990). Hier weisen Japan und die weniger entwickelten Länder eine niedrigere Einkommenselastizität auf, d.h. eine Einkommenssteigerung führt nicht zu einer dementsprechenden Steigerung der nachgefragten Menge. Die OPEC-Länder haben den Wert 0 oder sogar negative Werte, hohe Elastizitäten weisen Kanada, Deutschland, England und die USA auf. Bezüglich der bilateralen Elastizitäten sind signifikante Unterschiede zu bemerken. Marquez 1990: 72-73. Mit der Messung von Einkommenselastizitäten, also eine Relationierung von BSP Zuwächsen zu Zuwachsraten der Importe schätzt etwa der Bela Balassa (1974) die handelserzeugenden und handelsumlenkenden Wirkungen der EU-Integration ein, wobei ersteren der Vorrang zukommt. Zweifel/Heller 1997: 374-375.

[847] Krugman/Obstfeld 1997: 52-53, 76-79.

[848] "The issue of terms of trade effects of a transfer, however, arises in a surprisingly wide variety of contexts in international economics." Krugman/Obstfeld 1997: 105.

[849] Krugman/Obstfeld 1997: 102.

natürlich auch die Substituierbarkeit von Gütern eine Rolle. So wie die Angebots- sind ebenso die Nachfragebedingungen relevant für die Erklärung internationalen Handels, so können etwa bestimmte Güter von anderen ersetzt werden.[850]

Somit kann schon allein Nachfrage helfen, die Struktur des internationalen Handels zu erklären. Besonders das große Handelsvolumen zwischen den Industrieländern könne schwerlich beispielsweise allein mit Unterschieden in der Faktorausstattung erklärt werden (so aber das Heckscher-Ohlin-Modell). Die diesbezüglich entwickelte Linder-These beobachtet Nachfrageänderungen, die diskontinuierlich bei Veränderungen der Pro-Kopf-Einkommen auftreten. In Indien werden beispielsweise 60 % des Einkommens für Ernährung bzw. für Güter des Primären Sektors genutzt, in den USA nur 13 % (Daten für 1982), wobei also 87 % für Konsumgüter aus dem Bereich der verarbeiteten Produkte bzw. der Dienstleistungen zur Verfügung stehen.[851]

5.1 Daten zu Terms of Trade: Überblick

Wie entwickeln sich empirisch die Terms of Trade?[852] In Krugman/Obstfeld (1997) wird gezeigt, daß sich die net barter terms of trade der Industrienationen seit Anfang der siebziger Jahre bis 1995 um 6 % verschlechtert haben. Die Ölpreisentwicklung spielte dabei eine wichtige Rolle. Eine erste Verschlechterung fand zum Zeitpunkt der Ölkrise 1973 statt. Im Jahre 1986 wurde wieder ein Wert erreicht, der 1973 bestand. Danach stiegen die Terms of Trade wieder im Sinne einer positiven Entwicklung für die Industrieländer an. Wenn zugrundegelegt wird, daß Importe 18 % des BSP ausmachten (für 1990), bedeutet dies, daß ein Einkommensverlust durch den Rückgang der Terms of Trade von geringfügigen 1,1 % zu beklagen war.[853] In anderen Berechnungen (mit einer anderen Zeitperiode) stiegen die net barter terms of trade für die Industrieländer zwischen 1978 und 1989 um 5,1 % an. Dagegen sanken sie für die Entwicklungsländer um -31,4 % ab. Für Afrika -41,0 %, für Asien -3,9 %, für Lateinamerika -32,9 %, für den Mittleren Osten -42,1 %.[854] Kurz ein Hinweis auf die Wechselkurse: Während afrikanische Länder oft eine sehr starke Abwertung (-96,9 %) der Wechselkurse und ungünstige Terms of Trade verzeichnen, findet in asiatischen Ländern ein starke Abwertung (-46,2 %) statt, aber, siehe oben, keine so ungünstige net barter terms of trade Entwicklung.[855] Dazu gleich genauer.

5.2 Theorie der Terms of Trade im Grundstoffbereich

Für Entwicklungsländer, die vom Export von Primärprodukten abhängig sind, sieht die Situation ungünstig aus. Seit der Prebisch/Singer-These (1950) hinsichtlich absinkender Terms of Trade der Primärprodukte gegenüber den verarbeiteten Produkten ist diese Frage von besonderer Relevanz.[856]

---

[850] Krugman/Obstfeld 1997: 104-105.

[851] Die Daten sind 1982 für das Land mit dem damals niedrigstem Pro-Kopf-Einkommen, Indien, und dem Land mit dem damals höchsten Pro-Kopf-Einkommen, die USA, angegeben. Dieser Zusammenhang findet sich aber in vielen weiteren Ländern wieder. Siehe Markusen 1986: 1003-1004. Dies ist als Lindner-Hypothese bekannt. Markusen 1986: 1002-1003. Ebenso könnte hier Engels Gesetz zur Erklärung herangezogen werden.

[852] Siehe hierzu: Krugman/Obstfeld 1997: 103-104; Zweifel/Heller 1999: 212-227.

[853] Diese Zahlen für 'advanced countries', wahrscheinlich für die OECD-Länder, in Krugman/Obstfeld 1997: 104.

[854] Aghevli/Montiel 1996: 625-629; siehe **Tabelle 23**.

[855] Aghevli/Montiel 1996: 625-629; siehe **Tabelle 23**.

[856] Prebisch 1950: 3.

John Maynard Keynes, den insbesondere die Preisschwankungen in diesem Güterbereich besorgten, schlug die Gründung einer internationalen Organisation mit dem Namen 'Commod Control' vor, die neben der IBRD ('International Bank for Reconstruction and Development' später Weltbank) und dem IWF bestehen sollte.[857] Immerhin finden sich diesbezüglich diverse Sonderbestimmungen für sog. Grundstoffe ('commodities'), die auch Rohstoffabkommen ermöglichen, in den Artikeln der Internationalen Handelsorganisation (International Trade Organization, 'ITO') wieder, sind aber schon abgeschwächt formuliert[858] und in das GATT gingen diese quasi nicht mehr ein.[859] Der IWF verfügt seit 1963 über Kreditinstrumente, die den Zweck haben, einen solchen kurzfristigen Preisverfall (bei Importeuren auch Preisanstieg) zu kompensieren.[860] Der Stabex-Fonds, der durch die EU Lomé bzw. Fidji-Abkommen etabliert wurde, hat versucht bei negativen Tendenzen im Rohstoffpreisbereich gegenüber den AKP Ländern Erlöseinbußen zu kompensieren, erst mit niedrig verzinsten Krediten, dann seit Lomé IV (1990), mit nicht rückzahlbaren Transferzahlungen.[861] Faktisch ist es auch die Entwicklungshilfe, die die Importfähigkeit von sehr armen Ländern bei einem Verfall der Terms of Trade zusätzlich aufrechterhält.[862]

Die Prebisch/Singer-These kann aus heutiger Sicht, mit Einschränkungen, bestätigt werden. Generell kann eine langfristige Tendenz zum Absinken der Grundstoff bzw. Rohstoffpreise (dies gilt sowohl für die 'commodities' als die 'non-oil commodities'), also nicht nur landwirtschaftlicher Produkte sondern auch der mineralischen Rohstoffe, festgestellt werden. Dies gilt für die Terms of Trade, d.h. das relative Verhältnis der Rohstoffpreise zu den Preisen für Industrieprodukte. Auf der Ebene einzelner Gütern liegen aber teils auch uneinheitliche und positive Trends vor. Diese heute wenig überraschende

---

[857] Keynes 1942: 301. Schon früher hatte sich Keynes mit dieser Frage beschäftigt: Keynes 1938.

[858] Die USA und andere "major countries" haben sich damals gegen Interessen gewehrt, die eine breite Ausnahme für Grundstoffe in der ITO etablieren wollten. Deshalb wurde versucht viele Einschränkungen im Abkommenstext unterzubringen. Josling et al. 1996: 17. Zur ITO in Abschnitt 'H' der Arbeit mehr. ITO Art. 27 besagte, daß Grundstoffabkommen (Agrarprodukte, Forstwirtschaftliche Produkte, Fischereiprodukte und mineralische Ressourcen) nicht als Ausfuhrsubventionen angesehen werden, ITO Art. 55 erkannte ausdrücklich Schwierigkeiten mit den Marktentwicklungen in diesem Bereich an, insbesondere die starken Preisschwankungen. Es werden zwischenstaatliche Grundstoffabkommen ausdrücklich als geeignet angesehen, dem entgegenzusteuern. Für diese Abkommen, insbesondere die Kontrollabkommen, welche Preisregelungen enthalten dürfen, werden in ITO Art. 60 bis 70 spezielle Regeln festgehalten, darunter das Recht der ITO Mitglieder in einem solchen Abkommen Mitglied werden zu dürfen, ohne diskriminierende Regeln befürchten zu müssen. Hummer/Weiss 1997: 61-62, 95-106.

[859] Als Rudiment bleibt im GATT die Referenz im Artikel: 'Allgemeine Ausnahmen' Art. XX (h). Für die frühe Debatte über Rohstoffabkommen, die stark die Versuche der UNCTAD einige Jahre später vorprägt, siehe Josling et al. 1996: 18-19.

[860] Im Jahre 1963 wird die erste Kompensatorische Finanzierungsfazilität des IMF etabliert. Michaelowa/Naini 1995: 90. Neben dieser Compensatory Financing Facility (CFF) gibt es mittlerweile noch die Contingency and Compensatory Financing Facility (CCFF). Borensztein et al. 1994: 21; Cashin et al. 2000: 200; Guillaumont 1987: 637. Seit 1981 kann der Ansteig von Getreideimportausgaben, seit 1988 auch andere Umstände, gestiegene Importkosten etwa, bei günstigen Zinssätzen finanziert werden. Windfuhr 1996: 82-83.

[861] Der Stabex-Mechanismus wird aus entwicklungspolitischer Sicht als fragwürdig angesehen. Angeführt werden in der Literatur die folgenden Gründe: Daß erfolgreiche Rohstoffproduzenten mehr Zahlungen erhalten, weiterhin dauere es zu lange, bis die Zahlungen erfolgen, teilweise werden sie gekürzt. Aus einer genauen Diskussion mit konkreten Beispielen (u.a. wurde Stabex an Baumwollexporteure wie dem Tschad ausgeschüttet, Hinweis hier ohne Fußnote) resultiert diese Bewertung aber nicht. Hier kann nur auf die kurze Charakterisierung hingewiesen werden in Michaelowa/Naini 1995: 90-92, 127-128; der Stabex-Mechanismus umfaßt nicht alle Exporte, sondern nur die in die EU. Guillaumont 1987: 638. Siehe zu Stabex auch Windfuhr 1996: 82-83.

[862] Importe schön und gut. Gemeint waren damit Importe aus den jeweiligen Geberländern. Neben einem 'open general licence'-System, das die freie Wahl der Importländer zuläßt, ist es bis heute üblich vorzusehen, daß Importe aus den Geberländern genutzt werden müssen. Im Jahre 1988 wurde beispielsweise erst die 'open general licence' in Tansania eingeführt, die damals für 10 % der Importe angelegt wurde. Tansania Ndulu/Semboja 1991: 541.

Einsicht war in den siebziger Jahren, als es einen temporären Rohstoffpreisboom gab, noch nicht selbstverständlich.[863]

Charakteristisch für die Rohstoffpreise sind weiterhin die Preisschwankungen, also Zeiten des Booms und des Preisverfalls, die nach der relativ ruhigen Zeit der fünfziger und sechziger Jahre deutlich zunahmen.[864] Geschätzt wird, daß durch diese Preisbewegungen innerhalb bestimmter Zeitabschnitte, etwa zwischen 1980 und 1991 Einkommensverluste von jährlich US$ 25 Mrd. bis zu US$ 50 Mrd. für die Entwicklungsländer verbunden waren.[865]

In letzter Zeit, zwischen Ende 2003 und Ende 2005 sind die Preise für Grundstoffe, d.h. mineralische Rohstoffe und Agrarprodukte, insgesamt angestiegen. Dies liegt auch an steigenden Energiepreisen, die etwa zu höheren Aluminiumpreisen geführt haben. Derzeit stabilisieren sich diese Preise wieder und gehen teils wieder zurück, sodaß hier noch nicht von einer generellen Trendumkehr ausgegangen wird.[866] Was sind eigentlich Grundstoffe bzw. Rohstoffe? Dies muß wenigstens kurz angesprochen werden. Dieser Begriff umfaßt, je nach benutztem Rohstoffindex, neben Kaffee und Kakao auch Öl, Wolle und mineralische Rohstoffe wie Gold sowie eben den Aluminiumgrundstoff Bauxit und sogar Aluminiumstücke.[867]

Somit wird hier weiterhin davon ausgegangen, daß diese Tendenzen problematisch sind, besonders weil viele afrikanische, asiatische und lateinamerikanische Staaten und neuerdings auch bestimmte Transformationsländer noch zu einem hohen Anteil Rohstoffexporteure sind. Dazu kommt, daß dort ein großer Teil der Bevölkerung in der Landwirtschaft beschäftigt ist.[868]

5.3 Gründe für Terms of Trade im Grundstoffbereich

Für die Terms of Trade Entwicklungen im Grundstoffbereich gibt es eine Reihe von Gründen. Es reicht nicht, wie oft in der Literatur, nur auf inelastische Nachfrage und substituierende Produkte zu verweisen. Im folgenden Überblick kann allerdings nicht klar zwischen der Wirkungskraft der Einflußfaktoren differenziert werden:

---

[863] Einen umfassenden Überblick über ältere Studien zu diesem Thema, die keinesfalls sämtlich sinkende Terms of Trade feststellen bzw. prognostizieren, u.a. weil dies in den siebziger Jahren eben vielfach nicht der Fall war, geben Diakosavvas/Scandizzo 1991: 238-239.

[864] Hier sind erst einem nur die 'net barter terms of trade' gemeint. Mehr Details weiter unten. Borensztein et al. 1994: 6-7; Bloch/Sapsford 1996: 65; Cashin/McDermott 2002: 196. Die Preisschwankungsbreite nimmt fünffach zu für alle 'non-oil commodities' und für 'food' sogar sechsfach zwischen 1972 und 1993. Borensztein et al. 1994: 8; dazu auch Cashin et al. 2000. Ähnlich: Windfuhr 1996: 53-63, 78; Léon/Soto 1995: 17; South Centre 1996: 6. Einen detailreichen Überblick bieten Cuddington 1992: 215-217; Diakosavvas/Scandizzo 1991: 250.

[865] South Centre 1996: 6.

[866] World Bank 2005: 1.

[867] Es gibt keinen allgemein verbindlichen Katalog, deshalb liegen den Untersuchungen auch immer unterschiedliche Listen zugrunde. Wichtig ist, darauf hinzuweisen, daß es, neben tropischen Produkten, also Kaffee, Kakao, Tee, Tabak, tropische Getränke, generell um Nahrungsmittel, also auch um Gemüse und Obst geht. Dazu kommen diverse andere Güter, die als Grundstoffe bzw. Rohstoffe eingestuft werden: Die Grundnahrungsmittel Weizen, Reis, Soja; Energierohstoffe Öl, Kohle; mineralische Rohstoffe Zinn, Zink, Blei, Nickel, Kupfer, Kobalt, Eisenerz (sowie Eisenstücke), Bauxit (sowie Aluminiumstücke), Uran, Gold, Silber und Phosphat. Sodann auch: Holz, Sisal, Flachs, Hanf, Jute, Naturkautschuk, Tierhäute, Ölsaaten (Palmenöl, Erdnußöl, Kokosnußöl, Sojabohnenöl) und zudem die Textilrohstoffe Wolle und Seide. Manchmal werden sogar Garn und standardisierte Textilstoffe in den Indexen geführt.

[868] Siehe **Tabelle 24**, **Tabelle 25**, **Tabelle 26**.

(1) Erstens besteht im Agrar- bzw. Lebensmittelsbereich, gemäß Engels Gesetz[869], eine inelastische Nachfrage nach diesen Waren, allerdings kombiniert mit einer, teils durch die Agrarpolitik in den Industrieländern ausgelösten, hohen Produktivitätssteigerung:

In den USA stieg die pro Kopf Nahrungsmittelkonsumption 1950 bis 1970 um 1,94 % und zwischen 1970 und 1990 um 1,37 % im Jahr an.[870] Demgegenüber steht eine deutliche jährliche Produktivitätssteigerung im Landwirtschaftsbereich: 1950 bis 1970 um 6,07 % und 1970 bis 1990 um 3,26 % (im verarbeitenden Sektor zwischen 1960 bis 1990 liegt dieser Wert bei 2,83 %).[871] Die interventionistischen Agrarpolitiken waren dazu gedacht, diese aus diesem Angebotsüberschuß resultierenden absinkenden Preistrends[872] aufzufangen. Schon 1933 hat Roosevelt deshalb im Agricultural Adjustment Act, eines der ersten breit angelegten Gesetze um den Agrarbereich in den Industrieländern zu stützten, nicht nur Minimalpreise und preisstützende Aufkäufe eingerichtet, sondern, trotz der zeitgleich um Brot schlangestehenden New Yorker, Anreize gesetzt die Produktion zu vermindern.[873] Das Ziel den Output einzuschränken oder gar die Produktivitätsentwicklung abzuschwächen gelingt der Agrarpolitik der Industrieländer aber nicht, weil die Stützungspreise klar über den Produktionskosten lagen und Flächenstillegungen unzureichend funktionierten bzw. unterlaufen wurden.[874] Seit 1954 verkauft die USA Überschüsse auf den Weltmärkten subventioniert, speziell an Entwicklungsländer, um den traditionellen Weizen- und Fleischexporteuren Kanada, Australien, Neuseeland und Argentinien nicht in die Quere zu kommen.[875] Für die EU hat der Ministerrat seit 1976 die Möglichkeit geschaffen Überschüsse durch Exportsubventionen auf den Weltmärkten zu verkaufen.[876] Die agrarmarktbezogenen Subventionspolitiken der Industrieländer, darunter die Exportrückerstattungen, haben temporär im Weizenbereich, aber auch bzgl. Reis, Fleisch, Zucker und Ölsaaten zu niedrigen Weltmarktpreisen beigetragen.[877] Somit lag es nicht nur an der hohen Weltproduktion, sondern auch an der Ausweitung der U.S. Subventionen und Exporterstattungen von US$ 7,3 Mrd. (1984) auf US$ 26 Mrd. (1986), daß der Weizenpreis 1987 auf einen Tiefstand sank.[878]

(2) Zweitens hat die Agrarpolitik der Industrieländer, durch hohen und auf sehr breitere Ebenen durchgeführten Zollschutz, Zollkontingente, Ursprungsregeln etc. den Import von Agrarprodukten aus Entwicklungsländern erheblich erschwert und dadurch zu deren inelastischer Nachfrage beigetragen.[879]

---

[869] Die Nachfrage für Agrarprodukte steigt gemäß Engels Gesetz bei steigendem Einkommen unterproportional.

[870] Scherer 1996: 23.

[871] Scherer 1996: 23.

[872] So sank der Weizenpreis in den USA von 1950 und 1970 kontinuierlich ab. Scherer 1996: 21.

[873] Scherer 1996: 33.

[874] Mit Public Law 480, bekanntgeworden als 'Food for Peace' Programm. Scherer 1996: 39-55.

[875] Scherer 1996: 39.

[876] Höhmann-Hempler 1997: 21.

[877] Valdes/Zietz 1995: 920; Borensztein et al. 1994: 14. Nach einer Schätzung lösten die Agrarpolitiken der Industrieländer folgende, gegenüber einem freien Markt, niedrigere Weltmarktpreise aus, für den Zeitraum 1984-1986: Weizen - 20, Reis - 43 %, sonst. Getreide -15 %; Fleisch - 13 %; Zucker - 27 %. Eine Übersicht über derartige Studien in Valdes/Zietz 1995: 920.

[878] U.S. Subventionsdaten in Reblin 1993: 35; der Weizenpreis lag in den siebziger Jahren allerdings schon einmal ähnlich tief. Er sinkt von 1980 Indexwert 117 auf 1987 Indexwert 70 kontinuierlich ab. Weizenpreisdaten in FAO 1995: 76; Weltproduktionsdaten in Höhmann-Hempler 1997: 92.

[879] Dazu WTO 2001a: 46-57.

(3) Drittens wird bis heute bei den tropischen Agrarprodukten, deren Einfuhr zugelassen wurde, und bei sonstigen Grundstoffen, oft eine Zolleskalation benutzt, sodaß die Entwicklungsländer weniger Anreize hatten in die Weiterverarbeitung in diesem Bereich einzusteigen. Die EWG erhob 1973 für Rohkupfer keine Zölle, aber für weiterverarbeitete Kupferprodukte zwischen ca. 7 und 10 % (heute teils noch 5,2 %), für Rohaluminium 7 %, für weiterverarbeitete Produkt zwischen 7,5 und 12 % (heute teils 7,5 %), ähnlich die Situation für Zink (heute aber nur noch 2,5% für weiterverarbeitete Produkte), Zinn (heute ganz frei) und die anderen unedlen Metalle.[880] Diese Zolleskalation besteht auch im Bereich tropischer Agrarprodukte. Dies hindert bei der Diversifizierung bzw. der Produktion höherwertiger Produkte: Beispiele MFN-Zölle EU: Kaffee ist nicht geröstet 1,7 %, geröstet 10 % (1973: 9,6 %, 15 %); Kakaobohnen 1 % Zoll, Kakaopulver 10,7 % (1973: 5,4 %, 16 %). Bei Schokolade kommt zum 8,7 % Zoll die Zuckeranteilsabschöpfung von etwa 27,3 Euro/100 kg dazu, maximal 18,7 %[881]; die Einfuhr von Curry ist frei, aber es besteht ein 16,7 % Zoll, wenn Curry gemahlen ist. Im Jahre 1973 war gemahlener Curry noch frei.[882] Die hier erwähnten MFN-EU Zölle wurden erst durch die Zollverhandlungen der Uruguay-Runde auf diese neuen Niveaus abgesenkt.

Immerhin profitierten die afrikanischen Länder in bezug auf ihre Exporte in die EU (nicht aber in der Schweiz und Japan) seit einiger Zeit bereits von Zollfreiheit für einige Agrarprodukte (oft in Kombination mit Kontingenten und sonstigen Zollbefreiungen) im Rahmen des AKP-Abkommens. Die sehr detaillierte Zollbefreiungsregelung mindert aber den Wert dieser Zollbefreiung. Darunter fallen beispielsweise nicht frische Chilis aber getrocknetes Chilipulver. Es fallen darunter getrocknete Früchte, Marmelade (hier wird auch der Zuckerzusatzzoll nicht erhoben) und eingelegtes Gemüse. Die Zuckeranteilsabschöpfung ist für Schokolade ausgesetzt, nicht aber für Kakaopulver.[883] Kakaobutter wird mit 9,1 % bzw. 8,4 % verzollt und wird nicht in die AKP Präferenzen einbezogen.[884]

Dazu kommen Ursprungsregeln, durch die Zollbefreiungen von weiterverarbeiteten Agrarprodukten aus den AKP Ländern wiederum verunmöglicht oder zusätzlich erschwert werden. So können Backwaren, darunter Kakaogebäck nicht dadurch Ursprungseigenschaften erwerben, daß sie mit lokalem Weizenmehl hergestellt sind (es sind überhaupt nur Gebäcktypen erlaubt, die kein Weizen- oder sonstiges Mehle einsetzen). Und bei Gemüse muß sämtliches Gemüse aus dem Land stammen.[885]

---

[880] Dies sind die Zölle für GATT-Vertragparteien. Für Nicht-Parteien liegen sie höher, zwischen 10 % und 20 %. Hier sind die saisonalen Veränderungen nicht beachtet, sondern die geringfügig höheren Zölle oben zitiert. Zolltarif EWG 1973.

[881] Trade Policy Review Cote d'Ivoire 1995: 80.

[882] Hier sind die saisonalen Veränderungen nicht beachtet, sondern die leicht höheren Zölle für den ersten Teil des Jahres zitiert. Zolltarif EU 1999. Siehe auch **Tabelle 275**. Hinweise auf die Zolleskalation etwa in Todaro 1997: 464-465. Diese Zolleskalation ist zwar nicht allein ausschlaggebend, mindestens aber mitverantwortlich, wenn es um Weltmarktanteile geht: Die kakaoproduzierenden Ländern haben folgende Marktanteile im Wirtschaftsjahr 1997-98: Kakaobohnen 90 %; Kakaolikör 44 %; Kakaobutter 38 %; Kakaopulver und Kakaokuchen 29 % und Schokolade 4 %. Hier gehen teilweise die Marktanteile der produzierenden Länder sogar zurück: 1984/85 noch 41 % bei Kakaopulver und Kakaokuchen; noch 43 % bei Kakaobutter; noch 77 % bei Kakaolikör. Die sonstigen Weltmarktanteile (bis 100) werden kakaoimportierenden Ländern zugeschrieben. UNCTAD 1999a: 6; Statistical Annex 7. Dies steht im Einklang mit den Informationen zu rückgängigen, mittlerweile vernachlässigbar kleinen Weltmarktanteilen der LDCs im Bereich verarbeiteter Lebensmittelprodukte. FAO State of Agricultural Commodity Markets 2004: 26-27.

[883] Dies sind nur Beispiele, siehe ABl. Nr. L 229, 17. August 1991, Viertes AKP-EWG Abkommen, unterzeichnet am 15. Dezember 1989 in Lome. S. 267-269. Es kann nur spekuliert werden, warum keine Schokoladenproduktion in der Elfenbeinküste aufgebaut wird. So kann dies womöglich an hohen Kosten für Wasser, Elektrizität und Transport liegen, an Arbeitkosten wohl nicht. Siehe Trade Policy Review Elfenbeinküste 1995: 80. Es kann auch an den Entscheidungen des französischen Konzerns Cacao-Barry liegen. Wangwe 1995: 256.

[884] Die Zölle variieren saisonal, deshalb sind zwei Werte angegeben. Zolltarif EU 1999: 91. ABl. Nr. L 229, 17. August 1991, Viertes AKP-EWG Abkommen, unterzeichnet am 15. Dezember 1989 in Lome. S. 269.

[885] ABl. Nr. L 229, 17. August 1991, Viertes AKP-EWG Abkommen, unterzeichnet am 15. Dezember 1989 in Lome. S. 152.

Schokolade hat gemäß AKP-Ursprungsregeln nur dann Ursprungseigenschaften, wenn der Wert der zugefügten Zuckerstoffe nicht über 30 % liegt, dies gilt auch für Obstkonserven und Marmelade. Weil bei der Herstellung von Marmelade bekanntlich 50 % Zucker bei der Produktion benötigt wird, dürfte es so sein, daß Ursprungseigenschaften nur dann erworben werden können, wenn eine lokale Zuckerproduktion vorliegt, sonst müßten die MFN-Zölle bzw. die sonstigen Vorschriften der EU-Agrarmarktordnung Anwendung finden.[886]

(4) Viertens sankt die Nachfrage nach einigen Grundstoffen durch die Einführung substituierenden Produkte, etwa Baumwolle/Synthetikfasern, Vanille/künstliches Vanillearoma, Kautschuk/künstlicher Kautschuk (bei niedrigen Rohölpreisen[887]).

(5) Fünftens wird der Einsatz substituierender Produkte teils politisch beschleunigt. Zur sinkenden Nachfrage nach Kakao trägt beispielsweise die Richtlinie der EU bei, die es zuläßt, daß fortan zur Schokolade 5 % Palmenöl statt Kakaobutter zugesetzt werden darf.[888] Die Butterbeihilfe der EU-Landwirtschaftspolitik ist dazu vorgesehen, pflanzliche Fette (also etwa Palmenöl aus der Elfenbeinküste, Indonesien etc.) in der Produktion durch Butter zu ersetzen.[889]

(6) Als weiterer Faktor ist die zunehmende Produktion der primär- und rohstoffbasierten Güter in den Entwicklungsländern erwähnenswert. Seit 1983 haben sich die Importe aus den Entwicklungsländern vom Volumen her verdoppelt. Insgesamt nimmt der Anteil dieser Produkte am Welthandel wertmäßig ab.[890] Nach einer anderen Abgrenzung steigen zwischen 1980 und 1991 die Exportvolumen der Primärprodukte aus den Entwicklungsländern um 45 % und die aus den Industrieländern sogar um 60 %.[891]

(7) Weiter wurden sinkende Preise von großen Handelsunternehmen nicht in gleichem Maße an die Konsumenten weitergegeben wurden und insofern auf mögliche zusätzliche Nachfrage verzichtet.[892] Zwischen 1975 und 1993 sank der Preis für Kaffee auf den Weltmärkten um 18 %, stiegt aber für Konsumenten in den USA um 240 %. Auch für Bananen, Fleisch, Kaffee, Zucker, Weizen und Reis kann gezeigt werden, daß die Weltmarktpreise nicht oder nur sehr eingeschränkt an die Konsumenten weitergegeben wurden. Für diese Grundstoffe stiegt der Preisaufschlag ('mark up') von 1970 50 % auf 105 % 1991 an, danach sank er auf 80 % ab, dies lag in dieser Periode tatsächlich an sinkenden Kaffee- und Zuckerpreisen.[893] Für Fleisch führte ein Preisverfall auf den internationalen Märkten zu gar keiner Absenkung der Konsumentenpreise. Für Kaffee wurden Preisbewegungen weitergegeben,

---

[886] ABl. Nr. L 229, 17. August 1991, Viertes AKP-EWG Abkommen, unterzeichnet am 15. Dezember 1989 in Lome. S. 150, 152.

[887] Michaelowa/Naini 1995: 24.

[888] Richtlinie 2000/36/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 23. Juni 2000 über Kakao- und Schokoladeerzeugnisse für die menschliche Ernährung ABl. Nr. L 197 vom 3.8.2000. S. 19-25.

[889] Gerken 1997: 63.

[890] Borensztein et al. 1994: 12-14. Seit 1983 nimmt das Exportvolumen um 50 % zu, wiewohl das BSP in den Industrieländern um 30 % wächst. Borensztein et al. 1994: 12. Der Anteil der primär- und rohstoffbasierten verarbeiteten Produkten am Welthandel geht aber zurück, von 43 % 1985 auf 26 % im Jahre 1998. Siehe wieder: **Tabelle 12**. Dies sind Daten für die Kategorien 'primary' und 'ressource based' zusammengenommen. Siehe Lall 2000: 343-344.

[891] South Centre 1996: 30; dort auch **Tabelle 27**. Ähnliche Daten in Borensztein et al. 1994: 12.

[892] Morisset 1997: 28.

[893] Morisset 1997: 31.

aber weitaus geringer, als es möglich wäre.[894] Dies führt zu einer geringeren Nachfrage als anderweitig denkbar.[895] Diverse Einflußfaktoren können zur Erklärung herangezogen werden. Einer wird in der Literatur ausgeschlossen, nämlich die Marktmacht der exportierenden Länder (siehe unten die Diskussion der Rohstoffabkommen), denn diese erstreckt sich wohl partiell auf die Weltmarktpreise, nicht aber auf die Verbraucherpreise in den Industrieländern.[896] Diverse Gründe werden für die Preisaufschläge diskutiert. So sind Arbeitskosten und die Qualität bzw. der technologische Aufwand zwar womöglich gestiegen, aber Kosten für die Distribution und das Marketing sind gesunken.[897] Einiges spricht somit dafür, daß die Marktmacht der großen Handelshäuser als Erklärungsfaktor einbezogen werden muß, die zwischen den verkaufenden Ländern und den Einkäufern tätig werden (und zudem vertikal integriert sind, also über Produktion, Transportschiffe- und Lagermöglichkeiten verfügen).[898] In der Literatur werden auch auffällig hohe Gebühren erwähnt, die innerhalb der Konzernteile fällig werden, etwa für Technologie (bsp. Cacao Barry, Kakao, Elfenbeinküste) oder für Lizenzen (bsp. Capral-Nestlé, Instant Kaffee, Elfenbeinküste) sowie hohe Gebühren, die für den Handel seitens der global operierenden Handelsteilen dieser Konzerne (etwa Nestlé-WTC) den produzierenden Tochterunternehmen auferlegt werden.[899] Solche künstlich erhöhte Kosten für die 'Weiterverarbeitung' vor Ort, können auch dazu führen, daß der Anteil der Produzenten am letztendlichen Verbraucherpreis klein bleibt: Für Tabak wird der Anteil auf 6 %, für Bananen 14 %, für Jute zwischen 11 % und 24 % und für Kaffee zwischen 12 % und 15 % geschätzt.[900]

Die Marktmacht These wird dadurch untermauert, daß sechs oder weniger Handelshäuser 70 % des internationalen Handels in bestimmten Rohstoffbereichen kontrollieren.[901] Bei Bananen haben eine prägende Rolle Del Monte, Standard Fruits und United Brands.[902] Groß sind ebenfalls japanische Handelshäuser, zum Beispiel C. Itoh, welches Agrarprodukte im Wert von US$ 20 Mrd. handelt.[903]

---

[894] Morisset 1997: 35.

[895] Morisset 1997: 28.

[896] Morisset 1997: 36.

[897] Morisset 1997: 39, 46-49.

[898] Morisset 1997: 40.

[899] Cacao Barry kontrolliert Saco und die Technologieberatungsgebühren gehen etwa deutlich über die jährlichen Investitionssummen hinaus. Für Capral-Nestlé werden von CFA Franc 22 Mrd. Verkäufen CFA Franc 1,3 Mrd. Lizenzgebühren erhoben. Wangwe 1995: 254, 258-259. Diese Unternehmen haben in der Elfenbeinküste eine quasi monopolistische Stellung inne. Saco, Kakao: Anteil am heimische Markt 76 %, am Export 91,59 %; Capral-Nestlé, Instant Kaffee: Anteil am heimischen Markt 87,7 %, am Export 91,59 %. Zahlen für 1995. Wangwe 1995: 255-256. Diese beiden Firmen werden zusätzlich über Zölle geschützt: Effektive Protektionsraten von Capral-Nestlé, 60 %, 1990, Saco 32 %, 1990. Wangwe 1995: 255, 257.

[900] OECD 1997a:12.

[901] Morisset 1997: 41. "Thus, a few MNEs account for 85 percent and more of world trade in wheat, coffee, cocoa, grains, iron ore, jute, timber, tobacco and tea." OECD 1997a: 12.

[902] Morisset 1997: 41. Auf den Konsumentenmärkten halten Chiquita, Dole und Del Monte in den USA ein 63 %igen Marktanteil, in Europa 66 %, in Japan 64 %. Etwa 60 % der Bananenproduktion aus dem lateinamerikanischen Raum wird von den großen Konzernen kontrolliert, 40 % kommen aus privaten bäuerlichen Betrieben und Produktionsgenossenschaften. Die lateinamerikanischen Ländern sind Hauptexporteure, daneben konnte sich aber die Philippinen etablieren, als Folge des Engagements multinationaler Konzerne. In Afrika wurden in Kamerun und der Elfenbeinküste größere Produktionen aufgebaut. Aus der EU selbst kommen 1991: 686.642 t Bananen (Kanarische Inseln, Guadeloupe, Martinique, Madeira, Kreta). Die AKP-Länder liefern 591.788 t (Elfenbeinküste, Kamerun, Surinam, Somalia, Jamaika, St. Lucia, St. Vincent und Grenadinen, Dominica, Belize, Kap Verde, Grenada, Madagaskar sowie Dominikanische Republik). Der Rest, 2.382.860 t, kommt aus Lateinamerika. Genauer, auch zur EU-Bananenmarktordnung: Osorio-Peters et al. 1997: 37, 36-40.

[903] Morisset 1997: 41.

Für den Weizenexport spielen Cargill, Continental, Andre, Dreyfuss und Bunge-Born eine wichtige Rolle.[904] Cargill und Continental sind in 60 Ländern fast monopolistisch für den Weizenhandel zuständig.[905] Cargill gelang es zudem durch den Kauf der Abteilungen von Continental, die mit Getreidevermarktung ('grain merchandising') befaßt sind, seinen Marktanteil des U.S. Marktes auf 40 % zu steigern. Obwohl von den Wettbewerbsbehörden Verkäufe als Bedingung auferlegt wurden, wurde damit zugelassen, daß der größte Weizenexporteur den zweitgrößten Weizenexporteur kaufen könnte.[906]

Dieser Konzentrationsprozess wird in der agrarwissenschaftlichen Fachliteratur, zusammen mit Konzentrationsprozessen in der landwirtschaftlichen Inputindustrie, also Saatgut und Agrochemikalien, die aus Zusammenschlüssen der 'life-science'-Industrien resultierten, als so problematisch angesehen, daß gefordert wird, hierüber Verhandlungen in der WTO stattfinden zu lassen.[907]

(8) Staatshandel durch Industrie- und Entwicklungsländer. Die Marktmacht privater Unternehmer ist aber nur in bestimmten Bereichen ausgeprägt. Dabei agieren die Industrieländer[908] genauso wie auch eine Vielzahl von Entwicklungsländer[909] mit staatlichen Außenhandelsvermarktungsgesellschaften ('state trading', 'marketing board') auf dem Weltmarkt. Dazu gehört Kanada mit seinem Wheat Board, der Canadian Diary Commission, dem Ontario Bean Producers' Marketing Board und der Freshwater Fish Marketing Corporation.[910] Und die USA mit der U.S. Department of Agriculture's Commodity Credit Corporation.[911] Auch die Aktivitäten dieser Akteure können Preisschwankungen auslösen, zusätzlich dazu, daß sie heruntersubventionierte niedrige Weltmarktpreise bewirken können. In Japan importiert etwa die Food Agency größere Mengen Gerste, Weizen, Reis; für China liegt der Importhandel, trotz WTO Beitritt, für große Anteile im Weizen, Reis und Baumwollbereich (nicht bei Ölssaaten) unter staatlicher Kontrolle. In Indonesien war Badan Urusuan Logistic ein monopolistischer Importeur, hier werden seit 1998 private Importe zugelassen. Pakistan hat 1999 private Importe von Getreide wieder gestoppt.[912] In Ägypten ist privater Weizenimport seit 1992 für höherwertigen Weizen erlaubt, die General Authority of Supply for Commodities importiert parallel dazu Weizen für die sonstigen Bedürfnisse. Der Weizenmarkt für höherwertigen Weizen ist dort

[904] Morisset 1997: 41.

[905] Morisset 1997: 42,

[906] Diese Statements beziehen sich auf die Situation in den USA. Die Konsequenzen für kleinere Bauern werden u.a. thematisiert in Murphy 1999. Es liegen diverse Gesetzgebungsvorschläge zu diesem Thema in den USA vor. Es wird aber behauptet, daß die bestehenden wettbewerbsrechtlichen Instrumente ausreichen. Zu dieser Diskussion siehe: ABA Proposed Agribusiness Legislation 2000.

[907] MacLaren/Josling 1999: 4, 23. Eine WTO-Diskussion zu diesem Thema wird auch gefordert von Morisset 1997: 48. Siehe weiterhin zu diesem Thema: Abbott 1998; Loseby 1997; Murphy 1999; OECD 1996i.

[908] Darauf weist hin Murphy 1999: 4-8.

[909] Übersicht in Ingco/Ng 1998: 27-28.

[910] Nicht mehr zu diesem Bereich gehören die Provincial Liquor Control Authorities. Siehe die WTO-Notifikation unter State Trading von Kanada: G/STR/N/4/CAN, 5 November 2002: 1.

[911] Siehe die WTO-Notifikation unter 'state trading' der USA: G/STR/N/4/USA, 24 November 2003: 1. Schon 1995 und 1996 wird das CCC als Staatshandelunternehmen bei der WTO notifiziert. USDA 1999: 4.

[912] USDA 1999: 8; in China übergibt COFCO die folgenden Prozentzahlen an private Händler: Weizen 10 %; Mais 40 %; Reis 50 % (Japonica), 10 % (Indica). Der Rest bleibt in den Händen des Staatshandelsunternehmens. Staatshandel besteht im Baumwollbereich. Im Ölsaatenbereich findet eine progressive, aber weitgehende Liberalisierung statt. Siehe: Hermanns 2001: 279-282.

abgetrennt vom sonstigen heimischen Markt, auf dem ein bestimmtes administrativ festgelegtes Preisniveau als Produktionsanreiz aufrechterhalten wird.[913]

Der generelle Vorwurf der neoklassisch liberalen Literaturrichtung, daß es vor allem dem staatlichen Einfluß auf Agrarpolitiken zugeschrieben werden kann, Preisschwankungen auszulösen und sogar zu erhöhen (durch die Isolation heimischer Preise vom Weltmarkt, welches angeblich der Grund für weniger elastische Marktreaktionen sei), ist wissenschaftlich nicht aufrechtzuerhalten.[914] Schon deshalb kann eine vollständige Liberalisierung nicht unbedingt das sachlich begründbare Ziel einer weltweiten Agrarhandelsordnungspolitik sein. Schließlich haben auch die Wechselkursentwicklungen und die oft wenig erfolgreichen Versuche, die Preise zu stabilisieren, einen Einfluß auf die Preisentwicklungen[915]:

5.4 Preisstabilisierung durch internationale Rohstoffabkommen

Eine Stabilisierung dieser Preise wurde und wird noch im Einzelfall mit Rohstoffabkommen (international commodity agreements, 'ICAs') versucht. Teils wurden diese Rohstoffabkommen, mitsamt ihrer Vorratslager, von den Konsumentenländern mitfinanziert und diese hatten dort eine mal mehr und mal weniger einflußreiche Repräsentanz inne. Dazu kamen Abstimmungsversuche der der Produzentenländer untereinander, die teils ad hoc stattfanden. Hier werden die Beispiele Kautschuk, Zinn, Kaffee und Kakao näher beschrieben[916]:

Erwähnenswert ist, daß diese Rohstoffabkommen ein Grund dafür waren, daß in Entwicklungsländern staatlich kontrollierte Vermarktungsgesellschaften bzw. sog. Marketing Boards gegründet wurden, denn diesen haben nicht nur intern versucht Preisniveaus zu stabilisieren, sondern auch Vorratslager unterhalten.[917]

Auffällig ist zuerst einmal, daß der nach langen Verhandlungen im Rahmen der Forderung der Entwicklungsländer nach einer Neuen Weltwirtschaftsordnung beschlossene Gemeinsame Fonds zur Rohstoffpreisstützung ('common fund'), dessen Erster Schalter ('first account') seit dem 19.6.1989 auch über eine Mindestfinanzierung verfügt, bislang nicht benutzt wird.[918] Die lag an bestimmten,

---

[913] Kheralla et al. 2000a: 6-8; 35, 147-153.

[914] Dies zeigt am Beispiel des Reismarktes Jayne 1993: 62-86. Empirisch kann gezeigt werden, daß geringe Angebotselastizitäten nicht an mangelnder Weltmarktintegration liegen, sondern schon in den Ländern selbst erkennbar sind. Weiterhin wird in der liberalen Literatur nicht diskutiert, welche Preisschwankungen im alternativen, liberalen Szenario auftreten würden. Preisschwankungen würde es auch in einer vollständig liberalen Welt geben, denn diese liberale Welt ist auch im Agrarbereich nicht von neoklassischen, sondern vom dynamischen Wettbewerb geprägt, der impliziert, daß es Marktversagen wie Unsicherheiten und Informationsmängel gibt. Ebenso gibt es das Problem höherer Erträge durch technischen Fortschritt, welcher wiederum Kleinbauern bedroht. Nur dazu: Gabre-Madhin et al. 2003. Staatliche Akteure können natürlich auch in problematischer Art und Weise wirken. Es gibt aber keine überwältigend klaren Gründe dafür, das jetzige System vollständig abzulehnen und als ineffizient anzusehen. Jayne 1993: 3-6. Das bedeutet wiederum nicht, daß eine partielle Liberalisierung auch im Agrarbereich nicht effizienzerhöhend sein kann.

[915] Cashin/McDermott 2002: 196. Dazu kommen noch die Auswirkungen von Importeinbrüchen und neuer Exportstrukturen, die durch die Länder der ehemaligen Sowjetunion ausgelöst worden sind. Borensztein et al. 1994: 25.

[916] Michaelowa/Naini 1995: 21-24 (Kautschuk), 24-27 (Zinn), 28-30 (Kakao), 32 (Kaffee). Das Zuckerabkommen gibt es seit 1984 nicht mehr. Das Tropenholzabkommen verfügt über keinen Interventionsmechanismus. Von Gilbert (1995) werden auch ad hoc Versuche der Produzentenländer beschrieben, ohne Abkommen, auf die Preise einzuwirken. Siehe Gilbert 1995: 12-13.

[917] Borensztein et al. 1994: 19-20; Cashin et al. 2000: 200.

[918] Auf der UNCTAD IV 1976 in Nairobi wurde ein sog. Integriertes Rohstoffprogramm (integrated programme for commodities, 'IPC') für die zehn Kernrohstoffe Kaffee, Kakao, Zucker, Zinn, Kautschuk, Baumwolle, Baumwollgarn, Jute, Juteprodukte, Hartfaser,

ungünstigen Erfahrungen mit der Preisstabilisierung in Rohstoffabkommen, aber auch daran, daß die Industrieländer seit Beginn der neunziger Jahre Interventionen zunehmend abgeneigt waren.

Kautschuk. Bis heute zu Interventionen in der Lage ist das seit 1980 bestehende Naturkautschukabkommen. Es verfügt über Angebotsbeschränkungen, ein Ausgleichslager, welches zu gleichen Teilen von exportierenden und importierenden Ländern finanziert wird. Ein Grund für den Erfolg ist, daß es nur sechs Erzeugerländer gibt, mit 94 % am Weltexport, darunter sind Thailand, Indonesien und Malaysia die wichtigsten Produzenten und die USA, EU und Japan importieren 60 % der Gesamtimporte. Dies erleichtert die Abstimmung untereinander. Hier gelang es mit der Festlegung eines realistisch angelegten, dem Markt nicht völlig widersprechenden Preisbandes und dem Anlegen von Vorratslagern, eine Preisstabilisierung nicht aber Preiserhöhung in den achtziger Jahren zu erreichen.[919]

Zinn. Das seit 1956 bestehende Zinnabkommen ist das Negativbeispiel. Durch die Dominanz von sechs Produzentenländern im Zinnrat wurde versucht, die in den siebziger Jahren ansteigenden Preise in den achtziger Jahren aufrechtzuerhalten und noch weiter zu erhöhen, obwohl es damals zu einem Produktionsanstieg in Bolivien, China und Brasilien kam, Länder, die nicht an dem Abkommen beteiligt waren und sich schon deshalb ein Preisverfall ankündigte. Schon 1982 war das Vorratslager gefüllt und es gab immer weniger Gelder für zusätzliche Käufe. Am 24.10.1985 wurden die Käufe ganz eingestellt und es kam zu einem starken Preisverfall, der zu dem teuren (und damit für andere Abkommen abschreckenden[920]) Ende des Abkommens führte.[921]

Zucker. Auf dem internationalen Zuckermarkt wurde seit 1864 versucht eine Preisstabilisierung herbeizuführen. Ein Zuckerabkommen gibt es seit 1937 bzw. 1953. Das Abkommen von 1953 scheiterte 1956/1957 während der Suezkrise, später wegen der Verlagerung der kubanischen Exporte in die Sowjetunion. Im Jahre 1968 trat ein neues Abkommen in Kraft, dem allerdings die USA und die EU fernblieben. Erneut verhandelt wurde 1977 und 1983. Damals wehrte sich die EU, die seit Mitte der siebziger Jahre als Nettoexporteur auf dem Weltzuckermarkt auftrat, gegen Exportquoten. Später,

---

Hartfaserprodukte (Sisal), Tee, Kupfer und für acht weitere Rohstoffe, pflanzliche Öle, Bananen, Rindfleisch, tropische Hölzer, Bauxit, Eisenerz, Mangan, Phosphate gefordert. Im Juni 1980 wurde die Errichtung eines Gemeinsamen Fonds beschlossen, neun Jahre später, 19.6.1989, waren die Pflichtbeiträge zur Gründung und für den sog. Ersten Schalter für Interventionen im Rohstoffbereich u.a. für Vorratslager bezahlt und der Gemeinsame Fond begann in Amsterdam, mitsamt Governeursrat, seine Arbeit. Vorgesehen ist, daß der Gemeinsame Fonds sich mit den bestehenden Rohstoffabkommen assoziiert, von diesen Einlagen erhält und Kredite vergibt. Es gelingt anfangs nicht, den Zweiten Schalter zu aktivieren, weil die USA ihre Beiträge nicht zahlen und die Ratifizierung verweigern. Australien und Kanada ziehen sich 1992 und 1993 aus dem Fonds zurück. Der Erste Schalter ist aktiv, wird aber bislang nicht genutzt, auch nicht für das Kautschukabkommen, welches den Anforderungen entsprechen würde. Insgesamt gesehen ist es auch nicht ratsam den Ersten Schalter zu nutzen, weil unklar ist, ob dadurch nicht Spielräume für die Rohstoffabkommen eher beschränkt werden, z.B. bzgl. einer Kreditaufnahme. Mittlerweile ist auch der Zweite Schalter ('second account') aktiv, er fördert etwa Marketingprojekte für Rohstoffprodukte aus Entwicklungsländern, verfügt aber über keine Interventionsmechanismen. Michaelowa/Naini 1995: 13-21, 37-39, 41-56.

[919] Eine Preiserhöhung wird nicht angestrebt, denn bei Niedrigpreisperioden wird nicht interveniert. Ein Problem, auf welches hier gestoßen wird, ist, daß die Qualität des Kautschuks abnimmt, wenn er zu lange gelagert wird. Dies erschwert eine Preisstabilisierung. Michaelowa/Naini 1995: 21-24, 60-64. Zu den Niedrigpreisperioden Gilbert 1995: 23-25.

[920] Gilbert 1995: 15.

[921] Bis 1985/1986 lag der Preis bei US$ 12000/t, ab 1987 lag der Preis bei US$ 5000/t, um 1990 herum gab es einen Preissprung auf US$ 10000/t und dann wieder ein Absinken auf den Wert von 1987. Das Zinnabkommen wurde am 31. Juli 1990 liquidiert, mit Schulden von DM 3,8 Mrd.. Unklar sind die entwicklungspolitischen Vorteile des Abkommen, weil nicht nur die Industriestaaten höhere Preise zu zahlen hatten, sondern auch etwa Indien und Ecuador, und diese höheren Einkünfte gingen an Länder wie Malaysia, die relativ weiter entwickelt waren. Michaelowa/Naini 1995: 60-64.

1983 ist die EU mit einer Exportmenge von 4,35 Mill. t einverstanden, dies wird aber von Kuba und Australien nicht akzeptiert (dies entsprach den europäischen Exporte in diesem Jahr, die hernach absinken, hier wäre also durchaus Verhandlungsspielraum gewesen).[922] Die Preise für Zucker sinken nach einem kurzen Hoch aber 1980/1981 bis 1986/1987 um 30 % ab.[923] Dies geschieht, während die EU die Exporte ausweitet und 1980/81 schon mehr als die Hauptexportländer exportiert. Dies führt zu sozialen Problemen in Zuckerexportländern wie den Philippinen.[924]

Kaffee. Das Kaffeeabkommen hat eine lange Geschichte hinter sich. Seit 1936 gab es Bestrebungen der Produzentenländer die Preisniveaus zu stabilisieren und seit 1963 bestand ein Exportquotensystem. Im Jahre 1983 umfaßte die Internationale Kaffeeorganisation 51 Produzenten und 21 Verbraucherländer. Das Abkommen geriet in eine Krise durch einen Streit über die Quotenfestlegung zwischen Produzenten der Robusta-Sorte (Brasilien, Indonesien und bestimmte afrikanische Länder), die traditionell größere Quoten hatten und den Arabica-Ländern (Mittelamerika, Kolumbien, Kenya, Tansania mit Unterstützung der USA), deren Kaffeesorte zunehmend nachgefragt wurde. Zudem fand eine Überproduktion statt. Im Jahre 1993 scheiterte der letzte Versuch des Kaffeerates, neue Quoten zu entwickeln. Seither besteht das Kaffeeabkommen weiter, ist aber nur noch für den Informationsaustausch vorgesehen.[925] Das Kaffeeabkommen stand (ähnlich wie die OPEC 1986 von Saudi Arabien diszipliniert wurde) die meiste Zeit unter der Drohung Brasilien, seine Vorräte zu verkaufen, was zu einem extremen Preisverfall geführt hätte. Diese Vorräte gingen aber in der Zeit des Scheiterns des Abkommens zur Neige.[926] Es gelingt jedoch wenig später unter der Federführung Brasiliens eine Alternative zu finden. Die neue 1994 wirksame Organisation heißt Association of Coffee-Producing Countries (ACPC). Es gelingt auch afrikanische Staaten und Indonesien zu integrieren und seither wird wieder versucht, mit Exportkontrollen den Kaffeepreis zu stabilisieren.[927]

Kakao: Ein weiteres wichtiges Internationales Rohstoffabkommen ist das seit 1972 bestehende Internationale Kakaoabkommen. Es ist in den siebziger Jahren inaktiv, weil der Preis 1976-1979 weit über dem vorgesehenen Interventionspreis lag. Durch diesen Preisanreiz und Schwierigkeiten beim Kakaoanbau in Ghana wird die Elfenbeinküste zum größten Kakaoproduzenten. Brasilien, Indonesien und Malaysia kommen neu hinzu. Die Elfenbeinküste tritt dem Abkommen nicht bei. In den achtziger Jahren scheitern Stabilisierungsversuche, weil die Vorratslager zu schnell gefüllt sind, Gelder fehlen und der steigende Dollar Vorhersagen erschwert. Ingesamt gesehen kann das dritte und vierte Kakaoabkommen ein langfristiges Absinken des Kakaopreises in den achtziger Jahren nicht stoppen und wird als "wirkungslos" eingestuft.[928] Das fünfte Internationale Kakaoabkommen verabschiedet

---

[922] Borchert et al. 1987: 128-135; Gilbert 1995: 13.

[923] Ab 1983 lag der Preis unter 10 Cents/Pfund, er sank teils auf 3-5 Cents/Pfund ab. Geschätzt wird, daß die Produktionskosten in tropischen Ländern bei 10-12 Cents/Pfund liegen, obwohl der Zuckerrohranbau wiederum eigentlich Kostenvorteile aufweist. Borchert et al. 1987: 122, 133.

[924] Die Produktion in den Philippinen sinkt von Anfang der achtziger Jahre von 3,5 Mill t auf 1985 1,6 Mill. t. Anpassungsprobleme sind von der philippinischen Zuckerinsel Negros überliefert. Dort haben es Großgrundbesitzer leichter als Kleinbauern ihre Produktion auf andere Güter umstellen. Borchert et al. 1987: 134.

[925] Im Jahre 1993 scheiden die USA endgültig aus. Die BRD bleibt als größter Verbraucher weiter Mitglied. Michaelowa/Naini 1995: 30-32. Als besserer Kaffee- und Länderkenner weist sich aus: Gilbert 1995: 19.

[926] Gilbert 1995: 20.

[927] Gilbert 1995: 30-32.

[928] So kommt es zu einem Zwischenhoch von 120 US cts/lb 1984, bis 1989, dem Ende der Interventionen, sinkt der Preis auf 60 cts/lb. Michaelowa/Naini 1995: 67.

sich von einem Vorratslagermechanismus und versucht seither mit Produktionseinschränkungen die Preise zu stabilisieren.[929]

Weizen, Fleisch, Milch. Seit 1971 besteht ein Internationales Weizenabkommen, das innerhalb der Verhandlungen der Tokio-Runde wiedererweckt werden sollte, dies scheitert aber an vollkommen unterschiedlichen Interessen.[930] In dieser Verhandlungsrunde wurde auch ein Internationales Milchabkommen und ein Internationaler Fleischrat etabliert, die aber keinen Einfluß auf das Marktgeschehen haben.[931]

5.5 Preisstabilisierung durch ad hoc Kartelle

Diese neue Organisation kaffeeproduzierender Länder wird von einigen Staaten als außerhalb der Internationalen Rohstoffabkommen angesiedelt angesehen und als Kartell bezeichnet.[932] Solche ad hoc Produzentengemeinschaften außerhalb der ICAs gibt es mehrere.[933] Die Entwicklungsländer können mit diesen ad hoc versuchen, höhere Preise durchzusetzen, sich aber teils nicht gegen große Unternehmen durchsetzen. Weil im Bananenbereich vier multinationale Konzerne ca. 75 % des Welthandels kontrollierten, scheiterte in den siebziger Jahren ein Versuch bananenexportierender Länder eine Exportsteuer zu erheben.[934]

Es nicht nur die Entwicklungsländer, die solche Preisstabilisierungen versuchen. Im Aluminiumbereich wurde angesichts fallender Preise durch den Markteintritt russischer Unternehmen ein weltweites Produktionssenkungsabkommen ausgehandelt.[935] Vermeldet wird weiterhin, daß Entwicklungsländer, die Bauxitexporteure (Inputgut für die Aluminiumherstellung) sind, versuchten, eine Exportabgabe zu etablieren. Die Marktmacht großer Aluminiumkonzerne führt dazu, daß diese Exportabgabe verringert wurde.[936]

---

[929] Der drittgrößte Produzent Indonesien hält sich nicht an die Absprachen. Generell werden die Aussichten im Kakaobereich über Produktionseinschränkungen Preise zu stabilisieren skeptisch eingeschätzt Gilbert 1995: 16-18, 37-38; so auch Michaelowa/Naini 1995: 27-30.

[930] Josling/Tangermann 1996: 91.

[931] Josling/Tangermann 1996: 90-93.

[932] Dies ist die Position der USA, die Position der EU ist aufgeschlossener Gilbert 1995: 40.

[933] Hier wird eine unkommentierte Aufzählung reproduziert: "Inter African Coffee Organization; Afro-Malagasy Coffee Organization; Cocoa Producers Alliance; Association of Coffee Producing Countries; Group of Latin American and Caribbean Sugar Exporting Countries (GEPLACEA); Union of Banana Exporting Countries (UPEB); Association of National Rubber Producing Countries (ANRPC); African Timber Organization; Asian and Pacific Tropical Timber Community; African Groundnut Council; Asian and Pacific Coconut Community; International Pepper Community; Intergovernmental Council of Copper Exporting Countries (CIPEC); Organization of Petroleum Exporting Countries (OPEC); Organization of Arab Petroleum Exporting Countries (OAPEC); Association of Tin Producing Countries (ATPC); Primary Tungsten Association." Aus South Centre 1996: 82, Fußnote 39.

[934] South Centre 1996: 53.

[935] Ein sog. Aluminium Memorandum of Understanding wurde auf Druck der EU Aluminiumindustrie, unter Federführung der Kommission nach Antidumpinguntersuchungen und nachfolgenden Verhandlungen auf die Ebene eines VERs erhoben, welches dann auf Regierungsebene mit U.S.-Produzenten abgestimmt wurde. Das U.S. Justizministerium leitete daraufhin eine Untersuchung wegen Verstoßes gegen das Kartellverbot ein. Gilbert 1995: 33-37. Dahinter steht, daß die U.S. Regierung 1994 eine Gründung eines Aluminiumkartells mit russischen Produzenten erlaubte, wobei Ann Bingaman, die zuständige Staatssekretärin der Wettbewerbsbehörde, in einer turbulenten Sitzung Widerstand leistete, aber vom State Department überstimmt wurde. Die Kartellabmachung wurde sodann vage formuliert, um einer Verfolgung durch die Wettbewerbsbehörden zu entgehen, wobei das Kartell nur bis 1995 bestand. Im Jahre 2000 tauchten Gerüchte auf, daß sich die beiden größten russischen Aluminiumproduzenten auf ein abgestimmtes Geschäftsverhalten geeinigt haben. So wird die Geschichte zuende erzählt von einer Person, die bei dieser Sitzung unter Präsident Clinton anwesend war. Stiglitz 2002: 204-205, 297.

[936] South Centre 1996: 53.

5.6 Preisstabilisierung durch Instrumente der Finanzmärkte

Eine Preisstabilisierung durch die Instrumente der Finanzmärkte stößt auf diverse Probleme, darunter für Entwicklungsländer hohe Informationskosten, dazu kommen intransparente Märkte, die womöglich sogar künstlich erzeugt werden, um großen Investmentfonds für Spekulationsstrategien Anreize zu geben. In bezug auf sinnvoll einsetzbare Instrumente sind oft zu wenige Marktteilnehmer vorhanden und es gibt Schwierigkeiten Verträge anzubahnen, auch weil einige Entwicklungsländer nicht als kreditwürdig angesehen werden. Wiewohl es nicht unmöglich ist und einzelne Preisabsicherungsverträg zustande kommen, bestehen diese Schwierigkeiten.[937] Burkina Faso hat beispielsweise zweimal seine Baumwollproduktion mit einem 'forward contract' preislich abgesichert. Einmal mußten bei einer Mißernte Strafzahlungen aufgebracht werden, einmal konnte Zahlungen entgegengenommen werden, als die Weltmarktpreise stark absanken.[938] Die Weltbank führt derzeit Studien durch, um die Nutzbarkeit solcher Finanzierungsinstrumente zu untersuchen. Beim Thema Dürreversicherung gesteht die Weltbank zu, daß es begründbar wär, eine solche Versicherung staatlich zu subventionieren, wenn der Großteil der Wirtschaft von einer Nahrungsmittelresource abhängt und gezeigt werden kann, daß durch die Subventionierung zusätzliche Investitionen in Technologie erfolgen.[939] Bei der Beschäftigung mit diesem Thema wird ebenso deutlich, daß es durchaus möglich ist, staatliche Agrarbanken erfolgreich zu administrieren, so in Marrokko und in Thailand. Die privaten Finanzmärkte bieten diesen staatlichen Banken solche Finanzierungsinstrumente gerne an, wohingegen sich die privaten Finanzmärkte aus dem Geschäft mit Kleinbauern, in Ländern Afrikas, zurückziehen, weil dies als zu risikoreich bewertet wird. Versicherungen werden dort Exporteuren angeboten.[940]

5.7 Fazit Preisstabilisierung

Insgesamt gesehen werden die Wirkungen der Rohstoffabkommen und der ad hoc Versuche, Rohstoffpreise zu beeinflussen, skeptisch und differenziert gesehen. Zwar sei eine temporäre Verringerung der Preisschwankungen und sogar in einem gewissen Rahmen eine Preisstabilisierung (bei sinkenden Preisen) möglich, wenn Preisbänder realistisch gesetzt werden (bsp. Naturkautschuk). Oft seien die Preisschwankungen aber zu hoch, sodaß dies durch Vorratslager kaum aufgefangen werden könne. Dazu bewirken höhere Preise, die gegen den Markttrend gehalten werden, den Einstieg neuer Produzenten (oder den Ausstieg von Ländern aus dem Abkommen) und sind langfristig schon aus diesem Grund schwer aufrechtzuerhalten. Angezweifelt wird, ob Rohstoffabkommen zur Preissteigerung bzw. Stabilisierung geeignet sind.[941] Andere Autoren äußern sich differenzierter und erwarten, daß im Falle Kakao und Zucker durch die Abkommen keine Anreize für den Einstieg neuer

---

[937] Die Bewertungen können hier nur zusammengefaßt werden. Die Beschwerde über "Preisbeeinflussung" durch Investment-Fonds stammt nicht von linken Kritikern, sondern vom Deutschen Kaffeeverband. Michaelowa/Naini 1995: 98-101; ähnlich skeptisch auch aus dem Blickwinkel des IMF. Erwähnt wird immerhin, daß die International Finance Corporation einige 'commodity swaps' für Privatunternehmen in Entwicklungsländern abgesichert hat. Borensztein et al. 1994: 22.

[938] Hermanns 2005b: 105.

[939] Hermanns 2005b: 104-105.

[940] Ebenso scheitern Gründungsversuche für Agrarbanken in Afrika aufgrund von Managementproblemen, so in Kamerun. Hermanns 2005b: 105.

[941] Michaelowa/Naini 1995: 85-87.

Länder ausgehen würden und bewerten die Erfahrungen so, daß der Kollaps der Preisstabilisierung von einem temporären Überangebot ausging. Anders sei dies im Fall von Kaffee und Zinn zu bewerten, hier sei versucht worden durch die Abkommen höhere Preisniveaus zu etablieren, die auch zu neuer Produktion Anreize boten. Dadurch sei es zum Zusammenbruch der Abkommen gekommen.[942] Auch hinter der aktuellen Debatte, welchen typischen Zeithorizonte die Preisschwankungen haben, steht die Frage, ob Preisstabilisierung auf weltweiter Ebene für Rohstoffe überhaupt möglich ist. Wenn die typischen Preisschwankungen eher kurzfristig wären, könnte die Finanzierung von Vorratslagern leichter gelingen, als wenn es sich um Preisschocks handelt, die typischerweise mehr als fünf Jahre anhalten:

Typischerweise erholen sich die folgenden Grundstoffe nach weniger als 1 Jahr von einem Preisschock: Bananen, Speiseöl, Lederhäute, Weichholz (Stämme), Weichholz (geschnitten), Zucker (EU), Tee und Zinn. Von 1 bis 4 Jahren brauchen: Aluminium, Fischmehl, Benzin, Eisenerz, Lammfleisch, Naturkautschuk, Sojabohnen, Sojabohnenmehl, Zucker (USA), Weizen. Von 5 bis 8 Jahren dauert die Erholung bei: Rindfleisch, Kokosnußöl, Kupfer, Erdnußöl, Blei, Mais, Palmenöl, Phosphat, Sojabohnenöl, Wolle (grob), Wolle (fein), Zink. Von 9 bis 18 Jahren: Kaffee ('other milds'), Baumwolle, Nickel, Zucker (freier Markt), Reis. Keinerlei Erholungstrends weisen auf: Kakao, Kaffee ('robusta'), Gold, Hartholz (Stämme), Tabak und Drei-Superphosphat.

Geschlossen wird daraus, daß in vielen Fällen Preisstabilisierungsmaßnahmen kaum aufrechtzuerhalten bzw. finanzierbar sind.[943]

Selbst wenn die diesbezüglichen Chancen optimistischer gesehen werden, ist es realistisch gesehen nur dann wahrscheinlich die Ziele zu erreichen, wenn die Abkommen bestimmten Bedingungen genügen. Diese sind nach Ansicht des South Centre (1996) derzeit nur für folgende Grundstoffe vorhanden: Kaffee, Kakao, Zinn, Tee und Naturkautschuk.[944]

5.8 Daten zu Terms of Trade im Grundstoffbereich

Wie sehen die Terms of Trade-Entwicklungen aus? Einstieg ist hier die stochastische Trendanalyse von Cuddington (1992), der für den Zeitraum von 1900 bis 1984 herausfindet, daß 16 von 26 Grundstoffpreisen (ohne Öl, aber mit Kohle) keinen klaren Trend aufweisen, fünf haben negative und fünf positive Trends. Dieser Artikel wird kritisiert von Léon/Soto (1995), welche mit einer ähnlichen Methode für 15 von 24 Grundstoffpreisen (ohne Energierohstoffe) in einer längeren Zeitperiode, 1900 bis 1993 einen negativen Trend nachzeichnen kann (-1,5 % pro Jahr), sechs sind ohne klaren Trend

[942] Gilbert 1995: 26.

[943] Dazu kommt noch, daß die positiven Preisschocks kürzer anhalten, als die negativen Trends. Cashin et al. 2000: 210-204. Siehe auch Cashin/McDermott 2002; Cashin 2003.

[944] Die Bedingungen: Das Weltangebot muß von dem Abkommen weitestgehend abgedeckt werden, alle Produzenten und auch möglichen Produzenten sollten das Abkommen unterstützen, die Weltnachfrage muß inelastisch sein, das Abkommen sollte flexibel sein und eine realistische Preisgestaltung anstreben und eine zuverlässig kontinuierliche Politiklinie sollte verfolgt werden. Es sollten realistischerweise weiterhin keine anderen mächtigen Akteure vorhanden sein, etwa multinationale Konzerne, noch sollte es einfach sein, das Produkt zu substituieren, wie etwa im Bereich der Pflanzenöle. Oder es dürfen keine neue Technologien eingesetzt werden, die Einsparungen beim Verbrauch erzielen. South Centre 1996: 50-51 (Bedingungen im engen Sinn), 52-54 (realistische Hinzufügungen).

und drei klar positiv (0,9 % pro Jahr).[945] Insgesamt wird ein Preisabfall von 16 % für die gesamte Zeitperiode berechnet und die Prebisch/Singer-These bestätigt gefunden.[946]

5.8.1 Net barter terms of trade: Bezüglich der net barter terms of trade von Grundstoffen (mit Öl, Kohle) im Vergleich zu Industriegütern werden negative Trends festgestellt.

Cashin/McDermott (2002) stellen einen langfristigen Trend von jährlich - 1 % seit 140 Jahren fest.[947] Bemerkenswert sind temporär stark absinkende net barter terms of trade (für sämtliche Güter, die in dem Index befindlich sind): Zwischen 1862 und 1999 gibt es 8 mal einen Verfall von 25 % und mehr, zwischen 1951 bis 1971 von 106 % und zwischen 1973 und 1975 ein Verfall von 39 %.[948] Dies sind aber nun lange Zeiträume und es ist fraglich, welche Aussagekraft diese Ergebnisse für die heutige Situation haben:

Von Diakosavvas/Scandizzo (1991) wird dieser langfristig abfallende Trend bestätigt, indem eine negative net barter terms of trade-Entwicklung von 1900 bis 1960 nachgezeichnet wird, nicht aber für die Zeitperiode 1960 bis 1982.[949] Für 1948 bis 1986 finden aber Bloch/Sapsford (1996) durchaus eine negative net barter terms of trade-Entwicklung, von -0,8 % pro Jahr. Ohne eine Expansion des Outputs im Bereich des verarbeitendem Sektor in der Weltwirtschaft wäre es zu einem - 4,5 % Trend gekommen.[950]

Einige konkretere Daten: Nimmt man 1960 als Ausgangspunkt lagen im Bereich Getränke die net barter terms of trade 1982 wieder auf dem Indexwertniveau von 1960, nämlich 145, dazwischen gab es 1978 einen Anstieg auf 300. Weizen lag 1960 auf dem Niveau 75; 1982 auf dem Niveau 50. Nahrungsmittel stiegen von 75 auf 80; Agrarprodukte sanken von 85 auf 80; Zucker sank von 300 auf 100 (ist mal auf 550, 1967, und dann auf 30, 1975); Baumwolle sank von 150 auf 85; Naturkautschuk von 290 auf 190 (mit deutlich geringeren Schwankungen[951]).[952]

Auch aktuellere net barter terms of trade-Daten können präsentiert werden, aber in aggregierterer Form: So sanken die net barter terms of trade für Primär bzw. Agrarprodukte (ohne Öl: 'real non-oil commodity prices') seit dem Erreichen eines temporär höheren Niveaus im Zeitraum von 1984 bis 1992 um 45 % ab und erreichten ihren niedrigsten Stand seit 90 Jahren.[953] Sinkende net barter terms of

---

[945] Die 24 Grundstoffe sind: Aluminium, Bananen, Fleisch, Kaffee, Kakao, Kupfer, Baumwolle, Lederhäute, Jute, Lammfleisch, Blei, Mais, Palmenöl, Reis, Gummi, Silber, Zucker, Tee, Holz, Zinn, Tabak, Weizen, Wolle und Zink. Léon/Soto 1995: 14-15. Für welche Grundstoffe diese Trends zutreffen wird nicht angegeben.

[946] "Finally, as regards to the Prebisch-Singer hypothesis results are mixed: though the majority of cases exhibit a negative long-run trend there are cases of zero or positive trends, rendering this negative trend a common, though not universal phenomenon. " Léon/Soto 1995: 17. Hinter diesen Daten liegen strukturelle Brüche, so der Preisverfall im Jahre 1921, der einen irreversiblen Rückgang von 40 % beinhaltet hat. Diese Schätzung liegt um ein Drittel niedriger als in Studien zuvor. Léon/Soto 1995: 4, 17.

[947] Cashin/McDermott 2002: 196.

[948] Anhand des Economist's Index of Industrial Commodities, hier ist Öl und Kohle vertreten, es fehlen aber einige tropische Produkte, wie Tee, Kaffee, Kakao etc. Einbezogen sind dagegen aber, teilweise jedenfalls, Textilrohstoffe: Wolle, Garn, Textilien und Seide. Siehe für die Details der Daten Cashin/McDermott 2002: 191.

[949] Diakosavvas/Scandizzo 1991: 242.

[950] Bloch/Sapsford 1996: 65.

[951] Vorsicht: Dies sind terms of trade und keine Preisschwankungen.

[952] Daten je für 1960 und 1982 abgelesen aus den Abbildungen von Diakosavvas/Scandizzo 1991: 255-258.

[953] Borensztein et al. 1994: 1.

trade lagen insbesonders für afrikanische Länder vor und implizieren Wohlfahrtsverluste.[954] Wie sieht es für die gesamten Exporte in der Zeit der Schuldenkrise für die Entwicklungsländer aus? Zwischen 1980 und 1985 gelang es nur Brasilien, Indien, Bangladesh, Costa Rica, Jugoslawien und Korea die Exporte zu steigern ohne net barter terms of trade Verschlechterungen hinnehmen zu müssen.[955]

5.8.2 Income terms of trade. In bezug auf die income terms of trade kann ein etwas positiveres, aber weiterhin ambivalentes Bild gezeichnet werden. Denn erst einmal ist festzustellen, daß es den Entwicklungsländern - abgesehen von Sub-Sahara Afrika - gelingt durch die Steigerung der Exportvolumina einen absolut höheren Geldwert ihrer Grundstoffexporte (ohne Öl) zu erwirtschaften. Insgesamt gesehen sanken dadurch die income terms of trade bzw. die Kaufkraft weniger stark ab, als dies die Zahlen für die net barter terms of trade erwarten lassen, von 1980 mit dem Indexwert 100 auf 91 im Jahre 1991.[956] Diese Feststellung gilt für alle Ländergruppen, bis auf Afrika unterhalb der Sahara, welches absolut gesehen einen Wertverlust von 1980 US$ 16,3 Mrd. auf 1991 US$ 13,8 Mrd. (Volumen stieg von Indexwert 100 auf 115, Wert pro Einheit sank auf 74) hinnehmen mußte. Süd- und Südostasien erwirtschaftete eine Wertsteigerung von US$ 34,3 Mrd. auf US$ 49,7 Mrd. (Volumen erhöhte sich von 100 auf 149, Wert pro Einheit sank auf 89). Lateinamerika und Karibik steigerten ihr Einkommen von US$ 46,3 Mrd. auf US$ 53,8 Mrd. (und das Volumen stieg von 100 auf 140, Wert pro Einheit sank auf 78); andere Regionen erhöhten die Einkünfte von US$ 12,1 Mrd. auf US$ 16,2 Mrd. (Volumen stieg auf 140, Wert pro Einheit sank auf 95).[957]

5.9 Nominale und reale Preisentwicklungen

Nominale und reale Preisentwicklungen. Die Terms of Trade Daten setzen die Rohstoffpreise in ein relatives Verhältnis mit Industriegütern. Dies mag der Konvention entsprechen und zeigt die Effekte für Volkswirtschaften, die immer auch von Importen abhängig sind. Diese Daten zeigen aber nicht die direkten Auswirkungen auf der Ebene der Preisanreize beispielsweise für Kleinbauern. Wichtig für diese Akteure sind die nominalen Preise und die Preise für die Betriebsmittel (Düngemittel etc.). Zusätzlich zu beachten für die Einkommenssituation ist die Inflationsrate, welche bestimmt, wieviel sich ein Kleinbauer für seine Einkünfte kaufen kann.

5.9.1 Nominale Preisentwicklungen. Die nominalen Preise für wichtige Agrarprodukte bzw. Rohstoffe zeichnen sich durch vermehrte Fluktuationen nach 1970, durch oft relativ kurze Booms und längere, teils sehr lange oder sogar permanente Niedrigpreisperioden aus.[958] Nur für Agrarprodukte steigen die

---

[954] Die Exporterlöse gingen zwischen 1980 bis 1992 zurück für Burundi –3,7; Elfenbeinküste –8,2; Kenya –5,4; Tansania –5.6; Ausnahme: Senegal plus 3,6; Mauretanien 13,2. In Lateinamerika gingen die Erlöse für Bolivien –0,7 Prozent zurück. Andere Länder, etwa Brasilien, Kolumbien, Mexiko, Uruguay, Malaysia, Pakistan, Philippinen, Sri Lanka, Thailand haben steigende reale Exporteinkommen, wobei diese Länder auch verarbeitete Produkte exportierten. Borensztein et al. 1994: 1-4.

[955] In bezug auf die gesamten Exporte wird dies in der Studie berechnet. Die anderen Länder mit zwischen 2 % und 10 % sinkenden Terms of Trade sind: Argentinien (-6 %), Chile (-8%), Kolumbien (-1%), Elfenbeinküste (-7%), Jamaica (-10 %), Marokko (-3%), Peru (-8%), Philippinen (-1%), Uruguay (-6%), Malaysia (-5 %), Nicaragua (-10 %), Pakistan (-3%), Sudan (-6%), Thailand (-6%). Siehe für die Reproduktion einer Studie über den Zeitraum der achtziger Jahre, die den Zusammenhang Schuldenkrise, Exportsteigerung und dadurch sinkende Terms of Trade thematisiert: Zweifel/Heller 1997: 215-216.

[956] Siehe **Tabelle 27**. Mit Ricardo ließe sich hier fragen, inwiefern nicht eine Allokation der Ressource Arbeitsproduktivität in anderen Bereichen nicht sinnvoller angelegt gewesen wäre.

[957] South Centre 1996: 95.

[958] Weniger als 1 Jahr dauern die Schocks bei Bananen, Heizöl, Häuten, Weichholz, Zucker (EU), Tee und Zinn. Zwischen 1 und 4 Jahre halten die Schocks an bei: Aluminium, Fischmehl, Benzin, Eisenerz, Lammfleisch, Gummie, Sojamehl, Sojabohnen, Zucker (USA), Weizen.

nominalen Preise seit 1961 (Indexwert 35) allerdings bis 1980 klar an (Indexwert 100), danach fluktuieren die aggregierten Preise um den Indexwert 100, weisen aber z.B. seit 1996 einen Abfall vom Indexwert 110 auf 90 auf.[959] Dahinter verstecken sich für wichtige Agrarprodukte wie Kaffee, Kakao, Baumwolle, Palmenöl und Zucker seit 1980 negative nominale Preisentwicklungen.[960]

Bei den Grundnahrungsmitteln Mais, Weizen und Reis ist die Situation anders gelagert. Hier gibt es ebenso Schwankungen, die zum Teil auf die Subventionswettläufe zwischen USA und EU zurückzuführen sind (erkennbar besonders deutlich Ende der achtziger Jahre). Die Preise blieben aber auf einem nominal ähnlichem Niveau:

Mais kostet pro Tonne seit 1980 zwischen US$ 110 und US$ 80, dies kann nicht als extreme Schwankungsbreite bezeichnet werden und es ist schwer hier eine absinkende Tendenz festzustellen. Für Weizen sind die Schwankungen extremer: Typischerweise fluktuiert Weizen zwischen US$ 280/t und US$ 380/t. Zwischen Juni 1995 und Dezember 1996 lag der Preis über US$ 420/t, bei einem Höchstwert US$ 653/t im Mai 1995. Diese Hochpreissituation kehrte danach nicht wieder. Die Reispreise starten 1980 mit US$ 365 t und sanken nach einem Höhepunkt bei US$ 535 t im Oktober 1981 kontinuierlich ab und lagen im Juli 2000 erstmals unter US$ 200/t. Diese Niedrigpreisperiode hielt bis September 2003 an. Von Juli 2004 bis September 2005 steigen die Preise deutlich über US$ 230/t an (bis auf US$ 280/t).[961]

Die Kleinbauern in Afrika sind somit nicht durchgängig mit extremen Preisrückgängen und Schwankungen in bezug auf die Weltmarktpreise bei ihren Grundnahrungsmitteln ('food crops') Mais, Weizen und Reis konfrontiert. Es besteht allerdings das Problem temporär absinkender Preistrends auf dem Weltmarkt, welches Investitionsentscheidungen erschwert. Oft sind Grundnahrungsmittel nur 'semi tradables' und werden nur auf lokal oder auf regionaler Ebene gehandelt und hier ergeben sich auf den preisinelastischen lokalen Märkten stärkere Preisschwankungen, speziell in abgelegenen Gebieten, welche ebenso Investitionsentscheidungen erschweren. Durch die Weltmarktpreise werden aber in zugänglicheren Gebieten die oberen Preisgrenzen abgesteckt und somit bleiben diese für die Produktionsanreize relevant.[962] Oben wurde bereits bemerkt, daß die Landwirtschaft in den Industrieländern eine sehr hohe Produktivitätssteigerung erzielen konnte. U.a. dieser technische Fortschritt[963] führt dazu, daß die Weltmarktpreise ein Niveau erreichen, welches, trotz kapital- und inputintensiver Produktion in den Industrieländer (und vermehrt einigen Entwicklungsländern), die Preise auf einem ähnlichen Niveau liegen wie die Produktionskosten, die Kleinbauern in Entwicklungsländern haben, welche kaum Kosten für Land und Arbeit haben. Selbst wenn sie teils

---

Zwischen 5 und 8 Jahren: Fleisch, Kokosnußöl, Kupfer, Erdnußöl, Blei, Mais, Palmenöl, Phosphatrock, Sojaöl, Wolle (grob und fein), Zink. Den sehr langen Schock von 9 bis 18 Jahren weist auf: milde Kaffeesorten, Baumwolle, Nickel, Zucker (freier Markt), Reis. Und permanent sind die Schocks bei: Kakaobohnen, Robusta Kaffee, Gold, Hartholz, Gas, Rohöl, Tabak, dreifaches Superphosphat. Cashin et al. 2000: 202, 204.

[959] FAO 2004c: 11.

[960] Siehe: **Tabelle 28**, **Tabelle 29**.

[961] Siehe: **Tabelle 30**.

[962] Ungünstig wirkt hier speziell, daß niedriger Preise bei der Ernte herrschen und die Preise hernach ansteigen, wenn viele Menschen ihre Vorräte aufgebraucht haben. Die erschwert es in Afrika den Düngemitteleinsatz zu bezahlen und ist ein Grund für die mangelnde Nahrungsmittelsicherheit. Hermanns 2005b: 56-65; Hermanns 2005d: 396-414.

[963] Die Einflüsse der Agrarpolitiken werden hier ausgeklammert und die Produktivitätsentwicklung einfach als 'technischer Fortschritt' benannt von Gabre-Madhin et al. 2003: 7.

noch niedrigere Produktionskosten erreichen können und damit Importe nicht immer auf lokalen Märkten wettbewerbsfähig sind, läßt sich eine starke Variation von Produktionskosten feststellen, sodaß ein vollständig freier Handel viele Kleinbauern vom Markt verdrängen würde.[964]

5.9.2 Reale Preisentwicklungen. Diese waren teils deshalb ungünstig, weil die meisten afrikanischen Staaten in den siebziger Jahren zweistellige Inflationsraten aufweisen. Die Kleinbauern konnten dadurch weniger mit ihrem Geld kaufen. Und die Inflation führte zu einer realen Aufwertung der Wechselkurse, wodurch Anti-Export-Anreize etabliert wurden, besonders deutlich erkennbar für Tansania, Äthiopien, Madagaskar, Somalia und Sudan.[965] Die Inflation und die reale effektive Aufwertung zwischen 1973 und 1982 (Inflation jährlich durchschnittlich; reale effektive Aufwertung 1973 = 100, letztere Zahl für 1982) betrug in: Uganda 57 %, 167; Tansania 19 %, 145; Sudan 21 %, 82; Somalia 66 %, 162; Sambia 13 %, 87; Kenya 15 %, 90, Malawi 11 %, 78; Madagaskar 15 %, 90, Äthiopien 12 %, 110. Die Indexzahlen für die reale effektive Aufwertung im Vergleich von 1973 zu 1982 verdecken dazwischenliegende Episoden einer höheren Aufwertung, weil einige der Länder schon vor 1982 ihre Währung abgewertet hatten. Häufig, aber nicht immer, gibt es einen klaren Zusammenhang zwischen Abwertung und Exportsteigerung. So gehen Kenyas Exporte in den siebziger Jahren beispielsweise schon zurück, als der reale effektive Wechselkurs noch nicht angestiegen war.[966] In den neunziger Jahren hat sich die makroökonomischen Situation in vielen Ländern Afrika deutlich verbessert.[967]

5.10 Afrika und die Auswirkungen der Terms of Trade Schocks

Nun kann womöglich ausgerechnet werden, daß diese ungünstigen Terms of Trade Bedingungen insgesamt nur ein Einkommensverlust von 5,4 % des BSP für afrikanische Länder bedeutet haben und sie nur für 10 % des Rückgangs der Wachstumsraten aufkommen mögen (in Sambia immerhin für eine 1 %tige jährliche Minderung des Wachstums).[968] Hier soll auch nicht geleugnet werden, daß in Afrika gravierende politische Fehler gemacht wurden. Dennoch ist es nicht überzeugend, wenn die Weltbank haarspalterisch aus diesen Ergebnissen folgert: "Although worsening terms of trade hindered growth, they were not decisive in Africa's stagnation and decline:"[969]

Afrika ist kein zusammenhängendes Land und dementsprechend macht es zuerst einmal wenig Sinn durchschnittliche Werte zu berechnen. Es besteht aus einzelnen Staaten, die teils viel drastischer von

---

[964] Die Studie für Kenya kommt zur Schlußfolgerung, daß einige Bauern in der Lage sind Mais mit Produktionskosten von US$ 84 t zu produzieren. Einige haben höhere Kosten von US$ 104 t bis US$ 140 t und einige liegen sogar bei US$ 250 t. Weltmarktpreise für Mais lagen in den letzten Jahren bei US$ 85 t. Siehe **Tabelle 30**. Inklusive Transport und sonstigen Kosten wird Weltmarktmais für US$ 192 t in Mombasa and für US$ 225 t in Nairobi verkauft (mit 25 % Zoll US$ 231 t and 264 t). Dadurch ist der ausländische Mais in der meisten Zeit das Jahres nicht wettbewerbsfähig gegenüber lokalem Mais. Klar wird aber, wie nah die Weltmarktpreise an den Produktionskosten in Kenya liegen. Kenya interveniert in die Landwirtschaft und etabliert einen Aufkaufpreis der staatlichen Handelsgesellschaft (NCPB) von 160 US$/t (2004). Die Verkaufspreise liegen etwa niedriger, auch weil aus Uganda Mais in das Land geschmuggelt wird. Die bisher erfolgte Liberalisierung hat zu einer Absenkung des Interventionspreises geführt und weniger häufigem Aufkauf, die hat zu einem 30 % niedrigerem Maispreis geführt, wodurch die Armut reduziert wurde (dazu bringt NCPB billigen Mais auf den Markt, wenn es Engpässe gibt). Nyoro et al. 2004: 11-30.

[965] Ghulati et la. 1985: 9.

[966] Ghulati et al. 1985: 9, 17-18.

[967] Siehe die Länderbeispiele in Hermanns 2005b: 157-253.

[968] Diese Zahlen in World Bank 1994: 26-27, 77.

[969] World Bank 1994: 27.

diesem Preisverfall getroffen wurden. Hier werden einige Episoden präsentiert, auch um zu zeigen, warum es wenig verwunderlich ist, siehe Abschnitt 'G', daß sich diese Ländern in den achtziger Jahren schwerlich von den Booms und Schocks der siebziger Jahre erholen konnten. Geschlossen werden kann, daß sowohl ungünstige externe Veränderungen als auch Fehler heimischer Politik Verantwortung für die Krisen tragen:[970]

Kenya: Diese Land litt zuerst unter der ersten Ölkrise (eine Terms of Trade Verschlechterung innerhalb des Grundstoffgüterbereichs). Dann kam es (aufgrund von Frostschäden in Brasilien) zu einem Boom im Kaffeebereich 1976 bis 1979, wobei sich die staatliche Konsumptionsstruktur eingeschlossen der Importe auf dieses neue Einkommensniveau einrichteten. Mit dem Ende des Kaffee-Booms wurde, mit den gegen Ende der siebziger Jahren noch billigen Krediten, versucht dieses Konsumptionsniveau aufrechtzuerhalten, dazu kam 1979 der zweite Ölpreisschock. Als weiterer ungünstiger Faktor brach schon 1976 die East African Community zusammen, die einen relativ freien regionalen Handel ermöglichte, wobei für das fortschrittlichere Kenya der bedeutsame regionale Handel nach Uganda und Tansania kollabierte.[971] Insgesamt gesehen führten diese Ereignisse in Kenya zu einem Zahlungsbilanzdefizit (denn die Exporte gingen zurück) und zusätzlich kam es zu den Zinssteigerungen, welche die Schuldenkrise auslösten, wodurch erhöhte Transfers über die Leistungsbilanz nach außen nötig waren. Kurz: Kenya war gezwungen Rekurs auf den IWF zu nehmen. Im Jahre 1982 wurde beispielsweise die Währung nominal um 29 % abgewertet (und sinkt danach als crawling peg moderat weiter). Die Exporte wuchsen immerhin wertmäßig im nächsten Jahr etwa um 1,6 % (vorher negative Werte), insgesamt ist die Exportleistung sodann aber fluktuierend.[972]

Senegal. Dort gab seit 1968 eine Dürreperiode, die fast vier Jahre dauerte. Danach, zwischen 1974 und 1977, ausgerechnet zum Zeitpunkt des ersten Ölpreisschocks, gab es gleichzeitig einen Weltmarktpreisboom bei Erdnüssen und bei Phosphat, beides die Hauptexportprodukte. Dadurch bemerkte Senegal den ersten Erdölschock nicht und die Politik versagte darin, Reaktionsstrategien auf solche Veränderungen zu entwickeln. Als dann für beide Grundstoffe der Boom spätestens 1977 endete, wird Senegal vom zweiten Ölpreisschock 1978 besonders hart getroffen. Aufgrund dieser ungünstigen Entwicklungen fiel das BSP um 26 %. Die Kreditzinszahlungen stiegen von 1972, als sie bei vier Prozent der Exporte lagen, auf 1978-1979 fünfzehn Prozent, sodaß auch hier 1981-83 mit dem IWF über Strukturanpassung verhandelt werden muß.[973] Erdnüsse werden in die EU exportiert, denn die U.S. Zölle für Erdnüsse liegen bei 164 %.[974]

---

[970] Siehe die folgende überzeugende Feststellung zu dieser Fragestellung: "Jeder Dogmatismus ist wenig hilfreich. Entwicklungsprobleme haben vielfältige Ursachen, deren Mix von Land zu Land variiert. Die wenigen Schwellenländer sind Belege dafür, wie wichtig interne Rahmenbedingungen für Entwicklungserfolge sind. Auf der anderen Seite sind viele der geschilderten externen Rahmenbedingungen von hoher entwicklungspolitischer Relevanz - besonders für die ärmsten Entwicklungsländer." Kontext ist die Entwicklung der Terms of Trade bzw. der externen Veränderungen, die für die kleinen Länder nicht zu beeinflussen sind. Windfuhr 1996: 70.

[971] Das Datum 1977 erwähnt Wangwe 1995: 210; das Jahr 1976 wird für den Zusammenbruch genannt von Sharpley/Lewis 1990: 210. Die Frostschäden in Brasilien als Grund für die Preissteigerungen erwähnt Borensztein et al. 1994: 20.

[972] Kenya schafft es durch eine Senkung der Löhne um 20 % eine Inflation über 10 % zu verhindern. Dadurch steigt der reale Wechselkurs nicht extrem an. Dies hatte einen Stabilisierungseffekt. Die genauen Daten der einzelnen Programme werden hier nicht wiedergegeben. Ausführlich Mosley 1991: 274-283. Zum Lohnaspekt, sonst nur kurz Taylor 1988: 84.

[973] Gray 2002: 25-27.

[974] Für Tabak 350 %, Cashew und brasilianische Nüsse 132 %; Fleisch 26 %. Mattoo et al. 2002: 6. Einige Agrarprodukte aus Afrika werden seit kurzer Zeit zollfrei, aber quotenkontrolliert, mittels des African Growth and Opportunity Acts der USA als Importe in die USA zugelassen, darunter auch die Erdnüsse. Mattoo et al. 2002: 26.

Sambia. In Sambia beruhen die Exporte zu über 90 % auf Kupfer, Kobalt und Zink. Die net barter terms of trade für Kupfer sanken von der Indexzahl 127 (Durchschnitt von 1965 bis 1969) auf 43 (1985) ab. Die insgesamten net barter terms of trade für dieses Land lagen 1970 bei 263 und 1985 bei 75. Grund dafür ist zum Teil auch die Wechselkursabwertung.[975] Kaum denkbar, wie eine Nationalökonomie mit einer solchen Schwankung zurechtkommen kann. Der IWF führte eine Wechselkursabwertung (hierzu für Sambia keine Daten) und Kürzungen von Haushaltsausgaben durch.[976]

Elfenbeinküste. Die Elfenbeinküste litt unter sinkenden Kakaopreisen. Hier gibt es einen Preisverfall von über 50 %, der Anteil von Kakao stieg bis 1987 aber auf 47 % der Exporte, wobei Exporte die Hälfte des BSP ausmachen. Weil intern die staatliche Vermarktungsorganisation versuchte, hohe Ankaufpreise aufrechtzuerhalten, kommt es 1987 zu einem Verlust von 1,7 % des BSP durch einen Preisverfall auf den Weltmärkten.[977] Der Versuch eine Palmenölproduktion aufzubauen sowie die Baumwollexporte trafen damals ebenso auf einen Preisverfall.[978] Dieser führt zu einem Zahlungsbilanzdefizit mitsamt IWF-Programm, welches weiter auf komparative Vorteile im Kakao- und Kaffeebereich setzt und keine anderen Investitionsprioritäten im verarbeitenden Sektor setzte.[979]

Nigeria. In Nigeria, welches vom Ölboom profitierte, kommt es zu kurzen Perioden schnellen Wachstums und rasanten Importsteigerungen, danach zu ausgeprägten Rezessionen. Nigeria litt durch seinen überbewerteten Wechselkurs zudem an der sog. holländischen Krankheit. Symptome dieser sind u.a.: Der hohe Wechselkurs macht Importe billiger, darunter leidet ein Teil der heimischen Industrie. Dazu ist die Industrie, die in dieser Zeit beginnt Inputgüter für ihre Produktion auf dem Weltmarkt zu kaufen und auf Maschinen und Ersatzteile angewiesen ist, durch den überbewerteten Wechselkurs und durch die Rezessionsperioden stark benachteiligt. Die billigen Importe führten zudem zur Erhöhung des Zollschutzes und sonstiger Schutzbarrieren, auch dies ist problematisch für bestimmte Industrien, die Inputs vom Weltmarkt benötigen. Durch den überbewerteten Wechselkurs wurden zudem Exporte benachteiligt. Indonesien, damals extremer als heute hinsichtlich der Exportanteile ein Ölland, wertete den Wechselkurs Anfang der achtziger Jahre aus Furcht vor der holländischen Krankheit ab[980], auch Nigeria hätte so reagieren sollen.[981]

Ähnliche Vorgänge spielten sind in anderen afrikanischen Länder ab. Insgesamt sanken die net barter terms von Sub-Sahara Afrika zwischen 1970 und 1986 um 30 % im Bereich der nicht-

---

[975] Karmiloff 1990: 298-299.

[976] Mkandawire 1993: 466.

[977] Riddel 1990a: 172, 173-174. Die Aktivitäten der Vermarktungsgesellschaft der Elfenbeinküste Caisse de Stabilisation bis zum Anfang der achtziger Jahre können kritisiert werden, weil die Boom-Profite den Bauern nur zu einem gewissen Grad zugute kamen. Dazu wird ein kurzer Vergleich zu Kolumbien gezogen, welches Kaffee technologisch avancierter anbaut. Dazu: Ridler 1988: 1521-1525.

[978] Riddel 1990a: 173.

[979] Riddel 1990a: 178-189; zu kurz ist die Beschreibung in Taylor 1988: 81-83.

[980] Edwards 1989: 175.

[981] Zur holländischen Krankheit in Nigeria Stevens 1990: 260-268; siehe auch Gilles et al. 1996: 479. Weitere typische Effekte der holländischen Krankheit sind: Durch Erhöhung der Exporte kann die Nachfrage nach nichthandelbaren Gütern zunehmen und dadurch kann es zu einer erhöhten Inflation kommen. Diese Inflation führt dazu, daß die heimischen Preise ansteigen, der inflationsbereinigte reale Wechselkurs nimmt zu und die Produktion innerhalb des Landes wird teurer. Dadurch werden die Exporte teurer. Erst durch eine Abwertung der Währung erhält der Exporteur mehr heimische Währungseinheiten für seine Produkte und kann damit die gestiegenen internen Kosten kompensieren und wieder profitabel arbeiten. Oft macht eine weitere Inflationsepisode dies aber wieder zunichte. Gillis et al. 1996: 477. Aus der ähnlichen Perspektive der 'construction boom theory' Brownbridge/Harrigan 1996: 411-414.

ölexportierenden Länder ab, bei Mineralrohstoffexporteuren lag der Wert bei 50 %. Für Kaffee und Kakao sanken diese realen internationalen Preise zwischen 1980 und 1990 um 70 % ab, der reale Preis von Baumwolle um 28 %. Allein Benin und der Tschad wiesen steigende net barter terms of trade auf.

Zuletzt ein Kommentar zur Wechselkursabwertung, Diversifizierung und Weiterverarbeitung mineralischer Rohstoffe. Bei der Wechselkursabwertung im Rahmen der IWF Programme kommt es darauf an, welche der diversen positiven und negativen Wirkungen dominieren. So werden dadurch die Exportgüter nach außen verbilligt, dies hilft aber nur dann, wenn die Nachfrage darauf reagiert. Gleichzeitig verschlechtern sich die Einnahmen gemessen in ausländischer Währung durch Exporte, die beispielsweise zur Rückzahlung von Krediten nötig sind und die Importe werden verteuert.[982] Es werden aber die Anreize zu exportieren erhöht, weil aus faktischen und potentiellen Exportgeschäften ('tradables') relativ gesehen mehr einheimisches Geld zu erwerben ist, als im Bereich der nicht-handelbaren Güter ('non-tradables'). Gehofft wird, daß dadurch langfristig eine Umstrukturierung hin zu neuen komparativen Vorteilen ausgelöst wird.[983] Daß dies in Afrika nur unzureichend gelang, wird in Abschnitt 'G' gezeigt.

Der Diversifikationsgrad bezüglich der Exporte, der wichtig ist, um Terms of Trade Risiken breiter abfedern zu können, geht in Afrika unterhalb der Sahara zwischen 1980 und 1990 teils wieder zurück.[984] Zum Vergleich: Bolivien, Peru und Malaysia, die auch stark auf den Export von Primärprodukten ausgerichtet sind, sind diversifizierter. Wenigstens vier Produkte kommen für über 5 % der Exporteinnahmen auf. Für Malaysia fallen die Gummipreise, relativ zu den Importpreisen gesehen, zwischen 1960 und 1987 nur um 4 % ab. Dieses Land ist auch vom negativen Trend beim Palmenöl betroffen, positiv entwickeln sich die Preistrends im Holzbereich.[985]

Ein weiterer Grund für die Probleme Afrikas im Rohstoffpreise ist, daß Afrika weniger ausgeprägt eine Weiterverarbeitung der Rohstoffe in der Verhüttung betreibt, obwohl damit Wert hinzugefügt werden kann: Bei Titan läßt sich 76 % des Rohstoffwertes hinzufügen, bei Aluminium 69 %, bei Zink 51 %. Sambia hat einen Weltproduktionsanteil von 3,3 % bei raffiniertem Kupfer, Südafrika von 1,2 %. Bei raffiniertem Blei ist ein Anteil von Marokko von 1,2 % zu verzeichnen, für Hüttenzink hält Südafrika einen 1,3 % Anteil und für Rohstahl 1,2 %.[986] Afrika, besonders Südafrika, ist aber reich an mineralischen Rohstoffen und kann hier teils substantielle Weltmarktanteile verzeichnen.[987] In Mosambik arbeitet seit kurzem die durch ausländische Investitionen finanzierte Mozal I Aluminiumhütte (US$ 1,3 Mrd. Investitionssumme); eine Verdopplung der Kapazität (ca. US$ 850

---

[982] Riddel 1990a: 178; Aghevli/Montiel 1996: 631; Krugman/Obstfeld 1997: 483-485; Boccara/Nsengiyumva 1995: 4.

[983] Krueger 1978: 1-4, 119-141; Edwards 1989: 5. Dies funktioniert in Afrika aber nicht notwendig gemäß den Modellannahmen. Denkbar ist auch der folgende Zusammenhang: Produzenten von Exportgütern konsumieren substantielle Anteile von nicht exportierbaren Waren, etwa Grundnahrungsmittel. Wenn Grundnahrungsmittel inelastisch im Angebot vorliegen, dann steigen durch den erhöhten Konsum von Grundnahrungsmittel die Preise, dadurch kommt es zu erhöhten Lohnforderungen seitens der Exportarbeiter, wodurch die Exportexpansion wiederum gefährdet werden kann. Ein solcher Preisanstieg ist gleichbedeutend mit Inflation, welche wiederum zu einem absinkenden realen effektiven Wechselkurs führt, welcher eine Abwertung der Währung nötig macht, um nicht die Strukturanpassung zu gefährden. World Bank 2000a: 22.

[984] Siehe **Tabelle 31**. Von 27 Ländern geht in 16 Ländern die Anzahl der exportierten Güter in den achtziger Jahren zurück. Zwölf von 15 afrikanischen Ländern, die nicht der Franc-Zone zugeordnet sind, erreichen eine durchschnittliche reale Abwertung von 64 % zwischen 1980 und 1990-1991. Brownbridge/Harrigan 1996: 418, 422.

[985] Gillis et al. 1996: 462, 467-468. Cuddington 1992: 215-217.

[986] Barth/Kürten 1996: 35-38.

[987] Siehe: **Tabelle 32**, **Tabelle 33**.

Mill.) wird derzeit ausgeführt, die 2004 in Betrieb gehen sollte, dies wird durch Strom aus Wasserkraft möglich (seit 2001 sind die Hauptexporte Mosambiks Aluminium und Strom, bei 8 % Wirtschaftswachstum).[988] Ein Grund für diese Investition ist, daß Aluminium unter die AKP-Präferenzen fällt, sodaß durch die Produktion in Mosambik 6 % Zölle beim Export in die EU eingespart werden. Gemäß der präferentiellen Ursprungsregeln dürfen nicht mehr als 50 % des Wertes des Aluminium importierte Inputs darstellen, damit der Präferenzstatus aufrechterhalten wird.[989]

6. Das Heckscher-Ohlin Modell

Zurück zu den Modellen internationalen Handels. Der Wirtschaftswissenschaft ist es nicht gelungen, einen substantiellen Wertmaßstab für eine Realkostenrechnung einzuführen, mit der beispielsweise der "Vergleich des Faktoraufwands (etwa Arbeitsleistungen in Stunden)"[990] möglich wäre. Dies ist ein Grund dafür, daß der neoklassischen Ökonomie variable und in Relation zu anderen Werten definierte Faktorintensitäten benutzt werden und eine darauf basierende Außenhandelslehre entwickelt wurde. Die Neoklassik hebt dies als positiv hervor und kritisiert an der klassischen Außenhandelslehre, daß sie weder die Knappheitsverhältnisse der Faktoren untereinander noch die Auswirkungen des internationalen Handels auf die Einkommensverteilung innerhalb gesellschaftlicher Gruppen nachzeichnen könne.[991] In der Tat ist dies ein Novum, welches durch das Heckscher-Ohlin Modell eingeführt wird, das Ricardo-Modell hatte noch impliziert, daß jedes Individuum in einem Land von der Aufnahme internationalen Handels profitieren würde.[992]

Diese explizite Einbeziehung weiterer Faktoren und die Thematisierung von Auswirkungen des internationalen Handels auf interne Einkommensverteilungen erfolgt in den Heckscher/Ohlin- bzw. Faktorproportions-Modellen.[993] Vom Ansatz her liegen diese Modelle gar nicht so weit entfernt von Ricardo, weil es um weitere Faktoren (aber eben nicht um Arbeitsproduktivität) geht, die komparative Vorteile ausmachen können. Zusätzlich geht es um die Wirkungen internationalen Handels auf die jeweiligen Faktorpreise, hier wird Angleichung der Faktorpreise angenommen, siehe weiter unten.[994] Die Annahmen der neoklassischen Gleichgewichtsanalyse werden in diesen Modellen übernommen, u.a. vollkommene Konkurrenz auf den Güter- und Faktormärkten, die Güter- und Faktoren sind homogen, es gibt keine externen Effekte, international sind die Faktoren nicht mobil, aber national. Die Faktoren sind national stets vollbeschäftigt und der Kapitalstock ist konstant. In den Zwei-Länder und Zwei-Güter-Modellen kommen etwa die Annahmen dazu, daß beide Länder beide Güter

---

[988] Der hauptsächlich die Stromversorgung garantierende Cabora Bassa Damm gehört zu 82 % dem portugiesischem Staat und zu 18 % dem Staat Mosambik. OECD 2004: 235-238, 242. Die Investitionssumme für die Mozal II Erweiterung findet sich im Internet. Mozal Information 2005: 1.

[989] Zolltarif EU 1999: 349-350; ABl. Nr. L 229, 17. August 1991, Viertes AKP-EWG Abkommen, unterzeichnet am 15. Dezember 1989 in Lome. S. 172. Die für die Herstellung von Aluminium notwendigen Rohstoffe sind nicht in Mosambik vorhanden. Es gibt zwar Bauxit in geringen Mengen, dies dürfte aber nicht ausreichen, um substantielle Importe von Inputs unnötig zu machen.

[990] Gerken 1999: 12-13.

[991] Gerken 1999: 12-13.

[992] Krugman/Obstfeld 1997: 39.

[993] Krugman/Obstfeld 1997: 32; 51-56. Zum Heckscher-Ohlin Modell und den empirischen Tests dieses Modells liegt die folgende Literatur zugrunde: Baldwin/Hilton 1984; Bowen et al. 1987; Branson/Monoyios 1977; Davis/Weinstein 1998; Deardorff 1999; Evans 1989a; Evenett/Keller 1998; Hakura 1999; Harrigan/Zakrajsek 2000; Lall 2000; Leamer 1984; 1995; Leamer/Lundborg 1995; Leontief 1956; Samuelson 1948; Schott 2001; Wälde 1994; Wood 1994.

[994] Wakelin 1997: 11; die These der Angleichung der Faktorpreise verteidigt Samuelson 1948.

produzieren, daß die Technologien bzw. die Produktionsfunktionen in allen Ländern gleich sind (Technologieunterschiede sind bei Heckscher-Ohlin kein Erklärungsfaktor für den Handel). Weiterhin wird angenommen, daß es für die Produktion bestimmter Güter etwa bestimmte Kapital/Arbeit-Relationen gibt, daß die Nachfrage bzw. die Nutzenfunktionen der Konsumenten gleich sind und daß Handel zu einer Angleichung der Faktorpreise führt.[995]

6.1 Theoretische Prognosen des Heckscher-Ohlin Modells

Vom Heckscher-Ohlin Modell werden die Auswirkungen der Faktorausstattung eines Landes auf seine komparativen Vorteile betont und die Verschiebungen der Intensitäten der Faktornutzung, die aus dem internationalem Handel resultieren können.[996] Wenn ein Land im Vergleich zu einem anderen Land relativ im Überfluß mit dem Faktor Kapital ausgestattet ist und ein anderes Land einen Überfluß an Arbeit aufweist, dann wird angenommen, daß es sich auf den Export von Gütern spezialisiert, die wiederum in bezug auf die Faktorintensität relativ gesehen eine kapitalintensive Produktion aufweisen. Beim zweiten Land liegen die komparativen Vorteile bei arbeitsintensiven Gütern. Angenommen wird, daß die Länder die Güter exportieren, deren Produktion intensiv die Faktoren nutzt, mit denen die Länder reich ausgestattet sind. Im Land, das reich an Kapital ist, ist der Zinssatz (bzw. der Preis für Kapital) relativ gesehen geringer als der Preis für Arbeit bzw. die Lohnkosten. Deshalb setzt dieses Land mehr Kapital in der Produktion ein und es hat einen Kostenvorteil im Bereich der kapitalintensiven Produkte. Für ein solches Land müßte gezeigt werden können, daß es Güter exportiert, die mit relativ hohem Kapitalaufwand hergestellt wurden. In der komparativen Statik kann dann verfolgt werden, wie sich durch den internationalen Handel die relativen Gleichgewichtspreise für die Güter und für die Faktoren neu einpendeln. Wenn ein kapitalintensives und ein arbeitsintensives Land anfangen zu handeln, steigt der Preis der Arbeit in dem Land an, welches intensiv mit dem Faktor Arbeit ausgestattet ist, weil die Nachfrage nach dessen Gütern im zweiten Land ansteigt. Das zweite Land spezialisiert sich auf kapitalintensive Güter und, im Vergleich zur Situation ohne Handel zuvor, als weniger Nachfrage für diese Güter vorlag, steigen die Preise für kapitalintensive Güter an und damit die Profite für die Gruppe, die über das Kapital verfügt.[997] Nach dieser angenommenen Konvergenz der Faktorpreise gibt es somit in beiden Länder Gewinner und Verlierer, wobei die Gewinner auf der Seite des fortan intensiver genutzten Faktors zu finden sind.[998] Eine Angleichung der Faktorpreise kann durch zwei Wirkungsmechanismen erfolgen, durch Faktormobilität (Kapital oder Arbeit kommen hier in Frage) oder aber durch den internationalen Güteraustausch. Die These, daß auch der internationale Güteraustausch (ohne weiter angenommene

---

[995] Diese Aufzählung bezieht sich auf mehrere Modelle, hier soll nur eine generelle Tendenz dargelegt werden. Trefler 1993: 962; Gerken 1999: 15; Krugman/Obstfeld 1997: 79; Wakelin 1997: 11.

[996] Krugman/Obstfeld 1997: 68-69. Überfluß wird beispielsweise in Zwei-Länder und Zwei-Faktoren Modellen relativ definiert und die Situation zwischen zwei Ländern wird verglichen. So England im Vergleich zu den USA, wenn es um Arbeit und Land geht. England hat im Vergleich zur USA relativ gesehen Arbeitsüberschuß, weil es simplerweise sehr wenig Land hat Krugman/Obstfeld 1997: 76. In Untersuchungen mit mehr Ländern wird beispielsweise versucht, eine durchschnittliche Faktorausstattung zu berechnen und davon dann die Abweichungen als Überschuß anzusehen. Leamer 1984: 103-104.

[997] Das Beispiel mit Land und Arbeit von Krugman/Obstfeld wird hier verändert, um es etwas realitätsnaher zu gestalten. Der Handel zwischen einem land- und einem arbeitsintensiven Land ist nicht typisch für die Nord-Süd-Richtung. Das wäre eher Süd-Süd-Handel. "Countries tend to export goods whose production is intensive in factors with which they are abundantly endowed." Ohne Hervorhebung im Original. Krugman/Obstfeld 1997: 76-77. Siehe für die Beschreibung oben auch Helpman 1999: 123-124.

[998] "Owners of a country's abundant factors gain from trade, but owners of a country's scarce factors lose". Ohne Hervorhebung im Original reproduziert. Krugman/Obstfeld 1997: 77.

Mobilität von Kapital oder Arbeit) zu einer vollständigen Angleichung der Faktorpreise führen wird (Ohlin ging - vorsichtiger - von einer partiellen Angleichung aus), wurde von Samuelson etabliert.[999]

Bezüglich des Heckscher-Ohlin Modells ist generell bemerkenswert, daß es zwar nicht die absoluten Vorteile aus dem internationalem Handel in Frage stellt. Es können aber sehr wohl Zölle (oder Kompensationen) zum Schutz des kontrahierenden Sektors gefordert werden können (Schutz unausgebildeter Arbeit etwa, es wäre aber auch ein Schutz für knappes Kapital denkbar). Dies kann anhand des Stolper-Samuelson Theorems gezeigt werden. Die Ergebnisse beruhen aber stark auf den Vorabannahmen.[1000] Kurz auch zum Rybczynski Theorem: Wenn die Preise konstant sind und beide Güter produziert werden, bewirkt die Zunahme eines Faktors den Anstieg des Outputs des Gutes, bei dem der Faktor intensiv genutzt wird und ein Absinken des Outputs des anderen Gutes.[1001] Einmal abgesehen davon, daß diesen Umschichtungen zum Trotz der Eintritt für beide Länder insgesamt als wohlfahrtssteigernd angesehen wird, ist festzuhalten, daß auch in diesem Modell der internationale Handel Gewinner- und Verlierergruppen nach sich zieht, wobei dieser Aspekt durch das Heckscher-Ohlin Modell erklärt werden kann.[1002]

In den diversen Weiterentwicklungen des Heckscher-Ohlin Modells und vor allem den empirischen Tests dieses Modells gaben die Autoren der Tendenz nach, die Faktoren weiter auszudifferenzieren (Neofaktorproportionsmodelle).[1003] Über Kapital und Arbeit hinaus kommt Land (teils mit

---

[999] Samuelson 1948: 163.

[1000] Markusen et al. 1995: 114-118; Zweifel/Heller: 394. Im Originalartikel erfolgte eine Diskussion, die heute in dieser Form ungewohnt ist. Die Autoren sorgten sich darum, daß Löhne für Landarbeiter im exportorientierten Weizenbereich in Australien absinken könnten, wenn Arbeiter in arbeitsintensiven Bereichen ihre Arbeit verlieren. Gezeigt wird im Stolper/Samulson Modell, daß es bei der Expansion eines kapitalintensiv produzierten Gutes, Weizen, bei konstanter Faktorausstattung dazu kommen muß, daß durch eine Kontraktion im arbeitsintensiven Uhrenbereich Arbeit und Kapital freigesetzt werden. Weil aber vom arbeitsintensiven Uhrenkapital vorher mehr Arbeiter beschäftigt werden konnten, als dies pro Einheit Kapital jetzt im Weizenbereich möglich ist, wird dort relativ mehr Arbeit freigesetzt, als im Rahmen des Modells im Weizenbereich Anstellung finden. Somit würde dort die marginale Produktitivät sowie die realen Löhne absinken. Letztendlich wird gezeigt "that the scarce factor must be harmed absolutely". Stolper/Samuelson 1941/1942: 69, 73. Durch Zollschutz der arbeitsintensiven Uhrenbereichs könnte dies verhindert werden und es wird behauptet, daß sich das landüberschüssige Australien durch einen solchen Zollschutz vor einem Lohnverfall schützen kann. Die Vorteile aus dem Handel werden aber nicht in Frage gestellt und aufgrund der Möglichkeit Kompensationen zu nutzen, wird sich dagegen gewehrt, einem solchen Protektionismus Vorschub zu leisten. Stolper/Samuelson 1941/1942: 69, 73. In einem aktuelleren Szenario würde das Stolper-Samuelson Theorem argumentieren, daß eine Preissteigerung bzw. Handelsexpansion etwa für ein arbeitsintensiv produziertes Gut, etwa Bekleidung, dazu führt, daß in einem Land der Ertrag von Kapital absolut gesehen absinkt, weil die kapitalintensive Güterproduktion, etwa Maschinen, stagniert und dies relativ mehr Kapital freisetzt, als in der expandierenden Bekleidungsproduktion eingesetzt werden kann. Dadurch sinkt der Zinssatz d.h. der Preis für das Kapital relativ gesehen ab. Dies führt dazu, daß bei gegebenem Bestand von Arbeit jede Einheit Kapital mit einer kleineren Arbeitsmenge kombiniert wird. Weil angenommen wird, daß das Grenzprodukt eines Faktor steigt oder fällt, wenn dieser Faktor mit mehr oder weniger Quantitäten andere Faktoren zusammen benutzt wird, sinkt das Grenzprodukt des Faktors Kapital absolut ab und auch der Zinssatz geht absolut zurück. Diese führt wiederum dazu, daß im Bekleidungsbereich jede Einheit Arbeit mit einer größeren Kapitalmenge eingesetzt werden kann: "womit das Grenzprodukt der Arbeit und somit auch der Lohnsatz *in beiden Branchen ansteigt*." Herv. im Original. Zweifel/Heller 1997: 394. In beiden Branchen nimmt dann die Kapitalintensität zu. Dies ist besser zu verstehen, wenn darauf hingewiesen wird, daß sich bei Änderung der Produktionsstruktur auch die Gewichte der beiden Bereich ändern. Die höhere Kapitalintensität der Maschinenindustrie wird durch den Rückgang der Produktion geringer und die niedrigere Kapitalintensität bei Bekleidung wird aufgrund der steigenden Produktion stärker gewichtet. Die gesamtwirtschaftliche Kapitalintensität bleibt dabei konstant. Weil sich die Faktorpreise bei Konstanz der Faktormengen geändert haben, erfolgt ein absolutes Ansteigen des Lohnsumme und eine absolute Abnahme der Zinseinkommen. Die Lohnempfänger können größere Gütermengen kaufen, die Kapitaleigner müssen Wohlstandsverluste hinnehmen. Zweifel/Heller 1997: 394. Die Faktorausstattung wird dabei konstant gehalten und die Güterpreise verändern sich. Daß sich die Faktorpreise mehr verändern als die Güterpreise wird als 'magnification effect' bezeichnet. Siehe Markusen et al. 1995: 114-117.

[1001] Markusen et al. 1995: 119.

[1002] Krugman/Obstfeld 1997: 56, 76-77.

[1003] Rose/Sauernheimer 1999: 415.

Unterdifferenzierungen) dazu und der Faktor Arbeit wird aufgeteilt in Arbeit, bei der mehr oder weniger Fähigkeiten eingesetzt werden (nur 'human capital' oder es ist die Rede von 'low skilled labor' vs. 'high skilled labor' oder es wird differenziert zwischen 'professional workers/technical workers, managerial workers, clerical workers, sales workers, service workers, agricultural workers'[1004]). Hier wird von qualifizierter und unqualifizierter Arbeit die Rede sein, wenn es um diese Differenzierungsmöglichkeit geht.

Aus ethisch-moralischer Perspektive gesehen verspricht das Heckscher-Ohlin Modell einer Wohlfahrtssteigerung, die zudem dazu führt, daß der Handel die Länder für die ungleiche Verteilung der produktiven Faktoren kompensieren kann. Ein Land, daß über eine arbeitsintensive Produktion in der Landwirtschaft verfügt kann theoretisch vermittels des Handels seine Profit- und Lohnniveaus steigern, weil es mit Ländern handeln kann, in denen Kapital im Überfluß vorhanden ist, aber Land oder Arbeiter fehlen. Die Waren werden dabei zu einem Bündel von Faktoren (Land, Arbeit und Kapital) und deren Austausch erfolgt von Ländern in denen sie im Überfluß vorhanden sind, in solche wo sie knapp sind.[1005] Durch die Konvergenz der Faktorpreise gibt es somit nicht nur Verlierer, sondern auch Gewinner, für die Verlierer kommt die Idee mit den Kompensationszahlungen auf (siehe auch das Heckscher-Ohlin Modell als Pareto Heckscher-Ohlin Wohlfahrtssteigerungsversprechen unter Punkt 3 oben).[1006]

Obwohl auch nach einer Liberalisierung solche Gewinnchancen bestehen können, tritt gemäß Heckscher-Ohlin bei der Öffnung für neue Weltmarktpreisniveaus auch das Problem der Anpassungskosten auf, welche meist als unausweichlich dargestellt werden. Die Ergebnisse der auf Heckscher-Ohlin Annahmen basierenden Gleichgewichtsmodelle zum Thema Liberalisierungseffekte sind zwar kritisch zu sehen, weil meist nur statische Effekte einer neuen Ausrichtung von Produktionsfaktoren gemäß neue wirksamer komparativer Faktorvorteile gemessen werden, ohne daß die Kosten dieser Neuausrichtung der Wirtschaft beachtet werden[1007] und es wird meistens angenommen, daß Vollbeschäftigung herrscht. Wenn einmal zugestanden würde, daß diese Modelle Anhaltspunkte für reale Entwicklungen liefern können[1008], ist es bemerkenswert, daß für die Länder insgesamt gesehen Vorteile berechnet werden, es wird aber in der öffentlichen Diskussion kaum thematisiert wird, daß sie dabei massive Veränderungen ihrer Produktionsstrukturen hinnehmen müssen.

In aktuellen Gleichgewichtsuntersuchungen über die Effekte der Liberalisierung durch denkbare Zollsenkungen durch die Doha Verhandlungsrunde der WTO werden folgende Outputveränderungseffekte bei einem Übergang zu vollständig freiem Handel berechnet. Bei einer Agrarliberalisierung geht in Indien der Agraroutput um - 3,4 % und Vietnam - 13,3 % zurück.[1009] In Sub-Sahara Afrika geht der Output im Chemie- (- 5), Leder- (- 14 %) und Bekleidungsbereich (- 6 %)

[1004] Wakelin 1997: 11; Bowen et al. 1987: 12.

[1005] Auf diese beiden normativen Aspekte des Heckscher/Ohlin-Modells wird hingewiesen in Leamer 1995: 1.

[1006] Krugman/Obstfeld 1997: 56.

[1007] Akyüz 2005: 31-35.

[1008] Die WTO schließt vorsichtig: "The numbers that come out of the simulations should only be used to give a sense of the order of magnitude that a change in policy can mean for economic welfare and trade. But much more can be done to create confidence in the results." Piermartini/Teh 2005: 53.

[1009] Anderson et al. 2005: 48.

zurück.[1010] Im Automobilbereich verliert China (- 18 %) und Indien (- 6 %). Die sonstigen Länder Südasiens verlieren sogar - 47 % im Automobilbereich und dazu noch - 19 % bei Motorrädern.[1011] Selbst wenn Liberalisierung in anderen Bereichen Chancen eröffnet, ist klar, daß solche Rückgänge, speziell in solchen Sektoren, negative Konsequenzen für die Industrialisierungsbemühungen im verarbeitenden Sektor der betreffenden Ländern haben könnten. Obwohl sich hier nicht generell dagegen verwehrt wird, daß Länder neue komparative Vorteile anstreben, wird weiter unten thematisiert, daß Studien zeigen, daß ein mindestens 30 % Anteil verarbeitender Industrie am gesamten Output eine Phase der Exportexpansion wahrscheinlicher macht. Somit ist es sicher gut für die Wohlfahrtssteigerung, wenn es, Heckscher-Ohlin zum Trotz oder womöglich auch über Heckscher-Ohlin Vorteile hinaus, zusätzlich zu einer Industrialisierung kommt.[1012]

Bei aller gerechtfertigten Befürchtungen gegenüber den H-O-Anpassungsdynamiken durch den internationalen Handel, sind Anpassungskosten nicht vollständig inakzeptabel, denn neben Gefahren liegen darin auch Chancen einer insgesamt wohlfahrtssteigernden Spezialisierung, zum Beispiel wenn Entwicklungsländer zunehmend arbeitsintensive Güter auf den Märkten der Industrieländer plazieren können. Dazu kommt, daß der internationale Handel nicht nur von Heckscher-Ohlin Dynamiken geprägt ist, sondern auch durch Intra-Industriehandel bzw. Spezialisierung. Bei Spezialisierung wird kein Faktorpreisausgleich erwartet.[1013] Und selbst bezüglich der Heckscher-Ohlin Dynamiken ist es nicht ganz undenkbar, daß die Industrieländern nicht so hohen Anpassungskosten ausgesetzt sind, wie man befürchten könnte. Beispielsweise prognostiziert das Heckscher-Ohlin Modell, daß der Handel mit arbeitsintensiven Güter langfristig zu einer breit angelegten Lohnsteigerung in Entwicklungsländer führen wird. Dadurch vermindern sich deren Faktorvorteile im Lohnkostenbereich wieder. Absinken werden allerdings auch die Löhne für arbeitsintensive Aktivitäten in den Industrieländern. Unklar bleibt, wie lange solche Prozesse dauert und welche Intensität sie annehmen. Nach dem vollzogenen Konvergenzprozess der Faktorpreise wird vom Heckscher-Ohlin Modell weiterhin angenommen, daß sich der internationale Handels über Faktorvorteile erklären läßt.[1014]

6.2 Wie weit geht die Angleichung der Faktorpreise?

Für die Intensität der zu erwartenden Anpassungsprozesse ist es von Relevanz wie weit die Faktorpreisangleichungen sich in der Realität vollziehen. In der Literatur wird die Annahme von Bertil Ohlin als realistischer angesehen, der eine abgewächten Form der Faktorpreisangleichung erwartet.[1015]

Gründe dafür sind neben den künstlichen Handelsbarrieren, eben Zölle etc., weiter bestehende natürliche Handelshindernisse ('natural barriers to trade'), wie Kommunikations- und

---

[1010] de Córdoba et al. 2004: 10-11, 27.

[1011] de Córdoba et al. 2004: 27.

[1012] Chenery et al. 1986: 192-193.

[1013] Wood 1994: 29.

[1014] Dies ist der Ansatz in dem Artikel von Davis et al. (1996). Sie untersuchen die Wirksamkeit des Heckscher-Ohlin-Modell in der Heckscher-Ohlin-Vanek Ausprägung, nämlich bei einer angenommenen Faktorpreisangleichung. Anhand von Japan, dort sind die Faktorpreise angeglichen, wird gezeigt, daß sich der Handel zwischen den Regionen durch die verbliebenen Faktorproportionsunterschiede erklären läßt. Davis et al. 1996: 1-2.

[1015] Wood 1994: 29. Bestätigend, mit einen Überblick für Argumente, warum es nicht zu einem perfekten Faktorpreisausgleich kommen mag, siehe Zweifel/Heller 1997: 246-251. Eine wichtiger Grund der genannt wird, sind Zölle und andere Handelshemmnisse sowie Transportkosten. Zweifel/Heller 1997: 251.

Transportkosten.[1016] Nun sind aber die Zölle oftmals abgesunken und auch in letzterer Hinsicht wird oft auf sinkende Kosten hingewiesen:

[1016] Wood 1994: 172.

6.2.1 Transportkosten

In sorgfältigen Untersuchungen wird dies nicht durchgängig bestätigt. Tendenziell sind die Kosten speziell für weite Transporte abgesunken, sowohl im Seehandel als auch im Lufttransport. Für den Lufttransport gingen die Kosten um -1,53 % jährlich zwischen 1973 und 1993 zurück, die größten Rückgänge sind zwischen 1973 und 1980 zu verzeichnen.[1017] Speziell der Lufttransport weitete sich schnell aus, zwischen 1970 und 1994 stiegen die internationalen Tonnenkilometer von 6300 auf 64.090 an, ein jährliches Wachstum von 12,8 %.[1018] Im Jahre 1994 erfolgten 21,6 % der Importe und 29,3 % der Exporte der USA über die Luft (51,2 % der Importe und 27,3 % der Exporte erfolgen über die Meere), dies ist eine klare Steigerung im Vergleich zu 1980.[1019] Der Seetransport erreicht erst 1990 wieder das Kostenniveau von 1973, sodann gibt es eine absinkende Tendenz.[1020] Immer noch gilt, daß eine schlechter Infrastruktur (Häfen) und regional höhere Transportkosten Handel substantiell behindern können. Beim Transport bleibt u.a. Afrika benachteiligt, auch wegen hoher Inlandstransportkosten.[1021] Afrika zahlt 2 % höhere Preise als Exporteure gleicher Güter[1022], wobei es Abweichungen nach oben gibt. So haben 25 % der Lufttransporte aus Afrika z.B. Frachtkosten von über 25 % und für 25 % der Schiffstransporte liegen die Frachtkosten bei über 19 %.[1023] Für den Grundstoffbereich liegen die Frachtkosten für Kakao aus Ghana (6,3 % ad valorem), für Kaffee aus Brasilien (2,6 % ad valorem) und für Kaffee aus Kolumbien 4,9 % ad valorem). Dies Frachtkosten dürften aber ein akzeptables Niveau aufweisen.[1024] Bemerkenswerterweise zeigt diese Studie weiterhin, daß die Frachtraten relativ zum Wert der transportierten Waren insbesondere in der SITC Kategorie Maschinen und Transportausrüstung niedrig liegen.[1025]

6.2.2 Lohnkosten

Die Lohnkosten sind auf der Welt sehr unterschiedlich ausgeprägt und dies wird beispielsweise in Krugman/Obstfeld (1997) als Argument gegen die Heckscher-Ohlin Annahme der Konvergenz der Faktorpreise verwendet.[1026] Entgegengehalten wird hier, daß, den extremen Lohnkostenunterschieden

---

[1017] Hummels 1999: 35. Immer wieder ein Thema für Alexander J. Yeats, welcher zur Kostensenkung eine Deregulierung der Liner-Konferenzen und eine Abkehr afrikanische Länder von restriktiven Politiken fordert. Yeats 1998: 30. Für eine frühe Diskussion dieses Themas Yeats 1979: 173-201.

[1018] Hummels 1999: 36.

[1019] Für den Rest kommt der Landtransport auf 27,3 % der Importe und 36 % der Exporte. Werte für 1994. Im Jahre 1980 erfolgten erst 11,6 % der Importe und 20,9 % der Exporte über die Luft. Hummels 1999: 36.

[1020] Hummels 1999: 19, 35.

[1021] Yeats 1998: 30. Die sogenannten 'landlocked developing countries' geben 17,7 % ihrer Exporterlöse für den Transport aus, wobei der Landtransport den größten Teil der Kosten ausfüllt. Für die Entwicklungsländer im allgemeinen besteht ein Wert von durchschnittlich 8,7 %. UNCTAD 1999: 11.

[1022] Yeats 1998: 30.

[1023] Fracht in die USA. Yeats 1998: 30-31. Dazu kommen teils hohe Hafengebühren. Für die Abfertigung im Senegal US$ 1000, dies sind die gesamten Frachtkosten nach Hamburg von US$ 1350 für einen Container. Die Kritik hoher Hafengebühren stützt sich hier nur auf Informationen für ein Land. Yeats 1998: 30.

[1024] Hummels 1999: 35.

[1025] Im Jahre 1995 werden in SITC 7 Maschinen und Transportausrüstung 2,25 Frachtrate am Wert erreicht. Im Bereich Lebensmittel SITC 0 ist er am höchsten: 7,64, sodann folgt SITC 1 Getränke und Tabak: 7,05; SITC 2 Rohmaterialien: 7,63; SITC 3: Treibstoffe 6,88; SITC 4 Tierische und pflanzliche Öle: 6,05; SITC 5 Chemikalien: 4,95; SITC 6: verarbeitete Produkte nach Material sortiert: 4,85 und schließlich SITC 8 sonstige verarbeitete Produkte: 4,37. Hummels 1999: 39.

[1026] "Although this view of trade is simple and appealing, there is a major problem: In the real world factor prices are *not* equalized." Hervorhebung im Original. Krugman/Obstfeld 1997: 79.

zum Trotz, Konvergenzprozesse erkennbar sind, sodaß die Gültigkeit des Heckscher-Ohlin Modells in diesem Bereich nicht ganz ausgeschlossen werden kann. Zuerst einmal Informationen über die derzeitigen Lohnkostenunterschiede: Nimmt man die USA als Referenz mit dem Indexwert 100, liegen die Lohnkosten in Taiwan und Korea bei 30, in Mexiko bei 15 und in China und Indien bei 5.[1027] Als Beispiel für die allerniedrigste Lohnkategorie eignen sich die Löhne im Bereich Bekleidung. Hier haben bestimmte afrikanische Länder sowie Indien, Pakistan, Bangladesh und Indonesien Lohnkostenvorteile gegenüber China: US$ pro Stunde Madagaskar 0,33; Kenya und Indien 0,38; Pakistan 0,41; Bangladesh 0,39; Indonesien 0,27; China 0,68 (bei der Produktion höherer Qualität 0,88); Mauritius 1,25; Südafrika 1,38.[1028] Korea liegt bei 5,73; in Taiwan bei 7,15. In der Türkei liegt für Textilien der Wert von 2,13 vor, Ägypten liegt bei 1,01, Kolumbien bei 1,82 und Peru 1,63.[1029] In der Karibik liegen die Löhne bei meist um 1,50.[1030]

Generell gilt, daß die Lohnkosten von diversen Faktoren beeinflußt werden, darunter Produktivität bzw. Technologieeinsatz und die Arbeitsmarktnachfrage. So werden niedrige Lohnkosten meist zuerst einmal auf niedrige Produktivität zurückgeführt und von einer Produktivitätssteigerung wird erwartet, daß diese zu höheren Löhnen führt.[1031] Ein direkter Rückschluß von Lohnkosten auf die Wettbewerbsfähigkeit sei schwer möglich, denn darauf hat, neben dem Technologieeinsatz und der Güterart, auch die Leistungsfähigkeit der Arbeiter einen Einfluß, diese wird am besten durch Lohnstückkosten gemessen.[1032]

Dazu kommt, daß Industriecharakteristika eine eigenständige Erklärungsrelevanz haben. In bestimmten Industrien haben Löhne relativ hohe Anteile an der Wertschöpfung, sodaß diese besonders dazu geeignet sind, komparative Vorteile von Ländern mit einem Überschuß des Faktors Arbeit zur Geltung zu bringen. Gleichzeitig machen diese Untersuchungen einen weiteren wichtigen Punkt sichtbar, daß nämlich Löhne in bezug auf die Kostenrechnung der Firmen keineswegs das prägende Element darstellen. Prägendes Element sind die Ausgaben für Inputgüter bzw. Vorprodukte, die durchschnittlich 68 % der Kosten ausmachen (relativ zum Wert des Outputs). Durchschnittlich machen Lohnkosten nur 11 % an den insgesamten Kosten aus. In arbeitsintensiveren Bereiche steigt dieser Wert auf 18 % (Bekleidung), 18 % (Möbel), 18 % (Leder). Auf der Ebene von 16 % liegen verarbeitete Metallprodukte, Glas, Steine und Erden, Gummie und Plastik und Druck. Maschinenbau und Computer liegen bei 14 %. Im Papier- (12 %), Metall- (12 %), Automobil- (11 %), Textil- (11 %) und Lebenmittel- und Chemiebereich (6 %) sowie Petroleumbereich (2 %) liegen die Werte niedriger.[1033] Dies gibt einen Hinweis darauf, wo die Vorteile für Entwicklungsländer gemäß Heckscher-Ohlin liegen, wiewohl andere Faktoren wichtig bleiben.

Diese Relevanz der Industriecharakteristika wird wiederum modifiziert durch das Phänomen der Auslagerung von Teilabschnitten der Produktion in das Ausland und die zunehmende Beschaffung

---

[1027] Fouquin et al. 1995: 192-193; Krugman/Obstfeld 1997: 79; siehe dazu **Tabelle 34**.

[1028] USITC 2004: K-24; ergänzt aus: Ferenschild/Wick 2004: 25.

[1029] Ferenschild/Wick 2004: 25.

[1030] Ferenschild/Wick 2004: 25.

[1031] Hinze 1998: 69-73; Rama 2003: 3.

[1032] Hinze 1998: 30.

[1033] Leith/Malley 2003: 4; siehe: **Tabelle 35**.

von Inputgütern bzw. Vorprodukten aus dem Ausland, um Lohnkostenvorteile zu nutzen.[1034] Folgt man Samuelson, kann es auch durch diesen Güteraustausch zu einer Faktorpreisausgleich beispielsweise für den Bereich unqualifizierter Arbeit kommen, selbst wenn Arbeit auf internationale Ebene nicht mobil ist.[1035]

In bezug auf die Arbeitskosten wird weiterhin das Phänomen der Erhöhung der innergesellschaftlichen Ungleichheit diskutiert. Dazu eine kurze Anmerkung: Wie schon erwähnt kann Liberalisierung (also die intensivere Integration in den internationalen Handel) zum Absinken der realen Löhne führen, wahrscheinlich vor allem im Bereich unqualifizierter Arbeit, und dies auch in Entwicklungsländern, die eigentlich diesbezüglich einen komparativen Vorteile gemäß Heckscher-Ohlin aufweisen müßten. Steigen relativ dazu die Einkommen für die besser ausgebildete Arbeit an, kann Liberalisierung mit einer Zunahme der Ungleichheit der Einkommensverteilung in Verbindung gebracht werden. Hier muß aber, etwa für die Entwicklungsländer, genauer untersucht werden, ob dies auf Liberalisierung oder etwa auf die Deregulierung des Arbeitsmarktes zurückgeführt werden kann.[1036]

Zur Lohnentwicklung in den Entwicklungsländern: Faktisch weisen eine ganze Reihe Länder sinkende reale Löhne auf (Venezuela, Uruguay, Argentinien, Jamaika, viele afrikanische Länder unterhalb der Sahara), es gibt aber auch eine ganze Reihe von Ländern mit steigenden realen Löhnen (Singapur, Korea, Hongkong, Türkei, Pakistan, Panama, Philippinen). In Brasilien lagen die realen Löhne in den achtziger Jahren höher als Anfang der siebziger Jahre, um 1991 wurde aber wieder das Niveau von 1975 erreicht.[1037] Sinkende Löhne lagen teils auch an den Finanzkrisen.[1038] In Indien stiegen die Löhne in den Bereichen, die in direkter Konkurrenz zu den Produkten der Industrieländer stehen (Chemie, Transportausrüstung, Maschinenausrüstung) von 1980 bis 1997 jährlich um ca. 5 % an, im Konsumgüterbereich und bei Zwischenprodukten sanken die Steigerungsraten in den neunziger Jahren ab.[1039] Empirisch wird weiterhin festgestellt, daß in einer Ländergruppe von 'Globalisierern' die Löhne zwischen den 1980er und 1990er Jahren um 30 % ansteigen, im Gegensatz zu den 'Nicht Globalisierern', die nur 15 % Steigerung aufweisen. Die These wird vertreten, daß die Liberalisierung kurzfristig zu einem Absinken, langfristig zu einer Lohnsteigerung führen würde.[1040]

Eine Konvergenzbewegung im Sinne einer Steigerung der Löhne von einem niedrigen Ausgangsniveau aus, läßt sich in bezug auf die Transformationsländer feststellen. So lagen die durchschnittlichen Monatsverdienste 1995 in Tschechien, der Slowakei, Ungarn (also fortgeschrittenen Transformationsländern) bei 10 % des deutschen Niveaus, von 1992 bis 1995 steigen diese Löhne in Landeswährung aber im zwei- oder sogar dreistelligen Bereich.[1041] Dieser Effekt wurde

---

[1034] Härtel et al. 1996: 112-118; an zentrale Stelle gerückt in der Diskussion von European Commission 2004a: 11.

[1035] Wood 1994: 28-29. Von Wood (1994) wird der Teilehandel noch nicht in den Mittelpunkt gestellt, er konzentriert sich damals noch auf den Aufstieg der asiatischen 'Tiger' Korea, Taiwan, Singapur etc. und auf eine Nachzeichnung der Qualifikationsunterschiede in Süd und Nord. Immerhin bemerkt er die Relevanz des Teilehandel schon. Wood 1994: 211.

[1036] ILO 1997: 193.

[1037] ILO 1997: 190-192.

[1038] Rama 2003: 6.

[1039] Auf Konsumgüter 1,87 % (1988-97), Zwischenprodukte -1,76 % (1988-97), für Kapitalgüter liegt der Anstieg in bezug auf diese Zeitperiode bei 3,26 %. Pandey 2004: 36.

[1040] Rama 2003: 3-5.

[1041] Hinze 1998: 162.

durch die Währungsabwertungen aber konterkariert.[1042] In fast allen Transformationsländern erhalten sich danach zweistellige Steigerungsraten. Die Lohnkostenniveaus im verarbeitenden Sektor lagen 2001 pro Monat bei (EU 15-Durchschnitt = 100): Tschechien 17,7 %; Estland (für 2000) 9,3 %; Ungarn 20,5 %; Lettland 8,0 %; Litauen (für 2000) 7,2 %; Polen 22,2 %; Slowakei 13,6 %; Slowenien 13,6 %; Bulgarien 5,1 %; Rumänien 6,8 %.[1043] Zum Vergleich: In den OECD-Ländern hatte der Lohnsatz 1959 durchschnittlich auf 11 % des amerikanischen Wertes gelegen, im Jahre 1989 lag er 12 % darüber.[1044]

Am Rande erwähnt, widerspricht es der allgemeinen Annahme einer Angleichung der Faktorpreise durch den internationalen Güterhandel, daß Primärgüter und Rohstoffe keine deutlicherer preisliche Aufwärtsentwicklung verzeichnen können, siehe die Terms of Trade Diskussion oben. Dies ist sicher einer der Gründe dafür, daß die realen Arbeitlöhne in afrikanischen Ländern eine absinkende Tendenz aufweisen, etwa in Ghana mit realen Arbeitlöhnen, die 1970 auf dem Niveau von 312 lagen, bis 1981 auf 59 absanken, dann auf einem Niveau leicht über 100 stagnieren.[1045]

Diesen internen und externen Einflüssen auf die Lohnkosten zum Trotz, wird hier - alles in allem - dennoch geschlossen, daß es langfristig auf weltweiter Ebene zu moderat wirksamen Preisanpassungsprozessen kommt, die auf den Heckscher-Ohlin Wirkungsmechanismus zurückzuführen sind.

Diese Diskussion wird bekanntlich ebenso in bezug auf die Industrieländer geführt, weil es denkbar ist, daß durch Heckscher-Ohlin Konvergenzeffekte weniger gut ausgebildete Arbeiter durch den zunehmenden Import arbeitsintensiv hergestellter Waren Lohneinbußen erleiden. Von Wood (1994) wird die These vertreten, daß von dem 7 % Rückgang der Beschäftigung im verarbeitenden Gewerbe zwischen 1969 bis 1989 vielleicht 4 % auf den gestiegenen Nord-Süd-Handel zurückzuführen sind, wobei 20 Mill. Jobs in den Entwicklungsländern neu entstanden sind.[1046]

Diese These könnte dadurch gestützt werden, wenn absinkende Güterpreise beobachtet werden könnten, als Ausdruck zunehmender Konkurrenz in diesen Bereichen. Bislang sinken die Preise in den Märkten der Industrieländern in den allermeisten Fällen allerdings nicht ab. Selbst die Preise

---

[1042] Hinze 1998: 162.

[1043] European Commission 2003: 198.

[1044] Die Stundenlöhne in England konvergieren, sie lagen 1959 bei 29, 1979 bei 76, 1989 sanken sie auf 48 in bezug auf die Indexzahl 100 die für das Lohnniveau in den USA steht. Zweifel/Heller 1997: 255. Ausführlich zur Aussagefähigkeit internationaler Lohnkostenvergleiche, leider nicht unter Einbeziehung von Entwicklungsländern, Hinze 1998.

[1045] Teal 2000: 450.

[1046] Wood 1994: 211-212; Sachs/Shatz 1996: 239. Ausführlich vertritt die These von Lohn- und Beschäftigungseffekten durch den zunehmenden Nord-Südhandel, darunter auch im Bereich von verarbeiteten Produkten, besonders in den Bereichen unqualifizierter Arbeit ('unskilled labor'), anhand der Heckscher-Ohlin Annahmen: Wood 1994: 210-212, 393-394. Kurze Übersicht in Krugman/Obstfeld 1997: 80-82. Es gibt aber Reaktions- bzw. Abmilderungsmöglichkeiten, insofern kann auch diese starke These hinterfragt bzw. abgemildert werden: Durch eine Spezialisierung in Güterkategorien, die nicht in direkter Konkurrenz zu den Waren der Entwicklungsländer stehen, kann dem aber wieder entgangen werden. Schott 2001: 4. Weitere Reaktionsmöglichkeiten: 'abandon' also die Aufgabe der Firmen, 'splitting up' also die Auslagerung arbeitsintensiver Produktionsprozesse in Länder mit niedrigeren Arbeitkosten, aber das Beibehalten ausbildungsintensiver Abschnitte in den Industrieländern und schließlich 'raising labor productivity', also die Substitution von Arbeit durch Kapital. Wood 1994: 108. Weiterhin müssen Lohnkostendifferenzen nicht unbedingt mit dem Heckscher-Ohlin Modell erklärt werden, so haben Technologiedifferenzen, das Produktivitätswachstum, veränderliche Nachfragestrukturen, sinkende Investitionsraten einen Einfluß und erklären zu 50 % bis zu 2/3 die Jobverluste in industrialisierten Ländern. Rowthorn/Ramaswamy 1998: 19. Zum internationalen Vergleichen von Lohnkosten bezüglich der Industrieländer ausführlich Hinze 1998.

arbeitsintensiv hergestellter Waren sinken dort nicht deutlich erkennbar ab. Immerhin ist ein moderater Preisrückgang, ausgelöst durch heimische Firmen, zu beobachten, welcher indirekt als Ausdruck zunehmender Importkonkurrenz interpretiert werden kann. Solche absinkenden Preise werden tendenziell in den Bereichen beobachtet, die mit Japan und Korea (und zunehmend China) verbunden werden können: Haushaltswaren, Foto, Optik, weniger anspruchsvolle Elektronik, teils bei Textil- und Bekleidung (in Italien) und bei Möbeln.[1047]

Absinkende Güterpreise sind allerdings nicht Vorraussetzung für das Vorliegen von Anpassungskosten. So kann ein Rückgang der Wertschöpfung in bestimmten Bereichen, etwa im Bekleidungsbereich, dazu führen, daß weniger qualifizierte Arbeitskräfte freigesetzt werden, wodurch eine Rückgang der Löhne in diesem Faktorbereich ausgelöst werden. In den USA fand ein relativer (kein absoluter!) Rückgang der Wertschöpfung in weniger qualifizierten und Importen ausgesetzten Bereichen um 16 % statt.[1048] In der EU sind solche Rückgänge der Wertschöpfung nur in sehr wenigen Industriebereichen zu beobachten, dies wird noch unter Punkt 10.1 gezeigt.

Für die Automobilindustrie in Deutschland zeigen Spatz/Nunnenkamp (2002), daß der zunehmende Bezug von Vorleistungen aus dem Ausland in Deutschland nicht zu einem Rückgang der Löhne in der Automobilzuliefererindustrie geführt hat, weil die Humankapitalintensität in diesem Bereich angestiegen ist. In den USA wurde eine solche Strategie nicht verfolgt und gleichzeitig kam es aufgrund der starken Gewerkschaften nicht zu Lohnkürzungen. Dies wird als Grund für eine dort intensivere Auslagerungstätigkeit angeführt.[1049]

Ebenso bedeutsam bleiben industrie- bzw. handelsstrukturelle Charakteristikas. In einer Untersuchung bezüglich der Situation in den Industrieländern, die zwischen strukturellen Industriecharakteristikas unterscheidet, wird herausgefunden, daß es zwar Hinweise auf relative Lohneinbußen im Bereich fragmentierter und segmentierter Industrien mit wenig Produktdifferenzierung gibt, nicht aber im Bereich fragmentierter und segmentierter Industrien, die eine breite Produktdifferenzierung aufweisen. Dies weist auf die Relevanz der Theorie des Intra-Industriehandels für diese Fragestellung hin, siehe unten. Ebenso werden klare Beweise dafür gefunden, daß im segmentierten Industriebereich mit hoher Produktdifferenzierung, welcher eine hohe Exportintensität aufweist, die relativen Löhne ansteigen.[1050]

6.2.3 Kapital und Arbeit

[1047] Interessanterweise sinken die Preise für die arbeitsintensive Kategorie in Italien deutlich ab, dies deutet auf die dort bestehende intensive Konkurrenzsituation etwa vis-a-vis des auch dort vertretenen Schuhe und Bekleidungsektors hin. Nur die Daten nicht die Interpretation in Neven/Wyplosz 1996: 9-11. Weiter unten werden Informationen zu absinkenden Preisen im Möbelbereich gegeben. Siehe Punkt 11.10. Insgesamt gesehen, leider nicht nach Entwicklungsländern und Industrieländern differenziert, steigt die Importpenetration mehr im Bereich der High-Tech Produkte an. Siehe: **Tabelle 36**.

[1048] Sachs/Shatz 1996: 237.

[1049] Spatz/Nunnenkamp 2002: 39-42.

[1050] Die fragmentierten Industrien mit eher homogenen, nicht differenzierten Produkten sind: Textiles, apparel and leather, wood products and furniture, non-metallic mineral products, other manufacturing. Die fragmentierten Industrien mit differenzierten Produkten sind: metal products, non-electrical machinery, office and computing machinery, electrical machines, radio, TV and communications, professional goods. Segmentierte Industrien ohne Produktdifferenzierung sind: Paper products and printing, petroleum products, rubber and plastic, iron and steel, non-ferrous metals, shipbuilding and repair. Differenzierte Produkte im segmentierten Industriebereich stellen her: Food, beverages, tobacco, chemicals exludings drugs, drugs and medicine, motor vehicles, aircraft, other transport equipment. Oliveira Martins 1994: 144, 146.

Schließlich wird die These vertreten, daß eine schnelle Angleichung der Faktorpreise dadurch verhindert wird, daß die Faktoren selbst (also Arbeit, Kapital) nicht international in perfektem Sinne mobil sind.[1051]

Diese These wird in bezug auf den Faktor Kapital von Feldstein/Horioka (1980) vertreten, welche herausfinden, daß es einen engen Zusammenhang zwischen der Investitionshöhe und der Sparrate gibt. Somit gleichen internationale Kapitalströme nur partiell Unterschiede in der Sparrate aus und auch höhere Zinsen können nicht eine solche Kapitalmobilität auslösen.[1052] Andere Autoren unterstreichen aber die Mobilität des Kapitals, mit dem Hinweis daß die Kosten für Kapital nicht stark variieren[1053], speziell in der heutigen Zeit wird dies als selbstverständlich angesehen.[1054] Dies sei auch an den Direktinvestitionen erkennbar.[1055] Diese fließen allerdings nicht in alle Länder gleichmäßig gemäß Unterschieden der Kosten des Faktors Kapital, weiterhin bleibt erkennbar, daß das heimische Kapital wichtig bleibt, um Investitionen zu finanzieren.[1056] Dennoch ist das Fazit zu ziehen, daß Kapital sicher heute viel mobiler ist, als noch Anfang der achtziger Jahre.

Der Faktor Arbeit wird geläufigerweise nicht als mobil auf internationaler Ebene angesehen. Dennoch gibt es Wanderungen unqualifizierter Arbeitskräfte in die reicheren Länder.[1057] Die Abwanderung qualifizierter Arbeitskräfte, die einen Überschuß qualifizierter Arbeit in den Industrieländern verstärkt, wird als 'brain drain' beschrieben von Bhagwati (1977).[1058] Spektakulär ist Mauritius, welches 30 % seiner Arbeitskräfte in der Textil- und Bekleidungsindustrie 'importiert'.[1059]

6.3 Exkurs China: Ist eine neue Theorie internationalen Handels nötig?

Länder wie China und Indien verfügen im Bereich unqualifizierter Arbeit über ein unlimitiertes Arbeitsangebot ('Reservearmee'). D.h. Lohnsteigerungen in diesen Ländern durch den internationalen Handel ist in bezug auf diese Kategorie der Arbeit erst langfristig und bei stark steigender Arbeitsnachfrage zu erwarten.[1060] Als Phänomen der Globalisierung wird es bezeichnet, daß heute Direktinvestitionen vorgenommen werden, die relativ hohe Produktivität aufweisen und trotzdem auf sehr niedrige Löhne zurückgreifen. Die daraus resultierenden Exporte werden als unfair angesehen.[1061] Damit wird derzeit natürlich vor allem auf China angespielt.

[1051] Einen Überblick über unterschiedlichen Modelle, speziell in bezug auf Kapitalmobilität, gibt Ruffin 1984: 237-288. .

[1052] Von diesen Autoren wurde die These aufgestellt, daß nur ein kleiner Teil des Kapitals international mobil ist und somit dazu beitragen kann, Zinsdifferenzen zu verringern. Somit gleicht international mobiles Kapital nicht die unterschiedlichen Sparraten aus. Empirisch wird gezeigt, daß Sparraten in einem deutlichen Zusammenhang mit Investitionsraten stehen. Feldstein/Horioka 1980: 328.

[1053] Wood 1994a: 36, 39; kritisch gegenüber Feldstein/Horioka (1980), aber nicht gänzlich das Gegenteil beweisend Baxter/Crucini 1993: 432.

[1054] "In a global economy in which both goods and capital are mobile, but labor is not ... " U.S. Department of Commerce Manufacturing in America 2004: 29.

[1055] Ruffin 1984: 240-246.

[1056] Siehe dazu das Fazit am Ende dieses Abschnitts.

[1057] Ruffin 1984: 238.

[1058] So wird vorgeschlagen, diese als Subvention der armen Länder für die reichen Länder bezeichnete Faktorwanderung, durch eine Ausgleichszahlung zu kompensieren oder durch Steuern, welche die Auswanderer an ihren Heimatstaat zahlen. Bhagwati 1977: 29; siehe auch Körner 1998: 29.

[1059] Subramanian /Roy 2001: 13.

[1060] Jha et al. 2004: 10.

[1061] Fouquin et al. 1995: 193-194.

Kurz: Es wird eine neue Theorie internationalen Handels vorgeschlagen, ein Ricardo-Modell wie hier in Punkt 4, welches absolute komparative Vorteile nicht nur der Technologie, sondern der Kombination von Technologie und niedrigen Löhnen zuschreibt. Der Eindruck der Unfairness beruht offenbar darauf, daß der Eindruck besteht, daß dies zu einer vollständigen 'wettbewerblichen Lücke' auf seiten sonstiger Länder in sehr vielen Produktbereichen führen wird.

Welche Relevanz hat diese These? Dazu erste Beobachtungen aus der Perspektive technologischer Fähigkeiten, die das Länderbeispiel China in Abschnitt 'G' ergänzen. Zuerst kurz zu Lohnkostenentwicklungen. Immerhin zeigen empirische Untersuchungen in bezug auf qualifizierte Arbeitskräfte, daß die Nachfrage nach diesen durch eine Liberalisierung steigen kann und die Löhne auch in diesem Bereich ansteigen.[1062] Auch China verfügt bezüglich qualifizierter Arbeit über kein unlimitiertes Angebot, sodaß wenigstens die konkreten Zahlen der Hochschulabsolventen dafür sprechen, daß im Bereich der Produktion höherwertiger technologischer Güter die Löhne schneller ansteigen werden.[1063]

Mit den obigen Argumenten wird weiterhin auf die hohen Direktinvestitionen angespielt, die nach China fließen. Mit dem US$ 447 Mrd. hohen Stock an Direktinvestitionen (Zahlen für 2002) liegt China knapp hinter Deutschland (US$ 531 Mrd.), aber schon deutlich vor allen anderen Entwicklungsländern (die USA liegt mit 1505 Mrd. vorne).[1064] Deutlich wird an dieser Stelle schon, daß Direktinvestitionen ein eigenständiger Erklärungsfaktor für den internationalen Handel sind. Sie befinden sich insofern im Einklang mit Heckscher-Ohlin Erklärungen, wenn sie Faktorvorteile der Entwicklungsländer nutzen. Weil nun die Direktinvestitionen in China tatsächlich schnell in den Bereich kapitalintensiver Produktion vorstoßen, müßte die Heckscher-Ohlin Theorie des internationalen Handels tatsächlich verändert werden, denn ein arbeitsüberschüssiges Land würde durch Direktinvestitionen in kurzer Zeit mit einer kapital- und ausbildungsintensiven Produktion ausgestattet werden. Welche Implikationen die Direktinvestitionen und auch die eigenen chinesischen Anstrengungen auf die Erhöhung der Produktivität haben, läßt sich am besten dadurch verstehen, indem untersucht wird, wie weitgehend ein Technologietransfer tatsächlich erfolgt und wie die technologischen Fähigkeiten chinesischer Firmen ausgebildet sind:

Studien zeigen zuerst einmal, daß es in China gelingt, arbeitsintensive Tätigkeiten mit hoher Produktivität durchzuführen. Im Textil- und Bekleidungsbereich gelingt es eine vorteilhafte vertikale Integration der Produktionsstruktur zu etablieren. Im Textilbereich hat es signifikante ausländische Investitionen gegeben (18 % der heimischen Produktion im Jahre 1995, für Bekleidung liegt der Wert sogar auf fast 50 %[1065]). China können sich damit Textil- und Bekleidungsproduktion ergänzen und dies wird zusätzlich kombiniert mit der weltweit größten Baumwollproduktion (dazu kommt die Cashmere Wolle Produktion in der Mongolei[1066]), ergänzt durch Investitionen in der Chemie bzw.

[1062] Anhand von empirischen Untersuchungen von Kolumbien, Costa Rica und Chile. Rama 2003: 8.

[1063] In einem Jahrgang sind 1,4 Mill. Techniker im weitesten Sinn in China an den Universitäten eingeschrieben, in Deutschland sind dies ca. 700.000. In China befinden sich 4 % der Bevölkerung in der tertiären Universitätsausbildung, in Deutschland 36 %. Daten aus Lall 1999: 1781.

[1064] Siehe: **Tabelle 37**.

[1065] Siehe: **Tabelle 38**.

[1066] PSIA Mongolia 2003.

Kunstfaserindustrie. Von 1994 bis 2003 sind 55 % aller ausgelieferten Webmaschinen nach China ausgeliefert worden, bei Spinnmaschinen liegt China mit 23 % knapp hinter Indien 27 %. Andere Länder, wie Bangladesh, Sri Lanka, Indonesien, Kambodscha, Vietnam, Philippinen, Nepal oder auch afrikanische Länder wie Madagaskar weisen zwar niedrigere Löhne auf, haben aber den Nachteil Vormaterialien (Textilien, Baumwolle) importieren zu müssen (Südafrika ist allerdings ebenfalls ein Textilproduzent und in Sambia und Mosambik wird Baumwolle geerntet). Sichtbar wird zudem, daß die Löhne in China in den Küstenregionen (nicht aber im Hinterland) angestiegen sind, dies kann aber durch eine höhere Produktivität (55 % China im Vergleich 35 % Indien, Indexwerte) und die Vorteile vertikal integrierte Produktion kompensiert werden.[1067] Wenn es tatsächlich so ist, daß China durch diese vertikale Integration Kostendifferenzen Textilien teilweise um 50 % günstiger als die U.S. Industrie produzieren kann, hilft dies zu erklären, warum China trotz Zöllen und Transportkosten beispielsweise Kostenvorteile gegenüber Mexiko auf dem U.S. Markt hat.[1068] Material hat einen relativ hohen Anteil an der Kostenstruktur bei Bekleidung: Der Anteil der Arbeitskosten, als Schneiden, Nähe liegt zwischen 15 und 25 %, relativ hoch sind die Materialkosten, zwischen 35 und 60 %.[1069]

Blick man auf die weiteren Industriesektoren Chinas ist erkennbar, daß es bisher noch nicht in allen Bereichen zu einem Transfer höherwertiger Technologie gekommen ist. Dies ist das Ergebnis einer aus sicherheitspolitischen Motivationen in Auftrag gegebenen EU Untersuchung von Bennett et al. (1999): Der einzige Hochtechnologiebereich in dem ein Transfer hochwertiger Technologie stattgefunden hat ist der Bereich der Telekommunikationsausrüstung. Dagegen findet in den Bereichen Maschinen- und Instrumentebau, Energieanlagen und Flugzeugherstellung ein Transfer höherwertiger Technologie nicht erkennbar statt.[1070] Diese Tendenzaussage läßt sich auch heute weiter aufrechterhalten.[1071] Zwar hat China erhebliche Fortschritte in der Flugzeugtechnik gemacht. In den achtziger Jahren wurden für McDonnelDouglas 34 Einheiten MD 82/83 Jets montiert und einzelne Teile dafür selbst hergestellt, sodaß Fertigkeiten in der Metallverarbeitung gewonnen wurden.[1072] Weitere, technologisch anspruchvollere Projekte scheitern aber. Angekündigt wird, daß in bälde ein Regionaljet gebaut werden wird, sowohl die Flugzeugelektronik als auch die Triebwerke können aber nicht in China gefertigt werden.[1073] Es gibt kleinere Kooperationen mit ausländischen Flugzeugteileherstellern[1074] und bei den jeweiligen Verkäufen von Airbussen oder Boeings wurden

---

[1067] Zu diesem Abschnitt Heymann 2005: 2-11; siehe auch OECD 2005: 37-46, 203; China verfügt somit über Vorteile im Textil- und Bekleidungsbereich, siehe dazu auch **Tabelle 39**.

[1068] Dussel Peters 2005: 69.

[1069] Morawetz 1981: 92. Das ist noch heute so, 21,5 % für Arbeit und 54,5 % für die Materialkosten schätzen Kathuria/Bhardwaj 1998: 14; bestätigt in Nordas 2004: 7.

[1070] Ausführlich die Studie zum Technologietransfer nach China mit sicherheitspolitischem Hintergrund im Auftrag der EU Bennet et al. 1999: 6.6-6.16.

[1071] Wenig neue Erkenntnisse liefert U.S. China Economic and Security Review Commission (2002, 2005).

[1072] "Although there was no large scale transfer of technology, there were clearly identifiable gains for SAMC for the assembly contract. (...) The promised income from the contract enabled SAMC to invest in large-scale purchase of advanced machine tools and other advanced equipment, and a large scale transfer of knowledge from MD workers to the Chinese side ..." Nolan 2001: 206-207.

[1073] Dieser Jet soll von der China Aviation Industry Corporation gefertigt werden, Name des Jets: ARJ21. U.S. China Economic and Security Review Commission 2005: 30-31. Die Geschichte der chinesischen Flugzeugindustrie ist komplex und dramatisch. Immer wieder wurde versucht, Passagierdüsenmaschinen zu bauen, darunter in Kooperation mit McDonnelDouglas. China hat schon in den achtziger Jahren substantielle technologischen Fähigkeiten vorliegen und kann etwa Propellermaschinen selbst bauen, selbst hinsichtlich der Kontrollinstrumente (mit wenigen Ausnahmen, die importiert werden). Nolan 2001: 195-217.

[1074] Bennet et al. 1999: 6.6-6.16.

Zugeständnisse gemacht Teile in China fertigen zu lassen.[1075] Dabei werden chinesische Hersteller als Zulieferer von Nase, Rudern und den hinteren Teil des Flugzeugkörpers immerhin kontinuierlich von Boeing eingebunden.[1076] Um High-tech dürfte es gehen, wenn Turbinenblätter in Zusammenarbeit mit Rolls-Royce und einer israelischen Firma gebaut werden.[1077] Sehr weit ist China damit aber noch nicht gekommen. Japan hatte es aufgegeben, ein eigenes Flugzeug zu bauen, erreicht als Zulieferer aber US$ 9-10 Mrd., im Vergleich dazu liegt die chinesische Industrie bei ca. US$ 300 Mill..[1078] Im Militärbereich kauft China russische Flugzeuge, weil die eigenen technologischen Fertigkeiten stark veraltet sind.[1079] Die U.S. Regierung unterband den chinesischen Versuch eine U.S. Firma zu kaufen, die Spezialmetalle herstellt, die im Flugzeugbereich gebraucht werden.[1080] Bei Energieanlagen transferierten ausländische Firmen zwar partiell Technologie, siehe unten, wenden aber insgesamt gesehen klar erkennbar eine Strategie der Verhinderung des Technologietransfers an.[1081] Im Halbleiterbereich werden ebenfalls nicht die allerneusten Technologien (Mikroprozessoren von Intel und AMD) weitergegeben, bei der sonstigen Halbleiterproduktion steigen die chinesischen Fähigkeiten aber schnell an.[1082] Im Medium-Technologiebereich liegt eine differenzierte Lage vor: In den Joint Ventures im Automobilbereich wurden Prozesstechnologien transferiert, aber bislang wenig F&E, welches wichtig für einen eigenständigen Erfolg am Markt ist. Die Motorenherstellung wird beispielsweise noch von den Automobilherstellern selbst durchgeführt und weist hohe F&E Kosten auf. Unter anderem aus diesen Gründen gelingt es nicht einen chinesischen Dieselmotorenhersteller zu etablieren. Die Automobilhersteller gehen Joint Ventures mit westlichen Hersteller ein.[1083] Die Fähigkeiten chinesischer Firmen bei der Metall- und Plastikverarbeitung sind mittlerweile auf einem hohem Niveau angelangt.[1084] Als im Chemiebereich klar wurde, daß mit den eigenen Unternehmen nicht die eigene Nachfrage zufriedengestellt werden kann, wurde eine Öffnung für ausländische Investoren durchgeführt.[1085] Ausländische Chemiehersteller engagieren sich in Form von Joint Ventures mit staatlichen chinesischen Unternehmen, die bereits über technologische Fähigkeiten verfügen, sodaß es, so die Literatur[1086], wahrscheinlicher wird, daß es zu einem Technologietransfer kommen wird.[1087] Die dort aufgebauten Großanlagen befinden sich auf dem neuesten Stand, ebenso sollen mittelfristig auch F&E Abteilungen in China angesiedelt werden. Auf der anderen Seite werden

---

[1075] U.S. China Economic and Security Review Commission 2005: 30-31.

[1076] Nolan 2001: 214-216.

[1077] Nolan 2001: 217.

[1078] Nolan 2001: 216-218. Zwar arbeitet Japan als Zulieferer und bleibt teils an Projekten beteiligt, die Entwicklung eines Regionaljets wird aber aus Kostengründen nicht weiterverfolgt. Nolan 2001: 176-178.

[1079] U.S. China Economic and Security Review Commission 2002: Chap. 10; ausführlich Nolan 2001: 190.

[1080] Lee 2005: 8.

[1081] Siehe die Sektorberichte unter Punkt 11.

[1082] Siehe die Sektorberichte unter Punkt 11.

[1083] Der Firma Yuchai gelingt es für US$ 200 Mill. Verkäufe zu erzielen, Caterpillar (US$ 6524 Mill.) und Cummins (US$ 3982 Mill.) liegen weit darüber. Die chinesische Firma hat keine Chance die westlichen Firmen zu übertrumpfen, die weltweite Verkaufsnetzwerke aufgebaut haben. Der chinesische Automobilproduzenten Dongfeng geht u.a. deshalb, aber auch weil er unabhängig von einem dominierenden chinesischen Hersteller sein will, mit Cummins ein Joint Venture ein. Nolan 2001: 583. Diverse andere Firmen gehen weitere Joint Ventures mit westlichen Dieselmotorherstellern ein, es wird auch eine Lizenzproduktion erwähnt. Nolan 2001: 566. Es gibt ansonsten nur eine unabhängige Motorenfabrik in China, Beijing Interna Combustion Engine Company, die 175.000 Motoren produziert. Nolan 2001: 567.

[1084] Siehe die Sektorberichte unter Punkt 11.

[1085] Hermanns 2001: 286.

[1086] Wenn ein Schwellenwert an eigenen Fähigkeiten vorhanden ist, steigt die Wahrscheinlichkeit von Technologietransfer. Müller/Schnitzer 2005: 4; so ist ein höheres Ausbildungsniveau wichtig, damit ein Land von ausländischen Investitionen profitieren kann, einen Überblick gibt ebenso in diesem Sinne Nunnenkamp 2002: 32-34.

[1087] Etwa der staatliche Konzern Sinopec. Perlitz 2005: 3; Hermanns 2001: 286.

viele Spezialchemikalien noch nicht in China produziert und dies führt zu hohen Importen in diesem Bereich. Zu erwarten ist, daß die Kostenvorteile einer lokalen Produktion dazu führen wird, daß über mittlere Sicht multinationale Firmen auch Spezialchemikalien in China produzieren werden.[1088] Die heimischen Firmen leiden u.a. darunter, daß sie noch über viele zu kleine Produktionsstätten verfügen, die keine Skalenökonomien erreichen.[1089] Der Stahlbereich ist unter Nutzung staatlicher Subventionen modernisiert worden und verfügt über 3 große integrierte Stahlwerke.[1090]

In bezug auf den Vorwurf, daß Chinas Vorteile auf unfaire Weise erworfen wurden, sei darauf hingewiesen, einige Autoren nicht irritiert von Erfolg Chinas in technologisch fortgeschrittenen Bereichen sind. Bei Berechnungen nach Heckscher-Ohlin der Faktorvorteile Chinas wurde etwa festgestellt, daß die Vorteile Chinas nicht mehr im Bereich wenig qualifizierten Arbeit (Textil-, Bekleidung) liegen, sondern sich bereits in den Bereich der Arbeit mit höherem Qualifizierungsniveau verschoben haben.[1091] Andere Untersuchungen zeigen, daß die massiven Zuflüsse von Direktinvestitionen insgesamt gesehen wenig zum heimischen Kapitalstock beigetragen haben, sodaß davon ausgegangen werden kann, daß China diese auch aus heimischen Ersparnissen hätte finanzieren können.[1092] Nicht vergessen werden darf aber, daß diese Direktinvestitionen Technologie, Wissen und Managementveränderungen nach China gebracht haben, sodaß deren Rolle keineswegs zu unterschätzen ist.[1093]

Die erstere These eines schon früher technologisch fortgeschrittenen China wird dadurch bestätigt, daß es kapitalintensive staatliche Konzerne im Rahmen der sozialistischen Fünf-Jahrespläne aufgebaut hatte und es aus dieser Zeit über Eisen- und Stahlwerke, eine Energieanlagenherstellung, Düngemittelwerke, Petrochemie sowie elektrische- und elektronische Ausrüstungsherstellung verfügt. In den zwei Fünfjahresplänen zwischen 1971 und 1980 wurden etwa Kapitalinvestitionen von US$ 12,5 Mrd. getätigt, wobei 50 % der Fabriken von japanischen Firmen aufgebaut wurden, wobei sich die enge Zusammenarbeit Japans mit China in den achtziger Jahren lockert. Das Baoshan Stahlwerk in Shanghai, welches 1985 in Betrieb ging, war keine Lieferung veralteter Technologie oder nutzt arbeitsintensive Fertigungstechniken. Es ist eine 1:1 Kopie des Kimitsu Werks von Nippon Steel, damals eines der modernste Stahlwerk der Welt, welches über Sauerstoffblastechnik, Stranggußverfahren und über Computerkontrolle verfügte.[1094]

Um eine Reform dieser bestehenden Industriestrukturen durchzuführen hat der chinesische Staat eine bestimmte Anzahl staatlicher Firmen, 74 der 120 größten Unternehmensgruppen, als "trail enterprise groups" ausgewählt.[1095] Diese weisen aber 1995 etwa nur Exporte von US$ 1,7 Mrd. auf.[1096] Darunter

---

[1088] BASF hat mehrere u.a. petrochemische Großanlagen in China aufgebaut, bzw. sie finden sich kurz vor der Fertigstellung. Perlitz 2005: 2-7. Siehe auch **Tabelle 40**.

[1089] Nolan 2001: 484.

[1090] Diese Werke sind Shougang (Beijing), Angang (Nordost), Baogang (Shanghai). Nolan 2001: 464; zu den Subventionen siehe Hermanns 2001: 286.

[1091] Mayer 2004: 22.

[1092] Hinweis auf eine weiter Studie in Taube 2001: 20.

[1093] Taube 2001: 20-21.

[1094] Japanische Firmen bauten etwa den Baoshan Eisen und Stahlkomplex in Shanghai, den Daqing Petrochemiekomplex in der Provinz Heilongjiang, den Qilu Petrochemiekomplex in der Shandon Provinz und den Yangzi Petrochemiekomplex in der Jiangsu Provinz. Taube 2001: 15-16.

[1095] Nolan 2001: 70, 86-88.

befinden sich zudem viele der wichtigen Joint Venture Unternehmen, sodaß diese Firmen nicht eigenständig für ihre Erfolg verantwortlich sind. Die differenzierten Beobachtungen in bezug auf den Technologietransfer oben beziehen sich somit auch auf diesen Bereich. Diese 'trail enterprises' sollen in Zukunft erfolgreich auf dem Weltmarkt agieren und zunehmend eigenständige Entscheidungen treffen, wobei diese Firmen vor allem durch das staatliche Bankensystem gestützt werden.[1097] Die Firmen sind zudem dazu ausersehen bestehende staatliche Konzerne zusammenzufassen und neu zu strukturieren. Dabei stoßen sie auf das Problem veralteter Technologie und zu kleiner Betriebsgrößen. Typisch für China war beispielsweise, daß die Regionalregierungen u.a. eigene Chemie- oder Automobilproduktionen aufgebaut haben, die den Wettbewerb nicht bestehen können.[1098]

Was steht weiterhin hinter dem Erfolg Chinas? Seit einiger Zeit gelingt es viele kleinen, mittelgroßen und ehemals staatlichen Unternehmen ihre technologischen Fähigkeiten und ihre Produktivität steigern. Einige der Gründe dafür: Die Dekollektivierung führte, zusammen mit technologischem Wandel, zu einer Produktivitätssteigerung auf dem Land.[1099] Das Militär wandelte aufgrund Deng Xiaopings Kürzungspolitik[1100] seine Fabriken für Kampfjets russischer Bauart (Technologie aus dem Jahre 1950) in Produktionsstätten für Haushaltsgeräte, Küchenherde, Motoren, Maschinen zur Lebensmittelverarbeitung, medizintechnische Ausrüstung, Hydraulikteile, Klimaanlagen, Automobile, Automobilteile, Motorräder und Textilmaschinen um.[1101] Die Automobile eines dieser Firmen, AVIC ('Microvans'), erreichen aber keine kostensenkenden Skalenökonomien bei einer Produktion von 8.000 bis 10.000 Einheiten (1997).[1102] Bemerkenswert ist zudem seit kurzem ein boomender privater Sektor, der staatliche Firmen etwa durch 'management buyouts' übernommen konnte und mittlerweile bei der Kreditvergabe weniger benachteiligt wird. Dieser Prozess wurde erst seit 1998 stark beschleunigt, Ende 2001 sind bereits 70 % ehemals staatlicher Firmen partiell oder ganz privatisiert worden.[1103] Dadurch ist vermehrt Rechtsicherheit für privates Engagement in der Wirtschaft geschaffen worden, im Einklang mit ordoliberalen Annahmen. Natürlich würde jetzt eingewandt, daß diese Rechtssicherheit kaum dem westlichen Standard entspricht. Daß der Eigentumsschutz noch nicht westlichen Standards entspricht, kann aber auch als positiv für die chinesische Wirtschaft eingeschätzt werden. Beispielsweise ist ein Patentrecht mittlerweile etabliert, es ist aber mit einem Schwellenwert

---

[1096] Nolan 2001: 78; siehe die Liste in Nolan 2001: 100-135.

[1097] Nolan 2001: 96-97.

[1098] "Local goverments were very active setting up small scale refineries" Nolan 2001: 450. Für Automobile: "For various historical reasons, China's auto industry had long been subject to slow, disorderly and inefficient development. Many experts referred to the situation as a 'sheet of loose sand'. China previously had 126 auto manufacturing plants, more than 600 refitting factories and more than 4000 components factories. Most of the factories operated on a small scale, with some having annual output of less than 10000 units." Aus Beijing Review, 6. November 1995. Zitiert in Nolan 2001: 539. Anfang 1998 gab es 47 Stahlproduzenten, die rote Zahlen schrieben, auch diese Produzenten werden unter das Dach einer größeren Firma gebracht. Sicher können nicht alle der Fabriken erhalten werden. Nolan 2001: 114. Die Pharmaindustrie besteht aus 3000 Firmen, die dem Staat gehören, aber sämtlich sehr klein sind. Fünf Firmen wurden hier als 'trial enterprises' ausgewählt. Nolan 2001: 124.

[1099] Mit durchgängig komplexen, teils ambivalenten Auswirkungen auf den Agrarbereich. Huang/Rozelle 1996: 363-364.

[1100] Weil der technologische Rückstand des chinesischen Militärs so hoffnungslos war, entschied Deng Xiaoping zuerst einmal die zivile Wirtschaft aufzubauen und kürzte die Militärausgaben, besonders klar im Flugzeugbereich. Nolan 2001: 189.

[1101] Nolan 2001: 197-198. Eine Bestätigung für Walter Euckens Einschätzung der Anpassungsfähigkeit des kapitalistischen Produktionsapparates. Siehe auch die Webseiten einer dieser Firmen, die jetzt in zwei Unternehmen aufgeteilt wurde: AVIC 1 Information 2006; AVIC 2 Information 2006.

[1102] Nolan 2001: 198-199.

[1103] IFC 2005: 5. In IFC (2000) wird noch die Benachteiligung kleiner Unternehmen in den Mittelpunkt gestellt. Die Einschätzung der Lage hat sich danach geändert. Der Privatisierungsprozess wird 1992 angestoßen, aber z.B. erst 1998 stark beschleunigt. Siehe die durchgängig optimistische Einschätzung der Übergabe viele kleinerer und mittlerer Unternehmen in private Hände in IFC 2005: 2-11.

ausgestattet, der nur Patentrechtsverletzungen, die zu einem erheblichen wirtschaftlichen Schaden führen, verfolgbar macht.[1104] Auch aus diesem Grund findet in China sicher eine wohlfahrtssteigernde Diffusion von Technologie statt, etwas, das in gewissem Grad, auch von Walter Eucken begrüßt werden würde, siehe für die wohlfahrtssteigernden Effekte von Technologiediffusion, welche auch in den Industrieländern zum Normalfall gehören, Abschnitt 'E'.[1105]

Einiges spricht dafür, daß speziell die Privatisierungspolitik seit 1998 eine starke Wirkung in bezug auf die Steigerung der Produktivität in China hatte. In einer wachstumstheoretischen Untersuchung wird berechnet, daß zwischen 1980 und 1995 eine kontinuierliche Steigerung der Arbeitsproduktivität zu verzeichnen war, ein Aufholprozess gegenüber den USA jedoch noch nicht stattfand. Dagegen steigt diese relativ zur USA gemessene Arbeitsproduktivität (BSP pro Arbeiter) zwischen 1995 und 2002 schneller an und erhöht sich von 5,2 % auf durchschnittlich 13,7 %. Auf Werte von 40 % des amerikanischen Niveaus kommen Maschinen und Ausrüstungen, Transportausrüstung und Möbel.[1106] Dieses Ergebnis steht im Einklang mit ökonometrischen Untersuchungen, die dazu führten, daß etwa im GTAP Modell des Welthandels China (und Taiwan) mit einem besonders hohen Produktivitätswachstum von 3 % pro Jahr eingeordnet wurden.[1107]

Die Eingangsfrage kann somit zumindest zum Teil beantwortet werden. In Zukunft werden in China immer mehr Firmen mit hoher Produktivität arbeiten und sie werden ihre technologischen Fähigkeiten über das Niveau mittlerer technologischer Fähigkeiten hinaus steigern können. Um unfair etablierte Vorteile handelt es sich dabei, in den meisten Fällen, nicht. Ebenso unumstritten ist es, daß die Direktinvestitionen, obwohl sie teils auch hemmend auf chinesische Firmen wirken, im großen und ganzen eine klar positive Wirkung auf die chinesische Wirtschaft haben. Unklar bleibt aber, inwieweit chinesische Firmen unter genuin chinesischer Kontrolle sich in den von internationalen Firmen dominierten Bereich im Medium- und Hochtechnologiebereich etablieren können. Die Forschungslage spricht zwar dafür, daß China auch dort weiteren Technologietransfer erhalten wird, weil lokale Unternehmen in bestimmten Bereichen über technologische Fähigkeiten und qualifizierte Arbeiter verfügt und somit Technologietranfer wahrscheinlicher wird.[1108] Zudem wird festgestellt, daß es bei Joint Ventures eher zu Technologietransfer kommt, als bei Firmen, die zu 100 % in ausländischer Hand bleiben. Ebenso bestehen für Firmen Anreize Technologie zu transferieren, wenn sie dafür andere Vorteile (Steuern etc.) eingeräumt bekommen.[1109] Nur der Blick in das Kristallglas kann verraten, wie sich die Geschäftspolitik der Joint Ventures entwickeln wird. Chinesische Unternehmer

---

[1104] U.S. China Economic and Security Review Commission 2005: 47-48. Siehe aber Punkt 11, der zeigt, daß es im Pharmabereich Chinas keine Probleme beim Patentschutz gibt.

[1105] Siehe Abschnitt 'B' zur Haltung von Walter Eucken und Abschnitt 'E', der zeigt, daß Technologiediffusion, zu einem gewissen Grad, wohlfahrtssteigernd wirken kann. Siehe ebenso Abschnitt 'J', Punkt 26, TRIPS.

[1106] Die Bereiche sind nach chinesisches statistischen Definition abgegrenzt. Zitat: "This changed after 1996. In a few years comparative productivity increased from 5 to 13,1 per cent of the US level for enterprises at township level and above. After years of preparation, China is engaged in a full-blown catch up spurt of Gerschenkronian proportions." Szirmai et al. 2005: 50-51. Letzterer hatte argumentiert, daß ein rückständiges Land die Technologie führender Länder imitieren kann. Darüberhinaus wird von diesem Autor aber eher eine der Sache angemessene komplexe Wirtschaftsgeschichte betrieben, die etwa auch die Rolle von Bankensystemen, Institutionen etc. thematisiert. Gerschenkron 1962.

[1107] Dort wird differenziert zwischen Regionen mit niedrigem (0,3 %), medium (1 %) und hohem (2%) Produktivitätswachstum. Zu China und Taiwan wird bemerkt: "The latter two countries seem to be growing at rates that cannot be explained with normal rates of productivity growth". Hertel et al. 1999: 10.

[1108] Nunnenkamp 2002: 31-32.

[1109] Müller/Schnitzer 2005: 2-4.

und deren ausländische Partner müssen zusammen Entscheidungen über Exporte treffen. Ebenso ist klar, daß Joint Ventures von ausländischen Partnern zu dem Zwecke angegangen werden, Technologietransfer zu verhindern[1110] und um den Markt zu dominieren und chinesische Wettbewerber auszuschalten bzw. als Zulieferer einzubinden.[1111] Noch ist es schwer vorstellbar, daß FAW/VW China oder Sinopec/BASF sich entscheiden, massiv in Richtung des europäischen Marktes zu exportieren, denn diese Konzerne haben dort ebenso substantiell in Produktionsstätten investiert. Beispielsweise wird erwartet, daß im großen und ganzen gesehen Chemieprodukte in China billiger produziert werden können[1112] und es prognostiziert, daß im Jahre 2015 der Markt für Chemieprodukte Chinas womöglich auf dem Niveau von Euro 400 Mrd. liegen wird. Dies hört sich beeindruckend an, dies liegt klar über Deutschland mit Euro 200 Mrd.. Der EU-25 Raum wird zu diesem Zeitpunkt allerdings bei Euro 900 Mrd. liegen.[1113] Dies zeigt klar, daß die Märkte der Industrieländer wichtig bleiben und damit auch die dortige regionale Präsenz der führenden Firmen. Diese Geschäftspolitik wird in dieser Hinsicht von Industriebereich zu Industriebereich verschieden sein, so sind etwa U.S. Medizintechnikfirmen, die in China Computertomographen herstellen lassen, klar exportorientiert.[1114] Die für Industrieländer typische Kombination höhere Löhne, höherwertige Ausbildung und höherwertige Technologie (dies korrespondiert mit den Heckscher-Ohlin Annahmen von Vorteilen kapitalintensiver bzw. wissens- bzw. humankapitalintensiver Produktion) wird aber erst dann einer Erosion preisgegeben, wenn in sehr vielen Sektoren (eben Luftfahrt, Automobile, Chemie, Kapitalgüter wie Energieanlagen, Maschinenbau) und der gesamten Bandbreite der Produkte genuin chinesische Firmen als Herausforderer auftreten. Derzeit sind es allein die Größenordnungen, die gegen eine solche Beeinflussung sprechen.[1115] In Zukunft wird dies davon abhängen, inwiefern die Firmen der Industrieländer ihre sehr guten Positionen auf dem Weltmarkt verteidigen können und wie ihre Firmenpolitik innerhalb der internationalen Firmennetzwerke aussehen wird. Somit ist es nicht unwahrscheinlich, daß China Eintritt in die Weltwirtschaft vorerst weit weniger auslöst, als befürchtet und daß sich die Preise (und die damit verbundenen Löhne) in den Industrieländern, erst längerfristig und sektoral selektiv auf ein neues Niveau einpendeln werden. Weitere Informationen zu dieser Frage im Sektorüberblick unter Punkt 11.

6.4 Empirische Beweise für das Heckscher-Ohlin Modell

Bevor es nun um empirische Beweise für Heckscher-Ohlin geht, kurz der Hinweis auf eine weitere Erklärungsthese für den internationalen Handel, die das Heckscher-Ohlin, aber auch das Ricardo-Modell mittelbar unterstützt, aber einfacher ausgeprägt ist: Es gibt Länder, in denen war vor der Öffnung zum Handel ein großer Teil der Ressourcen ungenutzt, etwa riesige Gebiete, die noch nicht landwirtschaftlich genutzt wurden, etwa in Argentinien. Dies ist als sog. Überschußtheorie ('vent for

[1110] Etwa im Maschinenbaubereich. Bennett et al. 1999: 1-14, 6.6-6.16.

[1111] Nolan 2001: 876-892, 919-933.

[1112] Niedrigere Lohnkosten, niedrigere Baukosten. Perlitz 2005: 2.

[1113] Perlitz 2005: 1.

[1114] Und zwar 70 % Exporte, 30 % heimischer Markt. USITC Tradeshifts Electronic Goods 2004: 17.

[1115] So weisen die USA Importe von 12 % des BSP auf, 14 % davon kommen aus China. Ein Anstieg (Absinken) der Preisniveaus von 1 % würde eine Steigerung der Preise von 0,02 % in den USA auslösen. Diese Werte mögen im konkreten Fall höher liegen, dies gibt aber einen Eindruck der Größenordnungen. Dieser Artikel argumentiert im Kontext der Diskussion, ob China Inflation oder Deflation in die USA exportiert: Feyzioglu/Willard 2006: 7.

surplus') des internationalen Handels bekannt.[1116] Welche empirischen Beweise sprechen für den Heckscher-Ohlin Ansatz? Zuerst einmal wird eine Übersicht über Untersuchungen in der Literatur gegeben, dann werden Daten präsentiert:

Dagegen spricht das bekannte Leontief-Paradox: Leontief (1953) zeigte, daß die USA, obwohl angenommen wird, daß sie über Kapital im Überfluß verfügt, Güter exportieren, deren Produktion relativ mehr Arbeit benötigt.[1117] Schon Leontief (1956) nahm jedoch Rekurs auf Faktoren, die Arbeit nach Ausbildungsgrad differenzierten und nahm seine Originalthese insofern zurück, als daß er darstellte, daß die USA immerhin Nettoimporteur im Bereich der (untersten) Kategorie unqualifizierter Arbeit ist.[1118] Zudem zeigt er, daß, trotz relativ gesehen weniger Kapital, im Bereich der qualifizierten Arbeit, immerhin 13,75 % der Exporte vorliegen und prägt mit dieser Aufgliederung den Weg für Einbeziehung des Humankapitals als dritten Heckscher-Ohlin Faktor vor, der die Überzeugungskraft der Heckscher-Ohlin These erhöht.[1119] In späteren Untersuchungen wird festgestellt, daß das Leontief-Paradox zwischen 1958 und 1972 verschwindet.[1120] Wird noch einmal weiter ausdifferenziert kann gezeigt werden, daß die USA zwar auch über einen Überschuß im Bereich qualifizierter Arbeit verfügen, aber die eigentlichen Faktorüberschüsse gegenüber anderen Ländern im Bereich von Wissenschaft und Forschung im engen Sinne (darunter auch solcher Arbeiter, 'research scientists') sowie technologischen Innovationen liegen. Handelsüberschüsse lassen sich mit Variablen verbinden, die sich auf qualifizierte Arbeit, F&E sowie Firmengröße beziehen. Diese Handelsüberschüsse sind aber geringer, je ähnlicher dieselben Fähigkeiten in anderen Ländern sind. Dies zeigt u.a., daß einige Industrieländer über ähnliche Forschungs- bzw. Technologieniveaus verfügen.[1121] Als klarer Heckscher-Ohlin Vorteil bleibt für die USA der Faktor Land sowie eine natürliche Ressource, nämlich Kohle, die klar weiterhin die Exporte prägt.[1122]

Eine Implikation des Heckscher-Ohlin Modells, nämlich, daß der Überfluß von Produktionsfaktoren zu niedrigeren Preisen für diesen Faktor in einem Land führt[1123], wird durch die Untersuchung von Baldwin/Hilton (1984) bestätigt. Dort wird sich nicht auf eine theoretische Diskussion des Heckscher-Ohlin Modells eingelassen, welches nicht direkt auf diesen Aspekt abstellt, sondern nur auf den Zusammenhang Kostenvorteile/Exporterfolge konzentriert. Für die Industrien werden Anteile der Nutzung von Produktionsfaktoren hinzugezogen, die zur Produktion benötigt werden und anhand von konkret vorliegenden Daten für Faktorpreise ('unskilled labor', 'skilled labor', 'physical capital', 'land',

---

[1116] Dieser Ansatz geht auf den burmesischen Wirtschaftswissenschaftler Hla Myint zurück. Gill et al. 1996: 463. Der Terminus stammt wohl von Mill 1848: 350.

[1117] Der Originalartikel erscheint 1953. Hier wird der Folgeartikel zitiert, der eine ausführlichere Diskussion, mit demselben Ergebnis, vornimmt. Leontief 1956: 398.

[1118] Leontief 1956: 399.

[1119] Leontief 1956: 399. Bis 1962 kann die Leontief-These bestätigt werden, später zeigen Untersuchungen aber, daß die USA intensiv mit dem Faktor gut ausgebildeter Arbeit ausgestattet ist und Technologie- und F&E-intensive Waren exportiert. Explizit wird die Einbeziehung eines dritten Faktors, nämlich Humankapital, zur Erklärung der Handelsströme, gefordert. Branson/Monoyios 1977: 124-125. Und zwar schon für Daten von 1963. Dies relativiert das Leontief-Paradox zu einem gewissen Grad. Einen Überblick über die frühe Diskussion gibt Branson/Monoyios 1977: 112. Einen ähnlichen Überblick mit weiteren Literaturverweisen geben Krugman/Obstfeld 1997: 82-83. Es ist auch möglich, das Leontief-Paradox zu widerlegen, indem gezeigt wird, daß die USA wenigstens in dieser frühen Zeit noch einen Überschuß an unausgebildeter Arbeit vorzuweisen hatte. Dieses Ergebnis kann aber wieder kritisiert werden. Davis et al. 1996: 13.

[1120] Stern/Maskus 1981: 222.

[1121] Sveikauskas 1983: 548-551. Bezug auf diese Untersuchung auch in Scherer 1992: 11-13.

[1122] Sweikauskas 1983: 547.

[1123] Krugman/Obstfeld 1997: 69-70.

'natural resources') die Kosten berechnet.[1124] Analysiert wird der Handel der USA mit acht anderen Ländern oder Regionen: Die USA hat im Handel mit Westeuropa und Japan gegenüber diesen Ländern deutliche Faktorpreisvorteile im Bereich Land und natürlicher Ressourcen. Im Vergleich zu Westeuropa und Japan ist physisches Kapital teurer in den USA und qualifizierte Arbeit billiger. Im Vergleich zu Entwicklungsländern, ist qualifizierte Arbeit in den USA ebenso billiger.[1125] Interessant ist, daß die USA sich nicht nur auf einen Faktor spezialisiert, sondern im Bereich der landintensiven Landwirtschaft, weiterverarbeiteten Lebensmitteln, Tabak, Holz, aber auch im ressourcen- und qualifikationsintensiven Bereich Chemikalien, Plastik, synthetischen Materialien, Pharmaprodukten und Computerequipment Faktorkostenvorteile hat.[1126] Klare Faktorkostennachteile gegenüber den Entwicklungsländern liegen im Bereich Bekleidung, Schuhe, nicht aber bei Textilien vor.[1127] Mit diesem Faktorkostenvorteilsansatz lassen sich vielfach Exporterfolge erklären, allerdings keinesfalls in allen Bereichen, so nimmt in den USA der Import des ebenso landintensiven Papiers zu, obwohl die USA hier einen Vorteil hat, dasselbe gilt für diverse verarbeitete Waren: Maschinenbau, elektronische Teile, Flugzeugteile. Hier ziehen anderen Länder, etwa Japan, gleich, die es in bezug auf die Faktorkosten schaffen, auf gleichem oder besserem Niveau dazustehen.[1128] Hier bietet sich die Theorie des Intra-Industriehandels als Erklärungsansatz an.

Überzeugungskraft behält das Heckscher/Ohlin-Modell nach Ansicht von Leamer (1984), der mittels einer Regressionsanalyse eine Überprüfung anhand von Handelsströmen vornimmt, die auf die Ressourcenausstattung der Länder zurückzuführen seien.[1129] Als Faktorresourcen werden angenommen: Kapital, professionelle ('professional') Arbeit, alphabetisierte ('literate') Arbeit, nicht alphabetisierte ('illiterate') Arbeit, tropisches Land, arides Land, mesothermales Land, microthermales Land, mineralische Rohstoffe, Kohleressourcen und Ölvorräte.[1130] Generell wird gezeigt, daß die Exporte mit natürlichen Ressourcen korreliert werden können, im Bereich verarbeiteter Produkte gelingt die Verbindung mit bestimmten Faktorvorteilen aber nicht mehr auf eine eindeutige Art und Weise.[1131] Im Bereich arbeitsintensiver Exporte kann kein eindeutiges Ergebnis erzielt werden, zumal bis 1975 im diesen Bereichen vor allem Länder wie Korea erfolgreich waren, und die Industrieländer noch für einen großen Teil des Handels von Bekleidung, Schuhen aufkamen.[1132] Kapital kann nicht auf statistisch robuste Art und Weise die Handelsstrukturen im Jahre 1958 erklären, aber im Jahre 1975. Dort wird es aber zum Nachteil, mit gut ausgebildeter Arbeit ausgestattet zu sein.[1133] Immerhin ist Kapital im Jahre 1975 ein robuster Erklärungsfaktor für Exporte im Maschinenbaubereich.[1134] Mit dem Faktor Kapital gut ausgestattete Länder, wie etwa die USA, verfügen zusätzlich über viel Land und können Kapital in der Landwirtschaft einsetzen mit dem Ergebnis, daß sie Agrarprodukte

---

[1124] Die Daten für die Inputanteile sind für 1972, die Exportdaten werden für 1972 und 1979 erhoben. Baldwin/Hilton 1984: 106.

[1125] Es kann aber nicht ganz ausgeschlossen werden, daß diese Unterschiede auf unterschiedliche Technologien oder Skalenökonomien zurückzuführen sind. Baldwin/Hilton 1984: 107.

[1126] Baldwin/Hilton 1984: 108.

[1127] Baldwin/Hilton 1984: 108, siehe auch Leith/Malley 2003: 4; und **Tabelle 35**.

[1128] Baldwin/Hilton 1984: 110.

[1129] Daten liegen hier zugrunde für 1958 und 1975. Es wird versucht, einen dynamischen Veränderungsprozeß nachzuzeichnen. Leamer 1984: 187.

[1130] Leamer 1984: 187.

[1131] So auch einer kurzen Übersicht über die Ergebnisse von Evans 1989: 272-273.

[1132] Leamer 1984: 260-262.

[1133] Leamer 1984: 266.

[1134] Im Jahre 1958 ist Maschinenbau positiv nur mit dem Faktor Kohle verbunden. Leamer 1984: 267.

gleichzeitig als landintensive und kapitalintensive Produkte exportieren.[1135] In bezug auf kapitalintensiv verarbeitete Produkte können relativ eindeutig Kapitalintensität und qualifizierte Arbeiter als Erklärung des Handels herangezogen werden.[1136] Im Maschinenbau wird moderate Kapitalintensivität und Ausbildungsintensität angenommen[1137], trotzdem dominieren die Industrieländer die Exporte.[1138] Die Chemieproduktion wird als kapital- und ausbildungsintensiv angenommen[1139], es gibt aber bestimmte einfache rohstoffintensive Chemikalien, die mit relativ wenig Kapital beispielsweise von den Entwicklungsländern produziert werden. Selbst wenn dies beachtet wird, gelingt es hier nicht eine klare Zuordnung zu finden.[1140] Noch bemerkenswerter ist das Ergebnis bezüglich arbeitsintensiv hergestellter Waren. Nach einer Dominanz der Industrieländer in diesem Bereich 1958, werden die arbeitsintensiven Waren 1975 sowohl von Ländern wie Italien mit immerhin moderat hohem Kapitaleinsatz exportiert als auch, erst dann passend zur Heckscher-Ohlin, in solche Ländern, die der Tendenz nach nur über Vorteile bei unqualifizierter Arbeitern verfügen, hier Hongkong und Korea. Spanien steigt in die Liste der großen Exporteure neu ein. Generell sind die Ergebnisse in diesem Bereich nicht so eindeutig wie erwartet.[1141] Die konzeptuellen Schwierigkeiten Technologieeinsatz zu fassen werden daran deutlich, daß die Zuordnung der Faktorintensitäten zu den SITC Kategorien, bei allem Aufwand, als schwierig bezeichnet wird.[1142] Weiterhin spricht für diese Zuordnungsschwierigkeit, daß die Rolle von Kapital und qualifizierter Arbeit in den Ergebnissen starken Schwankungen unterliegt, und etwa die höchste Klasse ausgebildeter Arbeit im Jahre 1975 einzig für den Chemiebereich aussagekräftig ist.[1143]

Wiewohl Leamer später (1995) diese Zuordnungsschwierigkeiten im Bereich verarbeiteter Güter anerkennt, besteht er weiterhin auf einer klaren Verbindung von Exporten und Faktorausstattung.[1144] Sein Ansatz wird in der Literatur als zu einfach kritisiert. In einem Versuch, dem Heckscher-Ohlin Modell so gerecht wie möglich zu werden, indem Handel, Faktorinputvorraussetzungen und Faktoraustattungsunterschiede gleichzeitig in Beziehung gesetzt werden, werden aber durchwachsene Ergebnisse erzielt. Auch hier wird wieder auf multiple Faktoren hin getestet.[1145] In bezug auf den Nettohandel und seine Korrespondenz zu vorliegenden nationalen Faktoren stellt sich ein ähnliches Bild wie oben ein. Die USA hat beispielsweise Export bzw. Faktorvorteile im Bereich ausgebildeter Arbeit aber auch, wie oben gezeigt, im Faktor Landwirtschaft. Interessant ist auch, daß es Industrieländer gibt, die gleichzeitig Vorteile im Bereich qualifizierter und unqualifizierter Arbeit haben, neben Korea auch England und Italien. Fraglich ist aber, ob diese Länder sich gemäß Heckscher-Ohlin Annahmen von unqualifizierter Arbeit als Faktorvorteil wegentwickeln werden.[1146]

[1135] Diese Aspekte werden deutlich in Leamer 1984: 244-259. Er nutzt direkte Schätzungen der Faktorausstattungen, nicht wie in anderen Studien indirekt aussagekräftige Variablen. Evans 1989a: 267.

[1136] Leamer 1984: 263-266.

[1137] Leamer 1984: 73.

[1138] Leamer 1984: 267-269.

[1139] Leamer 1984: 73.

[1140] Leamer 1984: 270-273.

[1141] Leamer 1984. 260-262.

[1142] Leamer 1984: 60-78.

[1143] Leamer 1984: 187.

[1144] Leamer 1995: 37.

[1145] Bowen et al. 1987; diese Untersuchung wird auch erwähnt in der Übersicht zu diesem Thema von Krugman/Obstfeld 1997: 82-84.

[1146] Bowen et al. 1987: 795. Genauso schon in Leamer (1984). Deutlich werden die Grenzen des H-O-Modells, wenn argumentiert wird, daß ein Überschuß ausgebildeter Arbeit, der sich in Italien und England zunehmend etabliert, zu einem komparativen Nachteil wird. Leamer 1984: 260-262.

Immerhin trifft in dieser Untersuchung der Zusammenhang Faktorhandel und Faktorüberschuß in bezug auf 11 Faktoren zu über 50 % zu. Über 70 % Trefferquote gibt es nur bei vier Faktoren, einfache Produktionsarbeiter, sehr gut ausgebildete Arbeiter, agrarisch nutzbares Land und Wald.[1147] Geschlossen wird, daß sich, alles in allem, nicht feststellen ließe, daß sich die faktorzugeordneten Exporte in eine überzeugende Korrelation mit der Faktorausstattung der Länder bringen lassen.[1148]

Dieses Ergebnis hat zu einer differenzierten Diskussion geführt. Zuerst einmal wird kritisiert, daß der durch die Faktorvorteile voraussagbare Handel in der Realität gar nicht so hohe Werte annimmt, wie dies aus den Modell hervorgehen würde. Dies hat die "mystery of the missing trade"-Debatte ausgelöst.[1149] Es wird weiterhin darauf hingewiesen, daß ein simples Heckscher-Ohlin Modell immerhin den Handel zwischen Nord und Süd erklären kann. Dies aber nicht durch Unterschiede in der Kapitalausstattung, sondern allein durch Unterschiede in der Faktorausstattung zwischen unqualifizierter und qualifizierter Arbeit.[1150] Angenommen wird von diesem Autor, daß, Feldstein/Horioka (1980) zum Trotz, der Faktor Kapital international zunehmend mobil ist. Kapitalkosten würden sich auf internationaler Ebene nicht unterscheiden.[1151] In weiteren Untersuchungen wird anhand von Faktorausstattungsunterschieden und dem Handel zwischen Regionen innerhalb von Japans (hier sind die Faktorpreise bereits angeglichen) das Heckscher-Ohlin Modell als zutreffend erkannt.[1152] Ebenso träfe das Modell in bezug auf den innereuropäischen Handel zu. Unter Rekurs auf Daten über Faktorinputanteile, die in der Produktion von Güter genutzt werden, beweist eine strikte Modellanwendung 50 % des Handels. Eine modifizierte Anwendung, die unterschiedliche Technologien zuläßt, ermögliche es für 70 % bis 90 % des Handels eine Vorraussage zu treffen. Damit werden technologische Differenzen einbezogen, die eigentlich im Heckscher-Ohlin Modell ausgeklammert bleiben müßten.[1153] Mit Daten für Faktorinputanteile bezüglich des Welthandel finden schließlich Davis/Weinstein (1998), daß das Heckscher/Ohlin Modell zutrifft.[1154]

[1147] Bowen et al. 1987: 796.

[1148] Bowen et al. 1987: 805.

[1149] Der Begriff geht zurück auf einen Artikel von Daniel Trefler aus dem Jahre 1995. Davis/Weinstein 1998: 3. Trefler (1995) zeigt, daß die Vorhersagen der Heckscher-Ohlin Modelle nicht stimmen. So exportieren reiche Länder in bezug auf ihre Faktorausstattung gesehen systematisch zuviel, arme Länder viel zu wenig ('case of the missing trade'). Hier werden Technologieunterschiede (aber auch Nachfragepräferenzen für heimische Produkte, Handelsbarrieren oder Transportkosten) als mögliche Erklärung für diesen fehlenden Handel herangezogen. Am besten 'paßt' diese Erklärung durch heimische Nachfrageeffekten, ebenso eine solche, bei der Handelsbarrieren einbezogen werden. Trefler 1995: 1042-1044. Siehe hierzu auch Helpman 1999: 128. Dieses Mysterium des fehlenden Handels läßt sich nach Ansicht weiterer Autoren dadurch auflösen, daß nicht mehr die US Input-Output Daten verwendet werden, welche die Nutzung etwa von Arbeit in Entwicklungsländern unterschätzen. Von diesen Daten ausgehend würde etwa der wahre Gehalt der Nutzung des Faktors Arbeit in der Produktion von Elektronikartikeln in den Philippinen systematisch unterschätzt. Würden hier Anpassungen vorgenommen, verschwände das Mysterium des fehlenden Handels. Schott 2001: 3.

[1150] Wood 1994a: 36, 39. Es wird auch abgelehnt, daß Kapital mit einer guten Ausbildung korreliert werden kann und somit beides zusammen Unterschiede im Nord-Süd Handel erklärt. Zwar gäbe es Industrien, in denen dies zutrifft, wie etwa Eisen und Stahl, Industriechemikalien und Papier. Und es gäbe Industrien, die klar unter die Rubrik wenig Kapital, wenig Ausbildung fallen, Bekleidung, Schuhe, Leder und Möbel. In dem Bereich dazwischen seien aber wenig klare Verbindungen zwischen Ausbildungsintensität und Kapitalintensität zu erkennen. Darauf basierend wird die These vertreten, daß anhand von guter Ausbildung eine Differenzierung vorgenommen werden kann. Wood 1994: 79-83.

[1151] Wood 1994a: 36, 39.

[1152] Davis et al. 1996: 33-34.

[1153] Dies ist möglich anhand von Input-Output Tabellen, die mit multiplen Faktorintensitäten in Verbindung gebracht werden können. Es sind 8 Faktoren, die hier eine Rolle spielen: "capital stock; total labor; manual workers; nonmanual workers; sales and technical workers; and land." Zitat in Hakura 1999: 26. Siehe auch Hakura 1999: 2, 19-20. Ein Einbeziehung von Technologie bzw. Produktivitätsunterschieden findet sich auch in Trefler 1993: 963.

[1154] Davis/Weinstein 1998: 19, 44-45.

6.5 Heckscher-Ohlin plus Technologie und Diversifizierungskegel

Auch deshalb, weil in den Wirtschaftswissenschaften nicht ein Modell mit immer verbesserten Datensätzen untersucht wird, sondern die Modelle oft ebenfalls verändert werden, können hier nur Tendenzaussagen getroffen werden. Das Heckscher-Ohlin Modell wird in den Untersuchungen teilweise, aber nicht ganz bestätigt, sagen wir zu 50 %.[1155] Zwei Schlußfolgerungen können gezogen werden:

6.5.1 Technologie. Erstens scheint Technologie zur Erklärung des internationalen Handels relevant zu bleiben. Die Erklärungskraft des Heckscher-Ohlin Modells nimmt zu, wenn in den Studien Technologievariabeln zusätzlich zugelassen werden. Technologie könnte also die Erklärungslücke füllen, die bei der Anwendung dieses Modells sonst entsteht. Ein Ansatz, der etwa neben Heckscher-Ohlin-Faktoren auch die Gesamtfaktorproduktivität (total factor productivity, 'TFP') als Erklärung für den internationalen Handel einbezieht und damit nach eigenem Eindruck eine gute 'Schätzung' erreicht, findet sich in Harrigan (1997).[1156] Die Größe der Gesamtfaktorproduktivitäten bezieht sich auf den Residualwert, der sich ergibt, wenn die Inputs Kapital und Arbeit gleichbleiben und trotzdem mehr Output zu verzeichnen ist.[1157]

Dies wäre auch für den common sense einsichtig, denn Technologie verändert potentiell die Faktorvorteile, beispielsweise weil durch Technologie Faktoren vergrößert werden können ('factor augmentation'), sodaß etwa die relativ weniger große Ausstattung mit Land durch den Einsatz von Technologie zu höherem Ertrag gebracht werden kann (dies dürfte nicht nur in den Niederlanden so möglich sein[1158]).

Dies ist die These von Trefler (1993):[1159] Er korrigiert bei der Berechnung das Heckscher-Ohlin Modell in bezug auf Technologieunterschiede und findet erst dann eine klare Bestätigung für diese Modell. Seine Berechnung zeigt, daß die 'reinen', normalerweise herangezogenen Faktoren wie Kapital, Arbeit (hier 7-fach ausdifferenziert) und Land doch die Struktur des internationalen Handels erklären können, aber erst dann, wenn die Technologie- bzw. Produktivitätsbasis[1160] auf der dieser Handel steht, durch Berechnungen weggezogen wird. Dies impliziert zuerst einmal, daß ohne diese

---

[1155] "Factor endowments correctly predict the direction of factor service trade about 50 % of the time, a success rate that is matched by a coin toss." Trefler 1995: 1029.

[1156] Der Terminus 'Schätzung' wird hier hervorgehoben, weil der Autor hervorhebt, daß diese Modelle nicht in der Lage sind, Tests im eigentlichen Sinne durchzuführen, weil eine ausgearbeitete alternative Theorie nicht zu Verfügung steht. Deshalb sind es Schätzungen, die die Paßgenauigkeit in bezug auf vorhandene Daten prüfen ('estimate, don't test'). Harrigan 1997: 476, 477; 479-481.

[1157] Damit wird Rekurs genommen auf ein Modell der Wachstumstheorie. Dornbusch/Fischer 1992: 745. So wird auch verfahren in Hall/Jones 1998: 9. Siehe zur Erklärung und zur Einschätzung der Stärken und Schwächen der TFP-Herangehensweise. OECD 1996: 54, 58. Dieses Maß hat, je nach theoretischer Ausformulierung, meist den Nachteil, daß Faktoren in die Variabel der technologischen Wandels einbezogen werden, die zum besseren Verständnis der Wachstumsprozesse eigentlich davon abgetrennt werden sollten, beispielsweise Externalitäten und Regulierungen mit ihren Effekten. Dieser Ansatz reflektiert aufgrund der Theoriebasis auch keine Skalenökonomien und Änderungen in der Organisation. Ebenso partizipiert es an den sonstigen Annahmen des neoklassischen Modells, darunter vollständiger Wettbewerb. OECD 1996: 58.

[1158] Der Verweis darauf, daß in den Niederlanden sowohl Land als auch Arbeit mit Kapital ausgestattet werden und deshalb Wachstum erzielt wird, findet sich in Deardorff 1999: 19.

[1159] Trefler 1993: 965; beschrieben auch in Krugman/Obstfeld 1997: 85.

[1160] Er kann nicht zwischen Technologie und Produktivität im Sinne fleißigerer Arbeiter mathematisch unterscheiden. Trefler 1993: 980.

Korrektur weiter die Schwierigkeit besteht das Heckscher-Ohlin Modell zu beweisen. Zudem wird die These aufgestellt, daß Technologie bzw. Produktivität dazu genutzt werden kann, Faktoren zu 'vergrößern'. Diese internationalen Unterschiede der Technologie und Produktivität werden in seinem Modell allerdings nicht erklärt, z.B. in dem sie in einen systematischen, endogenen Zusammenhang mit Faktorintensitäten, etwa mit billigerem, besser zugänglichen Kapital oder dem Vorhandensein von qualifizierter Arbeit[1161], gestellt werden. Sie kommen einfach dazu und können eben die Faktorausstattung vergrößern. Dazu erfolgt der Kommentar, daß die Industrieländer bessere Fähigkeiten haben, Technologie zur kommerziellen, kostengünstigen Produktion zu nutzen.[1162] Dies gelte ebenso für den Agrarbereich, auch hier könnten die Exporte der Industrieländer mit höherer Produktivität erklärt werden.[1163] Wenn Technologieeinsatz Faktornachteile zumindest zu einem gewissen Grad wettmachen kann, dann gilt dies sowohl für ein arbeitsintensiv und auch kapitalintensiv ausgestattetes Land. Durch den Einsatz von Kapital bzw. Technologie in arbeitsintensiven Prozessen, kann beispielsweise von kapitalintensiven Ländern der Vorteil von Länder mit Arbeitsüberfluß zumindest partiell abgewehrt werden.[1164]

6.5.2 Diversifizierungskegel. Mehrfach wurde schon sichtbar, daß das einfache Heckscher-Ohlin Modell einer Spezialisierung auf Kapital und Arbeit seine Aussagekraft verliert, wenn mehrere Faktorvorteile zugelassen werden. In der Realität wird aber sichtbar, daß Länder in mehreren Faktorbereichen gleichzeitig Exporte vorweisen können und offenbar Faktoren in Abstufungen miteinander kombinieren können.

Dies impliziert zwar nicht, daß die Rede von Faktorvorteilen sinnlos geworden ist. Es bedeutet aber zuerst einmal, daß das Heckscher-Ohlin Modell seine Trennschärfe für die Vorhersage komparativer Faktorvorteile bzw. Handelsströme zu einem gewissen Grad verliert.[1165] Daraus könnte folgen, daß es nicht den komparativen Vorteile widerspricht, wenn ein Entwicklungsland die geringeren Mengen akkumulierten Kapitals in einen Aufbau arbeitsintensiver Produktion und zusätzlich in eine gute Ausbildung seiner Bewohner steckt und somit einen speziellen, nicht mehr rein arbeitsintensiven Wachstumspfad innerhalb seiner Faktorproportionenkonfiguration anstrebt.[1166] An Indien wird sichtbar, daß ein Land mit Arbeitsüberfluß durchaus Handarbeitswaren, Bekleidung und auch Softwareprogramme exportieren kann.[1167] Ebenso kommt der Bereich einfacher verarbeiteter Produkte in den Sinn.

Geht man weiterhin davon aus, daß das Heckscher-Ohlin Modell mit der Annahme vieler Gütern kompatibel ist, so ist vorstellbar, daß in einem Faktorbereich bzw. Diversifizierungskegel ('cones of diversification') arbeitsintensive Produktion mit weniger großen Mengen qualifizierter Arbeit und

---

[1161] Diese Beobachtung in Helpman 1999: 132.

[1162] Trefler 1993: 980.

[1163] Trefler 1993: 961-965, 975, 977, 981.

[1164] Die These, daß die Produktivitätssteigerungen bzw. Kapitalerhöhungen im Sinne von "unskilled-labor-saving innovation" im Norden nicht als exogene Entwicklung angesehen sollen, sondern in direkter Relation zu schon kleinen Steigerungen von Importen aus den Entwicklungsländern stehen, wird vertreten in Wood 1994: 97, 108, 159-162.

[1165] Deardorff 1999: 17.

[1166] Deardorff 1999: 22.

[1167] Deardorff 1999: 22.

moderat hohem Kapitaleinsatz kombiniert werden kann und darauf basierend viele Güter produziert werden können.[1168]

Die Protagonisten der Heckscher-Ohlin Theorie beharren trotz dieser flexibleren Modellkonstruktion auf der These, daß die Länder letztendlich an ihre jeweiligen tendenziellen Faktorintensivitäten gebunden bleiben und die Produktion der Güter von diesen Faktorintensitäten geprägt bliebt, durch die Bereiche bzw. Kegel zuordnet werden, innerhalb dessen unterschiedliche Kombinationen und Intensitäten der Faktornutzung stattfinden (also mal mehr mal weniger Kapital, qualifizierte und unqualifizierte Arbeit).[1169] Innerhalb dieser Kegel gibt es dann unterschiedliche Wachstumspfade.[1170] Diese These, daß die Rede von komparativen Heckscher-Vorteilen nicht ihren Sinn verliert, wird auch dadurch gestützt, weil empirisch gezeigt werden kann, daß Faktorvorteile mit unterschiedlichen Faktorpreisniveaus zusammenhängen. Es wäre wenig überzeugend, wenn ein Entwicklungsland auf solche preislichen Vorteile ganz verzichten und, im Gegensatz zu komparativen Vorteilen in solchen Bereichen, einzig versuchen würde, eine extrem kapitalintensive Industrie aufzubauen. Eine Politikempfehlung im Sinne einer normativen wirtschaftspolitischen 'soll', eben die Forderung nach Freihandel und die Spezialisierung allein auf naheliegende komparative Vorteile im Sinne eine simplen Vorstellung des Heckscher-Ohlin Modells ist daraus aber schwer zu folgern, insbesondere für solche Länder, bei denen es nicht ganz ausgeschlossen ist, daß sie in mehreren Bereichen komparative Vorteile aufweisen könnten.

6.6 Kommentar aus ethisch-moralischer Perspektive

Zuletzt ein Kommentar zur ethisch-moralisch Relevanz des Heckscher-Ohlin Modells. Selbst wenn die Wohlfahrtswirkungen, die aus dem Modell folgen, umstritten sein mögen, ist es nicht undenkbar, daß die damit beschreibende Spezialisierung anhand der relativen Faktorausstattung und eine moderate Faktorpreisangleichung zu einer Wohlfahrtsteigerung vieler Millionen Menschen auf weltweiter Ebene führt. Allzustarke Effekte Faktorpreisangleichungseffekte werden offenbar dadurch abgefedert, daß die Faktorpreisangleichung nicht perfekt stattfindet, unter anderem deshalb, weil Arbeitsproduktivität, Technologie und im Einzelfalls sogar absolute Ricardo-Vorteile als Erklärung des internationales Handels relevant bleiben. Dadurch bleibt es beispielsweise denkbar, daß in den Industrieländern die Löhne langfristig gesehen, trotz Globalisierung, höher bleiben, sicherlich werden aber in Zukunft Anpassungseffekte spürbar werden.

Schwieriger einschätzbar sind weitere Effekte, die das Heckscher-Ohlin Modells denkbar macht:

Erstens geht es nicht automatisch aufwärts im Sinne von Entwicklung: Bei Bevölkerungswachstum und einer geringen Sparrate kann es vorkommen, daß ein Land immer arbeitsintensiver wird und durch fallende Löhne werden immer mehr Menschen in arbeitsintensiven Unternehmen beschäftigt werden.[1171] Dies kann einen Aufstieg zu einer moderat kapitalintensiven Produktion verhindern und

---

[1168] Deardorff 1999: 23-24, 42. Ähnlich wird argumentiert, anhand von empirisch vorliegenden Kapital-Output Zahlen, die diesen Zwischenbereich bestätigen, in Wood 1994: 79-83. Dieser Zwischenbereich moderater Kapitalintensität läßt sich womöglich erst durch die Ausbildungsintensität differenzieren. Dies ist die These von Wood 1994: 83.

[1169] Deardorff 1999: 25, 42.

[1170] Deardorff 1999: 22.

[1171] Deardorff 1999: 20.

problematisch sein, wenn sich die Terms of Trade im Bereich arbeitsintensiver Waren negativ entwickeln.

Zweitens besteht Unklarheit in bezug auf Anpassungskosten. Die komparativen Faktorvorteile sind immer relativ zu anderen Ländern gesehen gültig. Das bedeutet, daß die Länder über die Fähigkeit beständiger Anpassungsleistungen verfügen müssen, wobei offen bleibt, welche volkswirtschaftlichen Kosten damit verbunden sind.[1172] Die Länder befinden sich, je nach Wachstumserfolgen und je nach den Erfolgen anderer Länder, in einem Auf und Ab ständig wandelnder Vorteile. Selbst ein relativ schnell wachsendes Land würde nicht mehr kapitalintensiv erscheinen, wenn es von einem weiteren, noch kapitalintensiveren Land überholt wird und müßte dann eigentlich, gemäß Heckscher-Ohlin, seine ganze Produktion wieder auf land- oder arbeitsintensive Prozesse umstellen. Oder ein Land denkt, daß es Vorteile in der arbeitsintensiven Produktion aufweist und diese stellen sich schnell als nicht mehr aktuell heraus: "That lesson is simply this: As a country accumulates factors of production during the process of growth, it is very likely that the goods in which is has a comparative advantage will change over time, and then that they will change again, and yet again. What matters is not a country's absolute endowments, but its factors compared to those of the world (...) The process of development in the HO model is not smooth. Instead, it requires that industries rise and fall, that resources move into and out of activities that become profitable and then cease to be so. This is bound to be costly for those who must bear the burden of that adjustment".[1173]

Somit beschreibt das Heckscher-Ohlin Modell, insgesamt gesehen, eine Reihe von Zusammenhängen, aus denen, trotz Anpassungskosten, substantielle Vorteilen internationalen Handels resultieren können: Ausgleich von Faktorausstattungsnachteilen, Angleichung der Faktorpreise, Bereitstellung von Bereichen mit komparativen Vorteilen. Stellt man sich ein konkretes Land vor, ist ebenso klar, daß die Vorteile, die sich aus der Ausschöpfung dieser Vorteile erzielen lassen, nicht ohne Limits sind. Die Geschwindigkeit der Angleichung der Faktorpreise bleibt unklar. Offen bleibt zudem, ob sich alle Länder aus dem Bereich arbeitsintensiver Vorteile befreien können und wie sich die Terms of Trade in diesem Bereich entwickeln. Zudem ist offen, wie hoch die Anpassungskosten aufgrund von Verschiebungen der Vorteile sind. Die Feststellung, daß das Heckscher-Ohlin Modell nicht in voller Bandbreite gültig ist, ist angesichts möglicher extremerer Anpassungsprozesse, die mit diesem Modell verbunden sein könnten, beruhigend. Diese These gilt vor allem für ein einfaches H-O-Modell, welches einen Inter-Industriehandel impliziert, eben die Spezialisierung einzelner Länder auf Bekleidung oder Nahrungsmittel oder Eisen- und Stahl. Oben konnte aber gezeigt wurden, daß das H-O-Modell auch mit vielen, heterogenen Gütern kompatibel ist und es deshalb auch hier Gründe gibt, mildere Anpassungsprozesse zu erwarten.

Daraus folgt, daß es sinnvoll ist, genauer auf einen Bereich einzugehen, von dem umsomehr erwartet wird, daß mildere Anpassungsprozesse durch den internationalen Handel ausgelöst werden. Stichwort: Intra-Industriehandel, viele Güter, Güterheterogenität, Spezialisierung, Technologieunterschiede bzw. Skalenökonomien und Marktmachteffekte. Das abschließende Wort haben hier somit Evenett/Keller

[1172] Mögliche Anpassungskosten oder zeitliche Verzögerungen werden in den Modellen meist nicht thematisiert. Auf diesen Punkt weist z.B. in diesem Kontext hin Jayme 2001: 7.

[1173] Deardorff 1999: 28-29. Auch eine Umkehrung der Faktorintensitäten ist denkbar und wird von den Modell meist von vorneherein ausgeschlossen. Zweifel/Heller 1997: 249.

(1998), die sowohl das Heckscher-Ohlin Modell als auch Spezialisierung im Bereich faktoridentisch hergestellter Güter (abgekürzt: 'increasing returns to scale'-Güter bzw. IRS) als erklärungsrelevant für den internationalen Handel ansehen und es zudem nicht ausschließen können, daß technologische Effekte eine Rolle spielen.[1174]

6.7 Daten zum Heckscher-Ohlin Modell

Ein großer Teil des weltweiten Handels, geschätzt wird 44% für 1980, basiert auf natürlichen Ressourcen, Landwirtschaft, mineralischen Rohstoffen, Öl und sonstigen Rohstoffprodukten. Dies gilt zum Teil, im Widerspruch zu Heckscher-Ohlin Erwartungen, auch für die Industrieländer, hier basiert der Handel zu 36 % auf natürlichen Ressourcen. Aber auch die Exporte der Industrie- in die Entwicklungsländer basieren zu 23 % auf natürlichen Ressourcen. Die Importe der Industrieländer aus den Entwickungsländern weisen einen 79 %-Anteil auf, der ressourcenbasiert ist auf.[1175] Dieser Anteil der primär- und rohstoffbasierten verarbeiteten Produkte am Welthandel geht aber, auch aufgrund der ungünstigen Preis- und Nachfrageentwicklung, relativ gesehen zurück, von 43 % 1985 auf 26 % im Jahre 1998.[1176] Der Handel mit verarbeiteten Waren wird relativ gesehen wichtiger, eine klare Steigerung der Weltmarktanteile findet sich in den Bereichen weniger technologisch avancierter, also tendenziell arbeitsintensiver Waren und ebenso im High-Tech-Bereich, weiterhin gibt es eine moderate Steigerung im Medium-Tech-Bereich. Die Entwicklungsländer konnten ihre Anteile in diesen Bereichen stark ausdehnen, im Bereich der ressourcenbasierten Waren haben sie rückläufige Anteile zu verzeichnen. Insgesamt stieg ihr Anteil am gesamten internationalen Handel leicht an, um 0,7 % zwischen 1985 und 1998.[1177] Dahinter verstecken sich auf Länder- bzw. Regionalebene signifikante Unterschiede, so der Rückgang der Weltmarktanteile im Bereich Medium-Technologie für Lateinamerika und der Beibehaltung der hohen Weltmarktanteile im Bereich ressourcenintensiven Handels (aber nur eine geringe Ausweitung im Bereich arbeitsintensiver Produkte). In Ostasien findet sich eine Zunahme sowohl ressourceninternsiver als auch arbeitsintensiver Exporte, aber auch solcher im High-Tech Bereich.[1178] All dies steht teilweise, aber nicht ganz, im Einklang mit Heckscher-Ohlin Erwartungen.

Es widerspricht den Erwartungen[1179] der einfach ausgebildeten Heckscher-Ohlin Theorie, daß die USA neben kapitalintensiven Gütern auch landintensive Güter exportieren. Im Bereich unverarbeitetem

---

[1174] Der Artikel basiert auf der sog. Schwerkrafts-Gleichung ('gravity equation'), mit der internationale Handelsvolumina, nach Ansicht der Autoren, gut vorhergesagt werden könnten. "There are three major findings: First, little production is perfectly specialized due to factor proportions differences, making the perfect specialization version of the H-O model an unlikely candidate to explain the empirical success of the Gravity Equation. Secondly, increasing returns are important causes for perfect product specialization and the Gravity Equation, especially among industrialized countries. Third, models of imperfect specialization better explain the variation of bilateral trade flows than perfect specialization models. Factor proportion differences are important determinants of trade flows within the context of imperfect specialization models only, whereas there is evidence that increasing returns is a cause of product specialization along the lines of both trade models with imperfect as well as with perfect specialization of production". Evenett/Keller 1998: 4-5.

[1175] Evans 1989a: 213, 269.

[1176] Siehe **Tabelle 12**. Dies sind Daten für die Kategorien 'primary' und 'ressource based' zusammengenommen. Siehe Lall 2000: 343-344. Einen 25 % Anteil des Handels, der auf Primärprodukten, eingeschlossen Energierohstoffen, basiert, schätzt, wohl für 1998, auch Cashin et al. 2000: 177.

[1177] Siehe **Tabelle 12**. Siehe Lall 2000: 343-344.

[1178] Siehe die Tabellen aus Lall 2000; dies sind **Tabelle 12**, **Tabelle 41**, **Tabelle 42**.

[1179] Das Heckscher-Ohlin Modell prognostiziert, daß relativ gesehen, Kapitalgüter in den USA den Handel dominieren werden. Dies scheint im großen und ganzen auch zu stimmen. Auf der anderen Seite wird auch erwartet, daß der jeweils andere Sektor relativ gesehen, kontrahiert.

Mais haben sie einem Weltmarktanteil von 69,5 %, Sojabohnen 67,1 %, Rohbauwolle 34,2 %, Rinder und Pferdehäute 45,3 %, Ölkuchen und Sojarückstände 21,7 % und Sorghum 65,8 %. Unverarbeiteter Mais und Sojabohnen standen absolut gesehen auf Platz 6 und 11 der Liste wichtigster U.S. Exporte, Mais gleichauf mit Flugzeugteilen und über vielen anderen kapitalintensiven Produkten (Daten für 1985).[1180] Hier drängt sich die Erklärung aus, daß dieser Handel neben einer Kombination von Kapital und Land mit absoluten Ricardo Produktivitäts- und Kostenvorteilen (und teils durch Subventionen) erklärt werden kann, denn im Bereich Weizen, Mais, Sojabohnen haben die USA etwa absolute Kostenvorteile beispielsweise gegenüber den Niedriglohnland China vorzuweisen, nicht aber bezüglich Reis oder Schweinefleisch.[1181]

7. Intra-Industriehandel

Der Intra-Industriehandel wurde durch Bela Balassa (1966; 1967) im Kontext der Gründung der EWG bzw. des Wegfalls der Handelsbarrieren zwischen diesen Ländern entdeckt und für die damaligen OECD-Länder und Jugoslawien sowie Australien dargestellt von Grubel/Lloyd (1975).[1182] Mit Intra-Industriehandel ist erst einmal nur gemeint, daß es auf einer relativ groben Aggregationsebene der geläufigen Güterklassifikationssysteme (z.B. der Standard International Trade Classification, 'SITC') einen Zwei-Wege-Handel innerhalb der gleichen Warenkapitel gibt, die mit gleichartigen Industriebereichen in Verbindung gebracht werden.[1183] Anders formuliert: Länder tauschen ähnliche Güter aus. Dieses analytische Vorgehen scheint nicht ganz abwegig zu sein, denn die SITC Warenkapitel differenzieren klar zwischen Primärgütern, ressourceintensiven Gütern und Chemieprodukten; nur im Bereich verarbeiteter Güter wird die Zuordnung diffuser.[1184] Auffällig ist der Einklang der Intra-Industrie-Austauschstruktur mit ordoliberalen Vorstellungen einer komplexen Industrie- und Nachfragestruktur ('riesiger Gesamtprozeß') und von anpassungsfähigen Firmen, die über eine ähnliche technologische Kompetenz verfügen.[1185]

Diese Form des Handels hat die Theoretiker des internationalen Handels irritiert. Warum? Dieses Phänomen spricht, ebenso wie das Leontief-Paradox, eigentlich direkt gegen die Gütigkeit des Heckscher-Ohlin Modells, denn es geht hier um Handel zwischen Ländern mit zumindest ähnlichen Faktorproportionen. Ein Handel, der sich zudem in der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg permanent

---

Wenigstens das scheint im o.g. Fall nicht einzutreffen. Dies liegt natürlich auch an der U.S. Agrarpolitik, aber sich auch daran, daß die USA tatsächlich nicht nur breit angelegte Vorteile im Kapitalgüter, sondern auch breit angelegte Vorteile im Landwirtschaftsbereich aufweist.

[1180] Siehe **Tabelle 16**.

[1181] Hermanns 2001: 284, 297.

[1182] Balassa 1996; Grubel/Lloyd 1975. Diesem Abschnitt liegt die folgende Literatur zugrunde: Aquino 1978; Aturupane et al. 1997; Chiarlone 2000; Clark 1993; Culem/Lundberg 1986; Balassa 1966, 1967, 1986, 1986a; Balassa/Bauwens 1987; Brander 1981; Davis 1995; Dixit/Stiglitz 1977; Drabek/Greenaway 1984; Ethier 1979; Fontagne et al. 1998; Frensch 1993; Gerken 1999; Greenaway et al. 1994; 1995; Greenaway/Milner 1986; Greenaway/Torstensson 1997; Grubel/Lloyd 1975; Harris/Lau 1998; Hummel/Levinson 1993, 1995; Jaquemin 1982; Krugman 1979, 1980, 1981, 1986; Landesmann 1998; Nilsson 1999; Stone/Lee 1995.

[1183] "At the 2-digit and, in some cases, at the 3-digit level of aggregation of the Standard Industrial Classification (SITC), the resultant aggregates of internationally traded goods correspond roughly to 'industries', as the concept is used conventionally in economic analysis, that is, a group of producers producing essentially the same set of commodities." Grubel/Lloyd 1975: 3.

[1184] Hier die Warenkapitel auf 1stelliger Ebene: 0 Food and Live Animals; 1 Beverages and Tobacco; 2 Crude Materials, Inedible, Except Fuels; 5 Chemicals and Related Products, N.E.S.; 6 Manufactured Goods Classified Chiefly by Material; 7 Machinery and Transport Equipment; 8 Miscellaneous Manufactured Articles; 9 Commodities and Transactions, N.E.S. SITC Rev. 3 Vereinte Nationen 1994.

[1185] Eucken 1952: 2-11, 225-240.

ausgeweitet hat.[1186] Eine ganze Zeit erschien es der Wissenschaft sogar so, also ob die Rolle komparativer Vorteile im Handel gänzlich in den Hintergrund gedrängt wurde.[1187] Verständlicher wird dieser Eindruck, weil die Industrieländer in den Jahrzehnten nach dem Zweiten Weltkrieg den Welthandel klar erkennbar dominiert haben. Irreführend ist dieser Eindruck aber insofern, weil schon sehr früh die Modelle zur Erklärung des Intra-Industriehandels auch die Faktorausstattung mit einbezogen hatten.[1188] Mittlerweile wird davon ausgegangen, daß sowohl Ricardo, Heckscher-Ohlin, als auch die Intra-Industriehandels-Modelle, die auf Güterheterogenität, Skalenökonomien und monopolistischen Wettbewerb aufbauen, sich ergänzen können.[1189]

In Grubel/Lloyd (1975) werden die Kategorien der Standard International Trade Classification meist[1190] auf der 2- oder 3stelligen Ebene verwendet. Einheitliche Vorgaben für die Güterklassifikation liegen den Statistikämtern der Länder aber bis für die 5stellige Ebene vor und darunter gibt es die Option, eigene Kategorien zu verwenden.[1191] Sogar die Vereinten Nationen verwenden bis 5stellige Klassifizierungen.[1192] Somit könnte diese Ebene der Aggregation viele weitere Warenpositionen verdecken, in denen Intra-Industriehandel im Sinne ähnlicher Güter weniger überzeugend erkennbar ist. Damals wurde kritisiert, daß es sich bloß um einen "trade overlap"[1193] handelt. Ebenso früh konnte aber gezeigt werden, daß dieser Zwei-Wege-Handel, also das gleichzeitige Vorliegen von Exporten und Importen auch auf der Ebene geringerer Aggregation vorhanden ist, hier wird aber nur diese allgemeine Aussage reproduziert.[1194] Soweit ersichtlich ist eine Untersuchung auf 6-stelliger und sogar 8-stelliger Ebene erst vor kurzer Zeit und nur in der EU für die Eurostat-Daten erfolgt. Hier liegt das Niveau des Intra-Industriehandel 1980 im EU-Durchschnitt bei 33 % und 1994 bei 38 % (je höher der Aggregationsgrad ist, desto höher liegen die Werte).[1195] In der Literatur ging es dementsprechend vielen Autoren zuerst einmal darum, eine empirische Verbesserung der Indexzahlen vorzunehmen und es wurde eine Ausweitung auf die Entwicklungsländer versucht.[1196]

7.1 Daten zum Intra-Industriehandel

[1186] Diese Irritation wird betont bei Grubel/Lloyd 1975: 3. In der Mitte der achtziger Jahre:"Conventional trade theory explains trade entirely by differences among countries, especially differences in their relative endowments of factors of production. This suggests an inverse relationship between similarity of countries and the volume of trade between them. In practice, however, nearly half the world's trade consists of trade between industrial countries that are relatively similar in their relative factor endowments. Further both the share of trade among industrial countries and the share of this trade in these countries' income rose for much of the postwar period, even as these countries were becoming more similar by most measures." Helpman/Krugman 1985: 2. Ende der neunziger Jahre: "Intraindustry trade (manufactures for manufactures) does not reflect comparative advantage." (Ohne Herv. im Original) Krugman/Obstfeld 1997: 139.

[1187] Deardorff 1994: 2. Dies war tatsächlich der Eindruck der Autoren, die sich damals angesichts dieser neuen Beweise für den Intra-Industriehandel wieder diesen Erklärungsfaktoren widmeten. Krugman 1979: 469-470; Helpman/Krugman 1985: 2-3.

[1188] Zum Beispiel: Krugman 1981: 970.

[1189] Choudri/Hakura 2001.

[1190] Nur für Australien, welches nicht gerade einen ausgeprägten Intra-Industriehandel vorzuweisen hat, gelingt es an Daten bis auf den 7stelligen Bereich heranzukommen. Grubel/Lloyd 1975: 49.

[1191] Die Ausführungen im Original sind unlogisch, hier wird versucht widerspruchsfrei zu bleiben. Grubel/Lloyd 1975: 19.

[1192] International Trade Statistics, div. Ausgaben.

[1193] Finger (1979) zitiert in Balassa 1986a: 28.

[1194] Balassa 1986a: 28.

[1195] Fontagne et al. 1998: 9-11.

[1196] So werden mit Daten für 1972 Brasilien (25,5 %), Mexiko (36,6 %), Indien (21,7 %), Singapur (53,6 %) , Korea (37,5 %) und Hongkong (39,5 %) einbezogen (im Vergleich dazu: die industrialisierteren OECD Länder, also nicht Spanien mit 43,8 % und Portugal mit 39,1 % etc. liegen zwischen USA 57 % und Frankreich 86, 5 %) von Aquino 1978: 284. Hier werden nur Daten reproduziert, die mit einer der fünf dort verwendeten Methoden erhalten wurden. Aquino 1978: 284.

Es ist erstaunlich, daß etwa im Bereich verarbeiteter Produkte, hier Zahlen für England, im SITC Kapitel 5-8, ein solches Ausmaß (70 %) an Intra-Industriehandel festzustellen ist, weil hier eine Produktion mit einem gewissen Kapitaleinsatz erwartet werden kann und es eben tatsächlich so ist, daß Länder mit ähnlichen oder gleichen Faktorausstattungen Handel betreiben. Weiterhin ist es so, daß in diesem Güterbereich der Intra-Industriehandel sogar noch zunimmt und zwar schneller, als dies in anderen Bereichen der Fall ist. Auch in den anderen Kapiteln, in denen der Intra-Industriehandel generell auf niedrigerem Niveau liegt, bei Nahrungsmitteln und lebenden Tieren (SITC 0; 37 %) sowie Getränke und Tabak (SITC 1; 51 %) liegt ein Anstieg vor.[1197] Ein Anstieg des Intra-Industriehandels läßt sich für alle Industrieländer feststellen.[1198] Auch im Handel der Industrieländer mit den Entwicklungsländern steigt der Intra-Industriehandel an.[1199]

Typische Zusammenhänge, die noch nicht unbedingt erklärungsrelevant sind, lauten wie folgt[1200]: Der Intra-Industriehandel steht in einer Verbindung mit dem Grad der wirtschaftlichen Entwicklung, die Industrieländer haben die höchsten Gesamtwerte (0,59 %), die newly industrialized countries haben stark ansteigende Werte (0,42 %) und die am wenigsten entwickelten Länder liegen (0,15 %) weit zurück.[1201] Auch die Nähe der Länder zueinander, die Größe der Länder[1202] und die Aufnahme einer Zollunion spielt eine Rolle, typischerweise steigt der Intra-Industriehandel danach.[1203] Intra-Industriehandel als Prozentsatz des gesamten Handels, nicht mehr eingeschränkt auf verarbeitete Güter, stieg zwischen den EG-Mitgliedsstaaten von 53 % im Jahre 1959 auf 65 % im Jahre 1967. Von diesem Anstieg findet 70,9 % innerhalb einzelner, zweistelliger SITC-Klassen statt.[1204] Zudem ist ein Anstieg des Intra-Industriehandels auch in Integrationsversuchen der Entwicklungsländer untereinander zu beobachten, dieser liegt dabei aber mit 20% deutlich unter europäischen Werten.[1205] Im Handel zwischen den Industrieländern kann speziell in den Bereichen, die eine hohe Kapital- und auch Innovationsintensivät aufweisen, dieser Zwei-Wege-Handel dokumentiert werden. In der Rangfolge liegen Chemieprodukte ganz oben, gefolgt von im weitesten Sinne verarbeiteten Produkten, etwa elektrische Maschinen, Energieanlagen, aber auch Pharmaprodukte, Büromaschinen.[1206] Ebenso ist aber zu bemerken, daß einige Industrieländer nicht ganz so hohe Werte aufweisen, wie etwa England, Deutschland, Frankreich, Schweden, Belgien. Hier scheinen Faktoren wie geographische Nähe und wiederum der Effekt einer Zollunion, eine Rolle zu spielen. Denn Länder mit ähnlichen Industriestrukturen, Kanada, Japan und die USA haben, im Vergleich dazu gesehen, niedrigere

---

[1197] Anhand für Daten über England 1959-1979. Greenaway/Milner 1986: 94, 104.

[1198] Dieser Ansteig ist je nach Land unterschiedlich, teilweise gibt es auch Rückgänge. Hier geht es aber um das Gesamtbild, welches aufrechterhalten bleiben kann. Siehe mit Daten zwischen 1970 und 1980. Siehe **Tabelle 43**.

[1199] Siehe **Tabelle 43**.

[1200] Überblick über diese Studien: Greenaway/Milner 1986: 91-123; Nilsson 1999: 121.

[1201] Daten für 1978. Greenaway/Milner 1986: 96. Siehe mit ähnlichen Daten für 1980 auch **Tabelle 44** und **Tabelle 43**. Aus: Culem/Lundberg 1986. Eine Reihe von ökonometrischen Untersuchungen bestätigen diesen Zusammenhang, der auch so gefaßt werden kann, daß Unterschiede ökonomischer Entwicklung weniger Intra-Industriehandel erwarten lassen: Culem/Lundberg 1986: 125; Balassa 1986: 232; Balassa/Bauwens 1987: 938; Nilsson 1999: 121. Innerhalb der Industrieländer ist zu bemerken, daß Einkommensunterschiede nicht unbedingt zu einem Rückgang von Intra-Industriehandel führen. Balassa/Bauwens 1986: 932.

[1202] Balassa 1986a: 40; Balassa/Bauwens 1987: 932; Nilsson 1999: 121.

[1203] Am Beispiel von Lateinamerika, 1975. Greenaway/Milner 1986: 98.

[1204] Eine empirisch genauere Nachzeichnung findet sich in Grubel/Lloyd 1975: 133-138.

[1205] Es läßt sich steigender Intra-Industriehandel, der als Spezialisierung gedeutet wird, im Central American Common Market (Honduras, El Salvador, Guatemala, Nikaragua, Costa Rica) und dem Freihandelsabkommen zwischen Australien und Neuseeland feststellen. Mit Werten 1961 von 22% und 1967 von 40% liegt Zentralamerika dabei über Werten, die andere Entwicklungsländer etwa in Asien aufweisen, die bei 20% Intra-Handel liegen. Grubel/Lloyd 1975: 46, 138-142.

[1206] Bezug ist hier die USA bzw. die OECD-Staaten. Krugman/Obstfeld 1997: 140. Siehe: **Tabelle 45**, **Tabelle 46**.

Werte.[1207] Weiterhin ist bemerkenswert, daß nicht nur Konsumgüter bzw. Endprodukte, sondern, in größerem Ausmaß und auf hohem Niveau, Inputgüter und Kapital bzw. Investitionsgüter am Intra-Industriehandel beteiligt sind. Dazu kommt, daß im Handel mit Entwicklungsländern die Inputgüter bzw. Vorprodukte dominieren. Bei den Industrieländern sind die Tendenzen uneinheitlicher.[1208]

7.2 Intra-Industriehandel und Heckscher Ohlin

Haben nun die Autoren Recht, die sehr früh schon und heute noch, den Eindruck haben, daß das Bestehen des Intra-Industriehandels schon beweist, daß das Heckscher-Ohlin Modell ganz seine Erklärungskraft bezüglich des internationalen Handels einbüßt?[1209]

Ein Problem bei der Interpretation des Intra-Industriehandels besteht darin, daß die untersuchten Güterkapitel diverse Warenkategorien sprich unterschiedliche Waren umfassen. Die in SITC 5-8 vertretenen, geläufig als verarbeitete Waren angesehenen Güter unterscheiden sich gemäß Kapitalintensität, Ausbildungsintensität, Technologieniveau, ob es Innovations- oder standardisierte Güter sind, nach Qualität und darin, ob es Endprodukte oder Inputgüter bzw. Vorprodukte sind.[1210] Somit ist es problematisch vom Intra-Industriehandel aus direkt den Rückschluß zu ziehen, daß alle daran beteiligten Länder über eine ähnlich kapitalintensive Industriestruktur verfügen. Ein 'upward bias' der Messung des Intra-Industriehandels könnte somit vorliegen, wenn sämtlicher Intra-Industriehandel als Beweis für Kapitalüberschuß bzw. in den Worten dieses Autors: Technologieintensität, angenommen wird.[1211] Mindestens kann Intra-Industriehandel allerdings weiterhin als ein Hinweis darauf interpretiert werden, daß Länder mit moderatem Kapitaleinsatz und relativ starkem Einsatz von arbeitsintensiven Produktionsabläufen im Bereich der verarbeiteten Produkte mit ähnlich ausgestatteten Ländern und auch mit solchen Ländern handeln, die kapital- und

---

[1207] Dies wird bemerkt in Hummels/Levinson 1993: 19; die geographische Nähe und gemeinsame Grenzen sowie Offenheit (der Zustand nach dem Abschluß einer Zollunion etwa) spielen auch eine Rolle in der Untersuchung von Balassa 1986a: 40.

[1208] Nicht etwa anhand unterschiedlichen Kosten pro Produkteinheit sondern anhand common sense-Urteil auf 4-stelliger Ebene. Culem/Lundberg 1986: 118. **Tabelle 307**.

[1209] Siehe das ausführliche Zitat oben: Grubel/Lloyd 1975: 3; Helpman/Krugman 1985: 2; Krugman/Obstfeld 1997: 139.

[1210] Obwohl in denselben SITC Kategorien eingeordnet, unterscheiden sich verarbeitete Produkte stark voneinander: So finden sich in SITC Rev. 3: 724 Textiles and Leather Machinery Nähmaschinen und Textilmaschinen, Wasch- und Trockenmaschinen. 726 Printing Machinery: Platten für Bleibuchstaben, einfache Offsetdruckmaschinen genauso wie riesige Rollenoffsettmaschinen für den Zeitungsdruck. In 775 sind sämtliche Haushaltwaren, Waschmaschinen, Spülmaschinen, Rasierapparate, Föns enthalten. 728: Special Machinery: dort sowohl Maschinen für die Mineralienextraktion als auch für die Holzverarbeitung. In 785.1 Motorcycles werden Mopeds und Motorräder in derselben Unterkategorie geführt. In 781.2 sind zwar nur Personenwagen enthalten, hier gibt es aber Qualitätsunterschiede. Die in 762.8 Radio Broadcast Receivers erfaßten können ebenso extrem unterschiedliche Qualitätsniveaus haben. In 776 sind sowohl Bildröhren und einfache Dioden und Transistoren in derselben Untergruppe wie Halbleiter enthalten. In 898 finden sich Klaviere, Kassetten, Metronome, einfache Instrumente aller Art. Siehe: SITC Rev. 3 Vereinte Nationen 2004. Dies hat dazu geführt, daß Leamer (1984) in seiner Untersuchung der Heckscher-Ohlin Theorie viel Arbeit darauf verwendet hat, herauszubekommen, welche Faktorintensität die einzelnen SITC Kategorien (auf 2stelliger Ebene!) haben, so werden 3stellige Unterkategorien herausgesucht, die nicht dazu passen und diese anderen 2stelligen Kategorien zugeordnet. Dabei wird herausgefunden, daß z.B. im Bereich 5 Chemie sich die Kapital- und Ausbildungsintensität deutlich unterscheidet, dennoch wird der Tendenz nach eine Einstufung in hohe Kapital- und hohe Qualifikationsintensität vorgenommen. Maschinenbau wird mit moderatem Kapitaleinsatz zusammengebracht, wobei es hier große Unterschiede in der Qualifikationsintensität gibt. Dies ist in gewisser Weise widersprüchlich, wenn man davon ausgeht, daß Industrieländer sowohl über den einen als auch den anderen Faktor verfügen, Maschinenbau erstreckt sich in Leamer (1984) sodann auf 71, 72, 73, 86. Unter der Rubrik arbeitsintensiv werden 82, 83, 84, 85, 89 klassifiziert. Als nur kapitalintensiv gelten 61, 62, 65, 67, 69, 81. Leamer 1984: 60-78.

[1211] So schon Aquino 1978: 277. Er redet sich aber damit heraus, daß es genauso einen 'downward bias' gibt, denn Kategorien, die nur sehr technologieintensive Waren umfassen, werden nicht extra etwa höher gewichtet, um einen zutreffenderen Eindruck der Technologieintensität zu bekommen. Aquino 1978: 277.

ausbildungsintensive Wirtschaftsstrukturen haben. Damit behalten moderate Faktorproportionsunterschiede gemäß Heckscher-Ohlin, wohlgemerkt nur teilweise, in diesem Bereich ihre Erklärungsrelevanz. Darüberhinaus lassen sich Ländern relativ deutlich anhand der Intensität des Intra-Industriehandels unterschieden, die nur Primärprodukte oder Rohstoffe handeln. Dies bedeutet allerdings wiederum nicht, daß in diesen Bereichen kein Intra-Industriehandel vorliegt. So wird von Grubel/Lloyd (1975) mit Schulterzucken festgestellt, daß die USA in den Bereichen Zuckerzubereitung, Rohgummi, synthetischen Fasern, Sand, Steine und Split einen Intra-Industriehandel von 90 % erreicht. Japan und Australien haben im Bereich Zuckerzubereitungen 90 % Intra-Industriehandel, im Bereich der Rohmaterialen gibt es zwischen der damaligen EEC und England einen Wert von über 90 %, dies gilt für alle Agrar- und Lebensmittelprodukte in den EEC Ländern (immerhin Werte auf 3-stelliger Ebene).[1212] Es ist also nicht überraschend, daß sich um den Intra-Industriehandel eine Debatte über die Erklärungsfaktoren internationalen Handels entzündet hat.

7.3 Intra-Industriehandel aus ethisch-moralischer Perspektive

Aus ethisch-moralischer Perspektive aus gesehen, ist es bemerkenswert, daß früh von Balassa (1966) argumentiert wurde, daß der Intra-Industriehandels zu Wohlfahrtssteigerungen bei geringeren Anpassungskosten führt, im Vergleich zu den traditionellen Formen des internationalen Handels, die eine Inter-Industriespezialisierung implizieren. Die Wohlfahrtsteigerung, die der internationale Handel auslöst, wird dabei nicht mit den Unterschieden der Faktoraustattung und einer Angleichung der Faktorpreise in Verbindung gebracht, sondern, neben den Vorteilen für die Konsumenten durch größere Produktvielfalt, mit Skalenvorteilen, Spezialisierung und Dekonzentration und einem allgemein zunehmenden Wettbewerb.[1213] Dies steht nicht nur im Einklang mit der dynamischen Theorie wirtschaftlicher Prozesse, sondern auch den Erwartungen der Gründerväter der EWG, siehe das Walter Hallstein-Zitat aus dem Jahre 1969 oben im Text[1214] und mit heutigen Erwartungen, daß Globalisierung bei weiter vorliegendem Intra-Industriehandel weniger starke Anpassungskosten nach sich ziehen wird.[1215]

[1212] Grubel/Lloyd 1975: 38-40.

[1213] Die Formulierung dieser Erwartung findet sich in Balassa (1966). Es lohnt sich, hier länger zu zitieren: "Since, according to traditional explanation, tariff reductions would be followed by interindustry specialization, the validity of this hypothesis requires that within each industry the largest supplier, or suppliers, of the preintegration period have the lion's share in the expansion of intra-area trade. Our results do not reveal such a tendency; instead of concentration, an increasing diversification in export patterns is indicated. Rather than increasingly specializing in industries where they had been leading exporters prior to the establishment of the European Common Market, the member countries have lost ground in these industries and have reduced reliance on them in expanding their exports. It is suggested here that the failure of the traditional explanation stems from the inadequacies of conventional models that deal exclusively with standardized commodities. In the case of standardized goods, cost differences are the main determinants of trade, and a country cannot protect and export the same commodity. In such instances, the traditional conclusion on the reallocation of resources from import-competing to export industries follow: reductions in tariffs lead to a concentration in the former and an expansion in the latter. Only a few manufactured goods (e.g. steel ingots, nonferrous metals, paper) traded among the industrial countries are standardized commodities, however, while a large majority are differentiated products that can be protected *and* exportet. In the presence of national product differentiation, multilateral tariff reductions may lead to an increased exchange of clothing articles, automobiles, and other consumer goods, for example, without substantial changes in the structure of production. Further, the expansion of trade in machinery and in intermediate products at a higher level of fabrication, following all-round reductions in duties, may entail specialization in narrower ranges of products rather than the demise of national industries. These changes, then, would involve intraindustry rather than interindustry specialization." (Herv. im Original) Balassa 1966: 469.

[1214] Walter Hallstein (1969) zitiert in Ipsen 1972: 774. Siehe Abschnitt 'A'.

[1215] Erwartet wird, daß es zu einer Zunahme des Intra-Industriehandels mit den Entwicklungs- und Schwellenländern kommt, befürchtet wird aber, daß aufgrund unterschiedlicher Lebensstandards keine vollständige Reziprozität des Handels etwa der EU gegenüber China etabliert

7.4 Wie kann Intra-Industriehandel erklärt werden?[1216]

7.4.1 Nachfrageeffekte, Güterheterogenität, Spezialisierung und Skalenökonomien.

In einer Welt in der eine große Anzahl von heterogenen, nicht substituierbaren Gütern produziert bzw. nachgefragt wird, ist es für eine große Zahl von Unternehmen möglich, sich an der Herstellung dieser Güter zu beteiligen, indem sie sich auf bestimmte Güter spezialisieren und dabei gegenüber dem Autarkiezustand steigende Erträge durch Skalenökonomien genießen können.[1217] Dabei handelt es sich nicht nur Güter im Sinne des Endverbrauchs, sondern auch Inputgüter bzw. Vorprodukte, die zur Produktion anderer Güter benötigt werden.[1218] Es ist nicht unwahrscheinlich, daß die Anzahl dieser Güter bei zunehmenden Wirtschaftswachstum und einer ausdifferenzierten Konsumentennachfrage sogar noch weiter zunimmt und diese sich zu einem großen Teil auf verarbeitete Produkte bezieht. Die von Linder (1961) aufgestellte These beobachtet solche Nachfrageänderungen, die diskontinuierlich bei Veränderungen der Pro-Kopf-Einkommen auftreten. In Indien werden beispielsweise 60 % des Einkommens für Ernährung bzw. für Güter des Primären Bereichs genutzt, in den USA nur 13 %. Somit stehen in den USA 87 % des Einkommens für tendenziell vielfältige Konsumgüter aus dem Bereich der verarbeiteten Produkte bzw. Dienstleistungen zur Verfügung (Daten für 1982).[1219] Alternativ geht die Armington-Annahme davon aus, daß Güter zwar identisch sind, der Konsument sie aber als unterschiedlich wahrnimmt, wenn sie aus unterschiedlichen Ländern kommen. Auch dies kann Güterheterogenität erklären.[1220] Ökonometrisch empirische Untersuchungen sprechen eindeutig für die Relevanz dieser Erklärung (etwa anhand von Untersuchungen über Kostendifferenzen pro Produkteinheit in disaggregierten Warenkategorien, welches darauf hindeutet, daß heterogene Güter vorliegen).[1221] So wird etwa in Krugman (1979) zur Erklärung des Intra-Industriehandels davon ausgegangen, daß diese Konsumgüter in identischen Quantitäten vor und nach der Aufnahme des Handels nachgefragt werden und die Konsumenten nur durch die Zunahme der Produktvariation eine Wohlfahrtssteigerung ('city lights effect') erfahren.[1222] In diesem Szenario ist es denkbar, daß sich

---

werden kann. Die USA wird aufgrund von Tendenzen einer dort zunehmenden Inter-Industriespezialisierung vor Anpassungskosten gewarnt. Letztere Tendenzen seien aber erst seit kurzem zu erkennen und es ist unklar, ob dies so weitergeht. European Commission 2004a: 71-72.

[1216] Übersicht über die Faktoren in Greenaway/Milner 1986: 111; sowie in Stewart 1984: 85-86.

[1217] Greenaway/Milner 1986: 110-111. Dies kann entweder wirklich über eine große Produktvielfalt und Nachfrageeffekte erklärten werden oder es kann die Balassa-These dahinterzustehen, nämlich, daß Firmen vor der regionalen Integration eine exzessive Produktionsdifferenzierung vorgenommen haben und diese bei Öffnung zum Handel rückbauen und sich auf bestimmte Produktlinien spezialisieren. Balassa 1966: 468.

[1218] Balassa 1966: 469. Eigens thematisiert von Ethier 1979: 2.

[1219] Die Daten sind 1982 für das Land mit dem damals niedrigstem Pro-Kopf-Einkommen, Indien, und dem Land mit dem damals höchsten Pro-Kopf-Einkommen, die USA, angegeben. Dieser Zusammenhang findet sich in vielen weiteren Ländern wieder. Siehe Markusen 1986: 1003-1004. Dies ist als Linder-Hypothese bekannt. Markusen 1986: 1002-1003; Nilsson 1999: 114-115. Der Autor, Staffan Burenstam Linder, wird oben im Text mit Jahreszahl zitiert, um eine historische Einordnung zu ermöglichen, er findet sich nicht in der Literaturliste.

[1220] Hummel/Levinson 1995: 803. Von doppelten Armington Güter in manchmal die Rede, wenn Entwicklungsländer hochwertige Güter für den Export vorsehen und minderwertige Güter dem eigenen Markt vorbehalten.

[1221] Klar positive Korrelationen werden zwischen Intra-Industriehandel und Produktdifferenzierung gefunden. Zum obengenannten, auf Hufbauer (1970, nicht in der Literaturliste) zurückgehende Vorgehen, siehe Balassa 1986: 224, Balassa/Bauwens 1987: 930. Intra-Industriehandel korreliert mit hohe Werbungskosten, diese sind typisch für Bereiche mit differenzierten Gütern. Clark 1993: 341. Nur eine diesbezüglich negative Studie wird im Überblick zitiert von Greenaway/Milner 1986: 137. Daß Intra-Industriehandel mit Einkommensunterschieden erklärt werden kann, kann indirekt auch als Bestätigung dieser These interpretiert werden. Siehe oben. Hier nur die Referenz auf Nilsson 1999: 121.

[1222] Greenaway/Lindner 1986: 110; mit Referenz auf ein ähnliches Modell in Helpman/Krugman (1985: 187) siehe Frensch 1993: 52-53. Dem Modell von Krugman (1979) liegt das Neo-Chamberlin Modell von Dixit/Stiglitz (1977) zugrunde. Insgesamt gesehen, geht es im

Unternehmen in vielen unterschiedlichen Ländern auf die Produktion bestimmter Güter spezialisieren, und weil Faktoren keine Rolle spielen, verteilen sich die Firmen auf der Welt nach dem Zufallsprinzip. Der Intra-Industriehandel findet mit heterogenen Gütern statt, im Extremfall ohne direkte Konkurrenz der Firmen untereinander. Dadurch, daß die jeweiligen Firmen nicht mehr auf ihren Heimatmarkt beschränkt sind, profitieren sie und die gesamte Welt von wohlfahrtssteigernden Skalenökonomien.

Ein solcher Prozess wurde von Bela Balassa (1966; 1967) empirisch angesichts der Wirkungen der EWG-Integration nachgezeichnet: Er zeigt, daß ein zunehmend differenzierter Handel vorliegt, von 91 untersuchten Industrie bzw. Handelsbereichen expandiert der EU-Handel in 84 Kategorien, ein absoluter Rückgang ist nur in wenigen Fällen zu beobachten, hier 12 Fälle.[1223] Dazu kam ein Rückgang der Anteile für die in diesen Bereichen jeweils dominierenden Firmen am Handel, die Anteile der zwei größten Anbieter sinken von 72,5 % (1958) auf 56,5 % (1963).[1224] Er stellt daraufhin die These auf, daß der Abbau der Handelsschranken nicht zum Ausbau dominanter Positionen gemäß komparativer Vorteile führte, sondern dazu, daß sich die Firmen der innerhalb geschützter Heimatmärkte entstandenen, breiten Produktdifferenzierung entledigen, um sich fortan auf die skalenintensive Produktion weniger Güter zu konzentrieren. Womöglich zufällig solche, die Firmen in anderen Ländern in ähnlicher Situation aufgegeben hatten, zu produzieren. Es kam, gemäß Balassa, in Europa zu einer Spezialisierung, dadurch zu Skalenökonomien und weiterhin zur einem wettbewerbssteigernden Dekonzentrationsprozess. Dazu gesellte sich eine allgemeine Erhöhung der Wettbewerbsintensität, welche eine breite Wohlfahrts- und Produktivitätssteigerung auslöste.[1225] Dieses Szenario steht im Einklang mit Untersuchungen, die bis heute immerhin die partielle Relevanz von Skalenökonomien zur Erklärung internationalen Handels bestätigen.[1226] Am Rande: Ob es solche komplementäre Struktur gibt, ist auch ein Faktor, der wichtig ist für regionale Integrationsabkommen der Entwicklungsländer (die auch 'complementarity agreements' enthalten können).[1227] Liegt ein so ausgeprägter Intra-Industriehandel vor, mildert dies in deutlich erkennbarer Form Anpassungsprozesse ab und führt zu einer breit gestreuten Wohlfahrtssteigerung. Nicht mehr so klar ist die Annahme milderer Anpassungsprozesse in den folgenden Modellen:

7.4.2 Vertikale Differenzierung in innovationsintensive und standardisierte Güter.

Artikel von Paul R. Krugman nicht nur um Produktdiversität, sondern um eine Erklärung des Intra-Industriehandels unter zusätzlicher Heranziehung eines monopolistischen Modells des Firmenverhaltens. Krugman 1979: 469; Dixit/Stiglitz 1977. Bezüglich der Produktvielfalt mögen große Länder einen Vorteil haben. Grubel/Lloyd 1975: 10-11.

[1223] Balassa 1966: 468.

[1224] Es ist zwar fast ketzerisch, dies hier zu bemerken, steht aber womöglich im Einklang mit anderen Theorien des internationalen Handels, der von der technologischen Lücke und der, welche die Skalenökonomien und auch monopolistische Marktstrukturen thematisiert, insofern wird es wiedergegeben: Der Anteil der zwei dominierenden Zulieferer geht vor allem für Frankreich, Belgien und Italien (um ca. 15 bis 20 %) zurück. Die Niederlande und Deutschland verzeichnen immerhin auch Rückgänge (von ca. 3 %), besonders Deutschland sticht aber mit einem hohen Konzentrationsgrad heraus: 1963: 84,2 % Anteil (1958: 89.5 % Anteil) am EU-Exporthandel haben in 91 Warenkategorien durchschnittlich nur 2 dominierende Exporteure. Es gab zudem in Deutschland kaum Unterschiede zwischen erst- und zweigrößten Anbieter bezüglich der Konzentration. Die jeweils größten Anbieter hatten 1958 schon 84.2 % Anteile am EU Handel. Bemerkenswert ist allerdings, daß deren Anteil auf 78,6 % 1963 absinkt und somit doch, selbst in Deutschland, eine Dekonzentrationstendenz vorlag. Dies alles zusammengenommen rettet die These von Balassa 1966: 468.

[1225] Balassa 1966: 468, 470-471; ebenso Balassa 1967: 97. Aus heutiger Sicht: "Gains from trade will be large when economies of scale are strong and products highly differentiated" Krugman/Obstfeld 1997: 141.

[1226] So wird von Davis/Weinstein (1998, nicht in der Literaturliste) für 22 OECD Länder berechnet, daß ein 1 % Anstieg der Nachfrage zu einer 1,6 %tigen Outputsteigerung führt. In 11 Industriesektoren kann dieser größer als 1 % Effekt aufrecherhalten werden. Helpman 1999: 141.

[1227] Greenaway/Milner 1986: 99.

Der Produktzyklus-Modell von Vernon (1966) besagt, daß in den großen Industrieländern, etwa die USA, Firmen Produktinnovationen tätigen und eine diversifizierte Produktion etablieren. Nach einiger Zeit sind einige dieser Innovationen für den Massenmarkt geeignet, weil aber die USA hohe Lohnkosten hat, bietet sich eine Auslagerung dieser reifen ('mature') Produkte in Länder mit geringeren Lohnkosten an. Die reifen Produkte umfassen dabei nicht nur Endprodukte, sondern auch Inputgüter, die ihrerseits für Produktionsprozesse benötigt werden (siehe oben, es kann empirisch bestätigt werden, daß Konsumgüter, Inputgüter und Kapitalgüter im Intra-Industriehandel vorkommen). Gegen die Erwartung von einer Auslagerung in Entwicklungsländer spricht, daß der Produktionsprozeß vieler Inputgüter ausgebildete Arbeiter, zuverlässige Energie- und Ersatzteilversorgung benötigt, dazu kommt, daß bestimmte Inputgüter sehr exakt hergestellt werden müssen.[1228] Ist dies nicht der Fall, wird gemäß diesem Konzept erwartet, daß zumindest ein Teil der Massenfertigung von Produkten, die in Industrieländern bereits eingeführt wurden, in Länder mit niedrigen Arbeitskosten abwandert (genannt wird das Beispiel standardisierter Textilien, einfache Stahlprodukte, einfache Düngemittel und Chemikalien, Zeitungspapier oder elektronische Komponenten: einfache Transistoren, wieder werden auch Inputgüter bzw. Vorprodukte thematisiert).[1229] Dies seien, so Raymond Vernon, durchaus kapital- und skalenintensive Produktionsprozesse, die nur teilweise durch relativ hohe Arbeitsintensität geprägt sind, sodaß eine Auslagerung, partiell zumindest, dem Heckscher-Ohlin Modell widerspricht. Argumentiert wird, daß in den Entwicklungsländern, solange es sich nicht um breit angelegte Aktivitäten handelt, nicht unbedingt hohe Kapitalkosten vorliegen müssen. Wenn die niedrigen Arbeitskosten die Transportkosten mehr als wettmachen, würden auch Exporte zurück, etwa in die USA, möglich.[1230] Dieses Szenario würde den Intra-Industriehandel dadurch erklären, daß eine Spezialisierung der Firmen zu erwarten ist und der Handel in innovationsintensive und reife bzw. standardisierte Gütern differenzierbar wäre, dazu kommt der Intra-Industriehandel mit Inputgütern (sowohl für die Relevanz standardisierter Güter als auch der Inputgüter spricht die ökonometrische Empirie[1231]). Weiterhin ist zu beachten, daß in einigen Fällen im Einklang mit den Faktorvorteilen arbeitsintensive Abläufe gewählt werden. Somit bleiben, neben dem Produktzyklus-Modell bzw. der Erklärung mit technologischen Unterschiede auch Faktorproportionen als Erklärungsfaktor relevant. Mit diesem Modell werden im Intra-Industriehandel gewisse Anpassungskosten konzipierbar, wenn in den Industrieländern etwa noch Unternehmen verblieben, die standardisierte Waren herstellen wollen und eine Spezialisierung nicht reibungslos abläuft bzw. gar nicht gewollt ist. Dieses Konzept ist kompatibel mit der dynamischen Theorie des Wettbewerbs, die davon ausgeht, daß Bahnbrecher bzw. Innovatoren und Nachahmer bzw. Imitatoren die Einheit des Wettbewerbsprozesses bilden. Aus dieser Perspektive gesehen ist Intra-Industriehandel auch ein Produkt der historischen Kontingenz dynamischer Wettbewerbsprozesse.

[1228] "Manufacturing processes which require significant inputs from the local economy, such as skilled labor, repairmen, reliable power, spare parts, industrial materials processed according to exacting specifications, and so on, are less appropriate to the less-developed areas than those that do not have such requirements. Unhappily, most industrial processes require one or another ingredient of this difficult sort." Vernon 1966: 203.

[1229] Vernon 1966: 204-205.

[1230] Vernon 1966: 200, 195-203, 207.

[1231] Intra-Industriehandel korreliert mit Produktstandardisierung und mit Inputgütern. Viele Industrien, die Inputgüter produzieren und nutzen, sind auch im Zwei-Wege-Handel engagiert. Clark 1993: 341.

7.4.3 Vertikale Differenzierung beim Handel multinationaler Konzerne

Das Produktzyklus-Modell kann ebenso angewandt werden auf den Handel innerhalb multinationaler Konzerne.[1232] Eine Motivation für diesen Handel ist es sicherlich, daß bestimmte standardisierbare Produktionsprozesse in Länder mit niedrigen Lohnkosten ausgelagert werden, um die multinationalen Konzerne dadurch wettbewerbsfähiger zu machen.[1233] Dies führt teils zum Intra-Industriehandel wie unter Punkt 7.4.2, allerdings innerhalb eines Firmennetzwerks. Die Direktinvestitionen multinationaler Konzerne haben einen handelshemmenden Effekte, der auch den Intra-Industriehandel betreffen kann, weil dadurch direkte Exporte unnötig werden.[1234]

Insgesamt gesehen kann vertikale Spezialisierung helfen zu erklären, warum der Handel in den letzten Jahrzehnten so stark gewachsen ist. Ohne zwischen multinationalen Konzernen und einer sonstigen vertikalen Spezialisierung zu unterscheiden wird geschätzt, daß der Handel, der auf einer solchen Aufteilung der Produktion in viele Stadien beruht, 21 % für den Handel der OECD Länder und Irland, Korea, Taiwan und Mexiko, oder 30 % des Welthandels ausmachen kann.[1235] Eine interessante These in dieser Hinsicht ist, daß Zollsenkungen auf diesen Handel einen doppelten Effekt haben können. Die durchschnittlichen Zölle im Bereich verarbeiteter Produkte fielen von 14 % auf 3 % zwischen 1962 und 1999 (ein Absinken um 11 %). Der Anteil der Exporte am Output der U.S.-verarbeitenden Industrie stieg in dieser Zeit dagegen um 210 %. Um dies besser zu verstehen, wird darauf hingewiesen, daß im Bereich der vertikalen Spezialisierung Zölle Mehrfacheffekte haben können (Inputgüter werden eingeführt, teilweise fertige Teile zur Weiterprozessierung ausgeführt und wieder eingeführt, das Endprodukt wird fertiggestellt und wieder in ein anderes Land exportiert), sodaß die Zollsenkungen in diesen Bereichen zu überproportionalen Handelssteigerungen geführt haben mögen.[1236] Verschwiegen werden soll hier nicht, daß es auch Untersuchungen gibt, die den Rückgang des Handel mit Inputgütern nachzeichnen, dies kann aber für verarbeitete Produkte sicher nicht aufrechterhalten werden.[1237]

7.4.4 Horizontale und vertikale Spezialisierung bei Güterheterogenität in der EU.

In aktuellen Untersuchungen über die Warenströme innerhalb der EU wird die These aufgestellt, daß es zwei Arten von Spezialisierung gibt. Einmal im Bereich horizontal ausdifferenzierter Güter, die andere im Bereich vertikaler Spezialisierung. Letzterer Bereich ist der Bereich, der bezüglich Inputgüter bzw. Vorprodukte und bezüglich Auslagerung von Produktionen in Länder mit niedrigeren Lohnkosten interessant ist. Es wird versucht, diese Bereiche durch divergierende Kosten pro Produkteinheit zu unterscheiden. Im Bereich vertikaler Spezialisierung liegen deutlich divergierende Preise pro Produkteinheit vor. Daraus wird geschlossen, daß diese Güter nicht in derselben

---

[1232] Dies ist bereits die These in Vernon 1966: 196-202. Die Relevanz des Handels mit Inputgüter im Intra-Firmenhandel betont Stewart 1984: 86-87.

[1233] Greenaway/Milner 1986: 113; Stewart 1984: 86.

[1234] Greenaway/Milner 1986: 54. So wird geläufig erklärt, daß Direktinvestitionen einen negativen Wert in ökonometrischen Untersuchungen für den Intra-Industriehandel haben. Balassa/Bauwens 1987: 932;

[1235] Ersterer Wert in Hummels et al. 2001: 77; die zweite Schätzung in Yi 2001: 5.

[1236] Die Argumentation ist zweiteilig. Durch die Zollsenkungen erfolgen erhöhte Kostensenkungen, sodaß hierdurch der vertikal spezialisierte Handel steigt, weil es noch lohneswerter wird. Weiterhin wird es durch die Zollsenkungen erst attraktiv, vertikal spezialisierten Handel aufzubauen. Die Untersuchung beruht auf Input-Output Tabellen. Yi 2001: 2-3, 5.

[1237] Mit dem Verweis auf des klare Ergebnis in bezug auf verarbeitete Produkte in Yeats (1998) dieser Hinweis in Hummels et al. 76: 76.

Qualitätskategorie angesiedelt sind. Die horizontal ausdifferenzierten Güter definieren sich durch nur geringfügige Preisdifferenzen im Intra-Industriehandel. Vom gesamten EU Handel stieg der Anteil des vertikal differenzierbaren Handels von 35 % 1980 auf 40 % 1994 an.[1238] Der Handel mit den horizontalen Gütern liegt auf schwankenden, aber doch ähnlichem Niveau und steigt bis 1994 wieder auf den Stand von 1982, ca. 18 % an.[1239] Die Relevanz des wahrscheinlich auf komparativen Vorteile im Heckscher-Ohlin Faktorbereich beruhenden Inter-Industriehandels sank von 47 % 1984 auf 37 % 1994 ab.[1240] Eingeschlossen des Extremfalls Griechenland, haben Dänemark, Irland und Portugal tendenziell eher eine Inter-Industriehandelsstruktur. Außer Irland steigern aber alle Länder ihren Anteil am Intra-Industriehandel. Spanien und Italien steigern vor allem ihren Handel im Bereich der horizontalen Güter mit ähnlichen Kostenniveaus.[1241] Welche Produktkategorien werden mit diesen Handelstypen zusammengebracht? Zuerst einmal ist bemerkenswert, daß es hier um kontinuierliche Übergänge und nicht um eindeutige Zuordnungen geht. Der Bereich preislich homogen gestalteter Produkte erstreckt sich mit hohen Intra-Industriehandelsanteil auf den Automobil- und Automobilteilebereich, etwas geringere Anteile haben einfache Metallprodukte ('basic metals'), Chemikalien, Holz- und Papierprodukte, hier fängt also die vertikale Differenzierung bereits an zuzunehmen. Der Bereich elektrischer und nicht-elektrischer Maschinen sowie professioneller Ausrüstungsgüter ('professional goods') weist dagegen einen hohen Grad an vertikaler Differenzierung auf. Im Bereich Agrar, Lebensmittel, Getränke, nicht metallische Mineralien und sonstige Rohstoffe und Textilien ist in über 50 % und mehr der Fällen ein Einbahnstraßenhandel festzustellen, wobei dies auf eine Spezialisierung gemäß komparativen Vorteilen hinweist.[1242] Daraus läßt sich schließen, daß ein Teil der horizontal ausdifferenzierten Güter immerhin zu einem gewissen Teil standardisiert bzw. homogen ist und auf einem preislich ähnlich angesiedelten Niveau gehandelt wird. Damit ist wahrscheinlich, daß es auch direkte Konkurrenz zwischen den Unternehmen gibt (und nicht nur Spezialisierung i.S. eines Ausweichens auf die Vielfältigkeit der Waren). Zu Anpassungskosten scheint es in der EU aber trotzdem kaum zu kommen, denn der Anteil des Handels in dieser Kategorie bleibt auf einem ähnlichem Niveau. Im Bereich vertikal differenzierter Güter muß ebenso offen bleiben, ob nicht in der deutlichen Zunahme ein konkurrenzerhöhendes Moment enthalten ist. Dies muß nicht sein, denn auch hier könnte sich in dieser Zeit die Produktvielfalt schnell ausdifferenziert haben. Hinter den unterschiedlichen Kosten bzw. Qualitäten verstecken sich, wie auch im Bereich standardisierter Güter, potentiell diverse Aspekte: F&E-und Technologievorteile, womöglich sogar technologische Lücken, dazu kommen aber auch Faktorproportionsunterschiede. Mindestens im Handel mit den osteuropäischen Transformationsländern (80 bis 90 % vertikaler Intra-Industriehandel) kommen niedrige Löhne bzw. arbeitsintensive Produktion, aber auch Skalenökonomien und ausländische Investitionen als Erklärungsfaktor dazu.[1243] Weil die Unterscheidung zwischen vertikalem und horizontalen Intra-Industriehandel konzeptuelle Schwierigkeiten aufweist, wird hier nicht versucht, vertikalen Intra-Industriehandel direkt mit komparativen Vorteilen im Ricardo bzw.

[1238] Der Tendenz nach hat der Autor jedoch recht, daß im Bereich der horizontal differenzierten Güter, in denen Konsumenten ähnliche Güter bevorzugen, schneller zu alternativen Zulieferern gewechselt werden kann. Zudem hat der Autor der Tendenz nach recht, daß im unteren Preis- bzw. Qualitätsbereich ein schärferer Wettbewerb herrschen wird. Dies folgt allerdings nicht unbedingt aus der Intra-Industrietheorie, sondern ist begründet in der Sorge um die Wettbewerbfähigkeit italienischer Industrie. Chiarlone 2000: 2.

[1239] Abgelesen aus einer Darstellung. Fontagne et al. 1997: 12.

[1240] Abgelesen aus einer Darstellung. Fontagne et al. 1997: 12.

[1241] Fontagne et al. 1997: 13.

[1242] Fontagne et al. 1997: 17.

[1243] Aturupane et al. 1997: 3; ebenso anhand dem Osteuropahandel Landesmann 1998: 1-5. Siehe auch die frühe Berechnung von Intra-Industriehandel in bezug auf Osteuropa im Vergleich zur damaligen EWG Drabek/Greenaway 1984.

Heckscher-Ohlin Sinne zusammenzubringen und horizontalen mit 'modernen' Handelstheorien, also der Theorie monopolistischem Wettbewerb und Skalenökonomien zu verbinden.[1244]

7.4.5 Intra-Industriehandel bei nicht vollkommenem Wettbewerb

In vielen Modellen des Intra-Industriehandels werden monopolistische Strategien sowie ein nicht vollkommener Wettbewerb und Marktmacht mit dem Intra-Industriehandel zusammengebracht.[1245] Ein weiterer Aspekt ist, daß Skalenökonomien als Erklärungsfaktor thematisiert werden.[1246] Dies ist erst einmal insofern verwunderlich, denn gemäß Balassas Vorstellung von Intra-Industriehandel (1966) nehmen die Spielräume monopolistischen Verhaltens durch die Erosion dominierender Stellungen nicht zu, sondern eher ab. Ebenso erwähnenswert ist, daß diese Monopol-Modelle mit den Instrumenten staatlicher strategischer Handelspolitik kombiniert werden, obwohl, von Ausnahmen einmal abgesehen[1247], ein Rückbau von Handelshemmnissen in den Jahrzehnten nach dem Zweiten Weltkrieg stattfindet. Dieser kritische Einwand wird auf den ersten Blick von der ökonometrischen Empirie bestätigt, die tendenziell keinen Zusammenhang zwischen Intra-Industriehandel und konzentrierten Industriesektoren und besonders hohen Skalenökonomien vorfindet (aber für Entwicklungsländer[1248]). Auf den zweiten Blick finden sich ein solcher Zusammenhang aber für Produktdifferenzierung, immerhin auch eine Möglichkeit Marktmacht auszuüben.[1249]

Nähert man sich dieser Frage aus wirtschaftswissenschaftlich normativer Perspektive, dann sind die Wohlfahrtswirkungen der Monopole bzw. engen Oligopole in bezug auf die Wohlfahrtswirkungen innerhalb der Modelllogik zuerst einmal ambivalent. Ein liberal konzipierter dynamischer

---

[1244] Dieser Punkt wird von den Autoren nicht konsequent genug weiterverfolgt, mal sind horizontale Güter homogen, mal heterogen und vielfältig. Fontagne et al. 1997: 6-8. Auch in anderen Publikationen ist es wenig zufriedenstellend, wenn vertikaler Handel mit Qualitätsunterschieden und horizontaler Handel mit Unterschieden in den Charakteristika der Güter definiert wird. Aturupane et al. 1997: 2. Beidesmal geht es zwar um Unterschiede, wobei aber Qualitätsunterschiede gegenüber Geschmacksunterschieden nicht immer klar differenziert werden können. Beidesmal kann es Produktdifferenzierung geben und somit auch diverse Erklärungsmöglichkeiten, die dahinter stehen können. Der vertikale Intra-Industriehandel wird trotzdem mit Faktorproportionsunterschieden in Verbindung gebracht. Aturupane et al. 1997: 4. Das Problem hier eine klare Unterscheidung zu finden, spiegelt sich in den wenig aussagekräftigen Ergebnissen bezüglich England wieder: Greenaway et al. 1995: 1516. Es wird dort um Vorsicht bezüglich der Resultate bzgl. dieser Differenzierungsmöglichkeit gebeten. So steht das Faktorproportionstheorem nicht in Verbindung mit vertikalem Intra-Industriehandel, wie eigentlich erwartet, sondern die Linder-Annahme, siehe Greenaway et al 1994.

[1245] Krugman 1979: 471; Helpman/Krugman 1985: 2-3. Siehe auch das auf den Intra-Industriehandel bezogene Zitat: "one of the key empirical reasons for emphasizing the role of increasing returns and imperfect competition in the world economy" von Elhanan Helpman und Paul R. Krugman aus dem Jahre 1989. Zitiert aus Davis 1995: 201. Das Kapital über Intra-Industriehandel in Krugman/Obstfeld beginnt denn auch mit einer Einführung in die Monopoltheorie. Krugman/Obstfeld 1997: 124-137.

[1246] Daran erinnern Marvel/Ray 1987: 1280.

[1247] Siehe Teil II dieser Arbeit.

[1248] So in Balassa/Bauwens 1987: 933.

[1249] Dies bemerkt Balassa 1986: 226, Fußnote 16. Siehe schon oben: Intra-Industriehandel korreliert mit hohe Werbungskosten, die sind typisch für Bereiche mit differenzierten Gütern. Ebenso korreliert er mit anderen Anzeichen von Güterheterogenität. Es wird kein Zusammenhang zwischen konzentrierten Sektoren und Intra-Industriehandel gefunden, ebenso nicht in bezug auf Sektoren mit ausgeprägten Skalenökonomien. Balassa/Bauwens 1987: 932; Clark 1993: 340-341. Anhand von Industrien mit mehr als 500 Angestellten, die als Skalenanhaltspunkt verwendet werden, findet sich ein positiver Zusammenhang dagegen in Culem/Lundberg 1986: 126. Der meist negative Zusammenhang mag auch daran liegen, daß es keine sinnvollen Korrespondenzen zwischen SITC-Kategorien und Skalenökonomien gibt. Clark 1993: 340-341. Es wird auch argumentiert, daß Skalenökonomien überhaupt nicht mit Intra-Industriehandel übereinstimmen können, weil angenommen wird, daß im Bereich standardisierter Produkte, bei dem Skalenökonomien erwartet werden, eher kein Intra-Industriehandel stattfindet. Balassa 1986: 225; Balassa/Bauwens 1987: 932. Das ist aber nicht generell anzunehmen, denn auch hier kann Spezialisierung auf wenige Waren kombiniert mit der Produktion von vielfältigen Gütern stattfinden. Extrem skeptisch in bezug auf die Thesen der Protagonisten monopolistischer Erklärungsweisen für den Intra-Industriehandel sind: Hummel/Levinson 1993; 1995.

Wettbewerb, der empirisch aufzeigbar durch Liberalisierung intensiviert werden kann, ist erstrebenswert, weil er Monopolrenten abbauen hilft. Ebenso ist empirisch darlegbar, daß internationale Handel die technische Effizienz erhöht, unter anderem dadurch daß Skalenökonomien und Spezialisierung zunehmen.[1250] Weiterhin ermöglicht es der Rückbau von Handelshemmnissen heimischen Firmen überhaupt erst gegenüber ausländischen monopolistischen Strukturen aktiv zu werden. Damit spricht einiges dafür, daß der Abbau der Handelshemmnisse nicht als passiver Übergang zu einem vollkommenen Wettbewerb angesehen werden sollte, sondern zuerst einmal als Chance für Unternehmen Monopolrenten auch in anderen Ländern abzuschöpfen. Zu diesem Bereich gehört auch das Phänomen der Direktinvestitionen oder Allianzen, die dazu dienen, in anderen Ländern Marktmacht aufzubauen, um dadurch Wettbewerber vor Investitionen abzuschrecken. Viel spricht dafür, daß dies eine wichtiger Grund für 'reciprocal FDI dumping' bzw. 'two way'-Direktinvestitionen ist.[1251] Erst als langfristige Wirkung sind dann potentiell ein verschärfter Wettbewerb, verbesserte Skalenökonomien und zunehmende Spezialisierung zu verzeichnen, dann aber auf internationaler Ebene.[1252]

Die Monopolmodelle sind auch deshalb interessant für die Erklärung des Intra-Industriehandels, weil es bei vollkommenem Wettbewerb im neoklassischen Sinne, weltweit angeglichenen Preisen und homogenen Gütern (und wenigstens ungefähr gleich verteilter Industrien, wie in den Industrieländern) keinen schnell erkennbaren Anlaß gibt, daß ein gleichartiges Gut exportiert werden muß. Mit Monopolmodellen kann dagegen gezeigt werden, daß selbst in einer solchen Situation sogar Transportkosten in Kauf genommen werden etc. und trotzdem noch Exporte im Bereich homogener Waren erfolgen. Denn innerhalb von monopolistischen Marktstrukturen bzw. Oligopolen können höhere Preise- bzw. mit höheren Preisen verbundene gleichbleibende Mengen konzipiert werden, wodurch für Firmen aus dem Ausland beispielsweise ein Anreiz besteht, ein bestehendes Monopol oder ein enges Oligopol, das in einem anderen Land befindlich ist, aufzubrechen, solange eben, so würde die Neoklassik argumentieren, bis der Preis bzw. der Anreiz sich wieder auf das Niveau vollkommenen Wettbewerb einpendelt (bzw. bei Cournot sogar auf Null, wenn keine Grenzkosten angenommen werden, sonst pendelt sich der Preis bei den Grenzkosten ein[1253]).[1254] Wiewohl bei vollkommenem (oder zumindest intensivem) Wettbewerb die Gründe für den Intra-Industriehandel verschwinden könnten, bleibt er womöglich selbst dann als Relikt dieser strategischen Interaktion

---

[1250] Darauf weist hin, mit Verweis auf empirische Studien, Jaquemin 1982: 76-82. Auch heute zeigt die empirische Literatur deutlich, daß exportierende Firmen deutlich produktiver sind als solche, die nur für den Heimatmarkt produzieren. Anhand den USA Bernard et al. 2003: 7. Schon oben im Abschnitt Neoklassik wurde diesbezügliche Literatur zitiert. Hier nur der bestätigende Hinweis, wobei hier zusätzlich auf verbleibende Marktmacht von multinationalen Konzernen trotz Liberalisierung hingewiesen wird, auf Jaquemin et al. 1980; und Scherer/Ross 1990: 371.

[1251] Diese beiden Schlagworte in Baldwin/Ottaviano 1998; siehe auch Dunning 1997: 9, 50. Dies gehört zu den 'normalen' Motivationen, die Firmen bei grenzüberschreitenden Aktivitäten haben können. Diese strategische Positionierung in einem anderen Land bzw. im Land des Wettbewerbers ist im Kontext der Allianzen, aber auch als Grund für FDI erwähnenswert. Es geht hier nicht nur um Markterschließung, um Zugang zu Ressourcen, um Kosteneinsparung oder um den Erwerb von Wissen, sondern um Vorteile, die aus der globalen Strategie bzw. der wettbewerblichen Positionierung einer Firma selbst stammen. Dunning 1997: 9, 50. Dazu sind natürlich nicht nur, aber auch Marktmachtphänomene zuzuordnen. Ein weiterer eigenständiger Grund für ausländische Investitionen oder Firmenübernahmen sind Kettenreaktionen bei Fusionen, die dazu führen, daß Firmen Größe anstreben, um nicht von anderen übernommen zu werden. World Development Report 1999: 101.

[1252] Zu den drei Sätzen vor der Fußnote die Anregung von Marvel/Ray 1987: 1289.

[1253] Borchert/Grosseketteler 1985: 47-49.

[1254] Ähnlich die Argumentation von Gerken 1999: 58-59. Dieser Prozeß kann dazu führen, daß relativ viele Firmen letztendlich auf dem Markt präsent sind. In bezug auf ein ähnliches Modell von Helpman (1987), siehe so Hummels/Levinsohn 1993: 9-10.

bestehen. Somit können monopolistische bzw. oligopolistische Strukturen durchaus ein Grund dafür sein, warum Intra-Industriehandel stattfindet. Im Prinzip stehen diese Modelle unter dem neoklassischen Vorbehalt, daß bei intensiverem Wettbewerb und zunehmend ähnlichen Preisniveaus, sich die Anreize für den Intra-Industriehandel verringern müßten.[1255]

Zugrunde liegt der Erklärung des Intra-Industriehandels oft ein spezielles Monopolmodell, das Chamberlin/Hotelling Modell von Dixit/Stiglitz (1977), welches eigentlich einen Trade-off zwischen der Notwendigkeit auf einem begrenzten Markt dennoch Skalenökonomien zu erzielen und dem Wunsch der Konsumenten nach Güterheterogenität beschreibt. Dieses Modell wird in einigen der gleich erwähnten Beiträgen für die Erklärung internationalen Handels im Intra-Industriebereich genutzt.[1256] Hier seien Implikationen einiger Modelle von Paul R. Krugman und James A. Brander zusammengefaßt: In einem Ein-Faktor-Modell, gleichen Technologien, mit Güterhomogenität ('similar tastes') wird gezeigt, daß die Eröffnung internationalen Handels sowohl größere Produktvielfalt und größere Skalenökonomien zuläßt (1979).[1257] In einem ähnlichen Modell von Krugman (1980), diesmal mit konstanter Elastizität der Nachfrage[1258], führt Handel gegenüber dem Autarkiezustand zu einer Ausweitung der Auswahl für die Konsumenten (nicht aber, insgesamt gesehen, zu einer weiteren Ausweitung der Skalenökonomien).[1259] Von Krugman (1981) wird, wieder unter Nutzung des Chamberlin/Hotelling-Modells, gezeigt, daß je intensiver eine Güterdifferenzierung vorliegt, desto mehr die Länder in ihrer Faktorausstattung differieren und trotzdem beide Faktoren bei der Aufnahme von Handel gewinnen können.[1260] Der Handel homogener (=vollkommen gleichartiger) Produkte nur aus Gründen oligopolistischer Interaktionen zwischen Firmen wird gemäß dem Cournot-Modell erklärt von Brander (1981). Dieses Modell beruht auf den Annahmen, daß es im Inland und im Ausland jeweils einen Monopolanbieter gibt, die Märkte zusätzlich segmentiert sind und der Gang ins Ausland insofern lohnend ist, weil im Ausland Monopolrenten abgeschöpft werden können.[1261] Dieses Modell impliziert, daß die Aufnahme internationalen Handels nicht wohlfahrtsmaximierend ist.[1262] Ebenso unter Nutzung des Cournot-Modells zeigt Krugman (1984), daß der Zollschutz einem Produzenten auf dem Binnenmarkt einen Output bzw. Kostenvorteil einräumt, indem dadurch die Möglichkeit zunehmende Skalenökonomien zu erzielen, verbessert wird.[1263]

[1255] Gerken 1999: 60-61.

[1256] Dixit/Stiglitz 1977: 297.

[1257] Krugman 1979: 478. Die zunehmenden Skalenökonomien werden von Paul R. Krugman selbst betont, in der Literatur wird aber teilweise darauf hingewiesen, daß hier nur eine Zunahmen der Produktvielfalt als Effekt des Intra-Industriehandels gezeigt werden kann, der sog. "'city lights' effect". Dazu Shaked/Sutton 1984: 47-49. Anders der Eindruck wiederum von Stewart 1984: 86.

[1258] Anstatt mit zunehmender Nachfrageelastizität, wenn die Anzahl der Firmen zunimmt. Krugman 1980: 953, Fußnote 3; sowie Krugman 1979: 471-472.

[1259] Krugman 1980: 950-953.

[1260] Krugman 1981: 970.

[1261] Brander 1981: 1-2.

[1262] Im Vergleich zu einer Planungslösung Brander 1981: 7. Auf die möglichen ambivalenten Wohlfahrtsauswirkungen solcher Effekte weist das folgende Zitat hin: "Aufgrund der vorhandenen Marktmacht ist die skizzierte monopolistische Struktur in einer geschlossenen Volkswirtschaft wohlfahrtsinferior. Ob nun die Marktöffnung zu einer Wohlfahrtssteigerung oder Wohlfahrtsabsenkung führt, läßt sich allgemein nicht sagen. Drei Wohlfahrtswirkungen sind gegeneinander abzuwägen: Auf der einen Seite erhöht sich die Wohlfahrt, weil auf dem inländischen Gütermarkt der inländische Monopolist einen ausländischen Konkurrenten erhält, so daß die Konsumentenrente steigt. Auf der anderen Seite sinkt in aller Regeln die Produzentenrente des inländischen Unternehmens und damit auch die inländische Wohlfahrt. Der Saldo dieser beiden Effekte ist positiv. Indessen wird die Wohlfahrt zusätzlich durch volkswirtschaftlich sinnlose Transportkosten gesenkt, sofern die Güter homogen, also identisch sind." Gerken 1999: 60.

[1263] Krugman 1984: 185-186.

Damit wird der Übergang zu Argumentationen der Strategischen Handelspolitik und Entwicklungspolitik markiert (hier werden diverse weitere Phänomene diskutiert[1264]). Weitere Gründe werden für den Intra-Industriehandel diskutiert, so kann dieser durchaus auch durch Zölle und Subventionen vergrößert werden, weil dadurch in den jeweiligen Märkten das Aufrechterhalten einer breiten, nicht so spezialisierten Produktionsstruktur ermöglicht werden kann (am Beispiel USA vs. EU).[1265]

Ebenso kann Intra-Industriehandel durch Ursprungsregeln ausgelöst werden, die teils die Aufsplitterung in viele Produktionsorte verhindern und die eine Produktion vieler Inputgüter bzw. Vorprodukte vor Ort nahelegen. Dies hat zuerst einmal einen handelshemmenden Effekt, weil dies dazu führt, daß in vielen Länder der Anreiz besteht eine Produktion aufzubauen, anstatt Inputgüter zu importieren, andererseits kann der Aufbau einer Produktion auch zu einer Spezialisierung führen. Die Breite der bestehenden Sektoren, die sich zusätzlich in Richtung Spezialisierung entwickeln, würde dann zu mehr Intra-Industriehandel führen. In der EU sind zwar die Zölle früh abgebaut worden, andere Handelshemmnisse bestanden aber fort und die Subventionsvergabe wurde erst Ende der achtziger Jahre deutlicher beschränkt, sodaß sich eben nicht so eine spezialisierte Produktionsstruktur wie in den USA entwickelt hat.[1266]

7.5 Fazit

Insgesamt gesehen zeigen diese Modelle, daß es mehrere Gründe für Intra-Industriehandel gibt, auch mit dem Heckscher-Ohlin-Modell kompatible Gründe, wobei sich diese Gründe teils überschneiden können. So bleiben auch bei den Monopolmodellen Spezialisierung, Güterheterogenität, Skalenökonomien, aber auch Technologie und faktorbasierte Spezialisierungsmuster relevant. Weil hier soviel von Heckscher-Ohlin die Rede war, sei noch einmal daran erinnert, daß der hier betrachtete Phänomenbereich zum Teil direkt gegen die Anwendbarkeit dieses Modells spricht: Hervorgehoben wird von der Theorie des Intra-Industriehandels die historisch kontingente Spezialisierung (anhand von 'first mover advantages' etwa), die nicht im Einklang mit komparativen Vorteilen steht und ebenso haben die Vorteile eines so konzipierten internationalen Handels mit H-O-Effekten wohl immerhin teilweise garnichts zu tun.[1267]

Die Wohlfahrtswirkungen des Intra-Industriehandel bei unvollkommenem Wettbewerb können mit Jaquemin (1982) folgendermaßen prägnant zusammengefaßt werden: "At the present stage, it is not possible to arrive at general welfare assessment about gains from trade in such an imperfectly competitive world. However, the theoretical and empirical indications suggest that trade is likely to provide less monopolistic distortions, more technical efficiency and often more product varieties. Nevertheless, such a presumption is not sufficient to consider that free trade is fine in all cases and for everybody. There should be 'market failures' at the international level calling for measures to reduce

---

[1264] So wird von Brander/Spencer (1984) thematisiert, daß ein international agierendes Monopol weltweit höhere Preise durchsetzen könnten. Durch einen Zoll könnte für heimische Firmen einen Teil dieser Profite reserviert werden, zudem kommen die Zolleinnahmen dem Regierungshaushalt zugute. Brander/Spencer 1984: 194.

[1265] In der EU verblieben diverse Handelshemmnisse. Krugman 1991: 78-81.

[1266] In Abschnitt 'E' und Abschnitt 'J', Ursprungsregeln, mehr zu dieser Frage.

[1267] Markusen et al. 1995: 192.

the social and economic cost of adjustments to sudden changes, to safeguard a minimum level of national security or to control the distibutional effects of trade."[1268]

8. Multinationale Konzerne, Direktinvestitionen und Vorproduktehandel

Im Rahmen globaler Strategien unterhalten die internationalen Unternehmen zunehmend weltweite Produktionsnetzwerke und stehen damit teils im Einklang mit den Erwartungen der Theorien internationalen Handels, wenn sie z.B. den Faktorvorteil einen Überschusses mit unqualifizierter Arbeit nutzen. Ebenso steht dies im Einklang mit einem Intra-Industriehandel, der vertikal nach Qualität differenzierte Produkten aufweist, wobei hier Heckscher-Ohlin Effekte sichtbar werden.

Von den traditioneller ausgerichteten Theorien des internationalen Handels und in der Diskussion um Exportorientierung und Liberalisierung wurde der Aspekt Direktinvestitionen meist theoretisch sauber abgetrennt und die Diskussion über Heckscher-Ohlin Vorteile erfolgte unter der Prämisse, daß in Entwicklungsländern nur die inländischen Firmen die Vorteile des Handels nutzen.[1269] Empirisch begründet war dies durch die Feldstein/Horioka Hypothese eines international nicht vollständig mobilen Kapitals.[1270] Dazu kam eine viel größeren Unsicherheit in bezug auf die Wirkungen der Direktinvestitionen bei den Protagonisten der Exportorientierung (kapitalintensive Direktinvestitionen werden als Pareto-inferior angesehen, wenn das Land Arbeitsüberschuß aufweist).[1271]

Angesichts stark steigender Direktinvestitionen in den letzten zwei Dekaden hat sich dies geändert, so ist in diversen Publikationen die Rede von globaler Mobilität nicht nur von Gütern, sondern auch von Kapital.[1272] Und die Strategien internationaler Firmen, gefördert von der Politik[1273], prägen klar erkennbar und in eigenständiger Art und Weise den internationalen Handel und den Prozess der Globalisierung.

Gundlach/Nunnenkamp (1996) definieren Globalisierung durch drei Punkte: Anstieg der Relevanz des internationalen Handels, aber ein drei- bis viermal so großer Anstieg der grenzüberschreitenden Direktinvestitionen sowie vermehrte internationale Firmenallianzen.[1274] In absoluten Zahlen sind dies

---

[1268] Jaquemin 1982: 89.

[1269] Srinivasan/Bhagwati 1999: 12-16, 24-25. "It is worth stressing again that the concept of EP or outward orientation relates to trade incentives (direct trade policies or domestic or exchange rate policies that affect trade) but does not imply that the EP strategy countries must be equally outward-oriented in regard to their policies concerning foreign investment. Hong Kong and Singapore have been more favorable in their treatment of foreign investors than the great majority of the IS countries, but the historic growth of Japan, presumably as an EP country, was characterized by extremely selective control on the entry of foreign investment. Logically and empirically, the two types of outward orientation, in trade and in foreign investment, are distinct phenomena, though whether one can exist efficiently without the other is an important question that has been raised in the literature and is surrounded by far more controversy than the narrower question of the desirability of an EP strategy in trade." Srinivasan/Bhagwati 1999: 24-25.

[1270] Feldstein/Horioka 1980: 314-329. Siehe oben Fußnote 6. Die Annahme immobilen Kapitals in der Theorie des internationalen Handels geht u.a. zurück auf Ricardo.

[1271] Srinivasan/Bhagwati 1999: 16.

[1272] U.S. Department of Commerce Manufacturing in America 2004: 29. Nun werden die Direktinvestitionen in der Diskussion der Entwicklungsstrategien durchgängig thematisiert. Bhagwati/Srinivasan 2002: 183-206.

[1273] Siehe Abschnitt 'A'. Dort wurde gezeigt, daß die Politik schon früh spezielle Formen des Lohnveredelungshandels, die zu Direktinvestitionen im Ausland geführt haben, durch Ausnahmen in ihren Zollvorschriften, gefördert hat. USITC 1997b: v.

[1274] Gundlach/Nunnenkamp 1996: 4; siehe schon Nunnenkamp et al. 1994: 81.

9,8 % Steigerung des Werts des Welthandels jährlich von 1951 bis 2003, eine 6,2 % Steigerung des Volumens des Welthandels in demselben Zeitraum, im Vergleich zu einer 3,8 % Steigerung des Volumens der Produktion und des weltweiten BSP.[1275]

Gemäß Indexwerten stiegen die jährlichen Direktinvestitionen in derselben Zeitperiode von 1980: 100 auf 1993: 900 (1987 wurde schon ein Wert von 600 erreicht).[1276] Die Motive im Ausland zu investieren sind bezüglich der Industrie- und Entwicklungsländer ähnlich. Meist geht es um Markterschließung, verbesserten Zugang zu Ressourcen und um Effizienzsteigerung.[1277] In den Industrieländern wird die erwartete Effizienzsteigerung besonders von Wissens- und Technologiezugang erwartet, für die Entwicklungsländer geht es um die Nutzung von niedrigen Arbeitkosten.[1278] Bei Ressourcen bzw. rohstofferschließenden Investitionen wird Heckscher-Ohlin Handel in Reinform ausgelöst, der sich auch auf rohstoffintensiv produzierbare Inputgüter erstrecken kann. Im Einklang mit den Heckscher-Ohlin Modellen steht auch, daß Firmen arbeitskostenintensive Produktionsabschnitte in die mit dem Faktor Arbeit intensiv ausgestatteten Entwicklungsländer verlagern ("slicing up the value added chain').[1279] Dagegen stehen Markterschließungsinvestitionen, die zunehmend in Form von Firmenübernahmen stattfinden, eher im Zusammenhang mit Modellen internationalen Handels, die monopolistische Strategien und Intra-Industriehandel betonen. Sonst sind sie gemäß der traditionellen Theorie internationalen Handels schwer zu erklären, denn statt Investitionen könnten die Güter auch gehandelt werden. Weiterhin ist mit diesen Theorien schwer zu erklären, warum es sog. 'two way FDI' bzw. 'reciprocal FDI dumping' gibt, Vorgänge, die innerhalb oligopolistischer Strategien bei diversifiziertem Angebot verstehbar sind.[1280] Bezieht man dynamische Effekte und strategische Interaktionen als Erklärung ein, wird schnell klar, daß es bei einer Firmenübernahme etwa um den Erwerb einer bereits bestehenden vorteilhaften Marktpositionen gehen kann.[1281] Sichtbar ist dies auch am 'tariff jumping FDI', also Investitionen, die durch bestehende Zölle angelockt werden. Durch den internationalen Handels allein wäre Marktzugang in diesem Fall nicht oder nur auf einem zu hohen Preisniveau zu erzielen gewesen, sodaß der Aufbau von Produktionsstätten im Land schließlich im Interesse der Firmen ist. Schließlich gibt es Effekte der Tätigkeit internationaler Firmen, die dezidiert nicht in den Rahmen der hier diskutierten Theorien fallen und als eigenständige Kategorie der Netzwerkeffekte abgegrenzt werden können.[1282]

Durch grenzüberschreitenden Investitionen wird, einmal von weitverbreiteten Teile bzw. Inputgüterhandel abgesehen, der Anstieg des Handels gebremst. So wird etwa in einer U.S. Studie in bezug auf der MERCOSUR-Raum geschlossen, daß die Direktinvestitionen U.S. amerikanischer Firmen, etwa im Automobilbereich, langfristig dazu führen werden, daß die U.S. Exporte dorthin weiter absinken werden.[1283]

[1275] Siehe **Tabelle 47**.

[1276] Gemäß Indexwerten steigt der internationale Handel von 1980: 100 auf 1993: 200. Gundlach/Nunnenkamp 1996: 4. Siehe auch die absoluten Zahlen in: **Tabelle 48**; sowie weitere Daten zur Rolle der Investitionen: **Tabelle 49**, **Tabelle 50**.

[1277] Dunning 1997: 9.

[1278] Dunning 1997: 8-12; bestätigt Farell 1997: 37; siehe dazu **Tabelle 51**; **Tabelle 52**.

[1279] Krugman 1995: 333.

[1280] Baldwin/Ottaviano 1998: 1-3.

[1281] Der Intra-Industriehandel wird tendenziell dadurch verringert, daß auf dem ausländischen Markt gleiche Waren produziert werden und Importe dadurch absinken oder unnötig werden. Aturupane et al. 1997: 5.

[1282] Kleinert 2000: 24.

[1283] USITC 1998: 35.

Die Wohlfahrtseffekte des Engagements der multinationalen Konzerne sind komplex ausgeprägt. Sie müssen sowohl für die Gastländer als auch die Ländern aus denen die Investitionen stammen nicht immer positiv sein. Wenn ein Produktionsauslagerung in das Ausland erfolgt, dann leiden die Faktorinhaber des intensiv genutzten Faktors im Binnenland.[1284] Im Gastland geht es darum, daß überlegende Wissen des internationalen Konzerns bestmöglich einzubinden (dabei wird der Aufbau eigener Industrien gespart), dies kann aber schlecht gelingen und auf einem niedrigerem Niveau stattfinden, als es beim Aufbau eigener Konzerne möglich gewesen wäre und zudem kann das internationale Unternehmen womöglich Monopolmacht ausüben[1285] und oben wurde schon sichtbar, daß Direktinvestitionen auch zum Zwecke der Verhinderung von Technologietransfer stattfinden können.

Daten zu multinationalen Konzernen und deren Handel: Hinsichtlich ausländischer Direktinvestitionen haben die industrialisierten Ländern und ihre international agierenden Firmen den größten Anteil. Im Jahre 1993-1994 gab es 38.000 multinationale Firmen, davon 3.800 aus den Entwicklungsländern. Diese haben 250.000 Tochterunternehmen (101,000 in Entwicklungsländern).[1286] Der in das Ausland investierte Kapitalstock, eben die ausländischen Investitionen, gehören, Zahlen für 1993, zu 94,5 % den Industrieländern, durchschnittlich sind dies 10,7 % von ihrem BSP, der Rest 5,5 % stammt aus den Entwicklungsländern, eingeschlossen der NICs, die macht 2,7 % ihres BSPs aus. Dieser Kapitalstock befindet sich zu 75,2 % in den Industrieländern, dies sind 8,3 %, des BSP, und 24,1 % davon wurde in den Entwicklungsländern investiert, dies macht 11,6 % von deren BSP aus. In absoluten Beträgen ist 1993 vom gesamten investierten Kapitalstock (US$ 2079,5 Mrd.) der Betrag von US$ 500 Mrd. in den Entwicklungsländer investiert. Asien erhielt am meisten ausländische Direktinvestitionen, nämlich 13,4 % des Gesamtbetrags (US$ 278,5 Mrd.). Davon erhielt China allein 28,2 %, (US$ 140 Mrd.). Lateinamerika erhielt 8,1 % (US$ 168,3 Mrd.), Africa erhielt 2,4 % (US$ 49,8 Mrd.).[1287] Ebenso bekommt Osteuropa einen gewissen Anteil. Der Anteil von Firmenübernahmen bzw. Firmenzusammenschlüssen an den Direktinvestitionen schwankt in den neunziger Jahren um 40 % und es wird geschätzt, daß 1/10 dieser Übernehmen auch Unternehmen in den Entwicklungsländer einbeziehen. Legt man den Wert der Übernahmen von US$ 229 Mrd. im Jahre 1995 zugrunde, würde dies immerhin US$ 22,9 Mrd. erreichen.[1288] Zwischen 1986 und 1990 wurden 65 % der Direktinvestitionen als grenzüberschreitende Firmenkäufe getätigt, 1991 lag der Wert bei 35 %, zwischen 1992 und 1993 lag der Wert bei 55 %.[1289]

Für das Jahre 2002 finden sich auf Länderebene folgende Angaben bzgl. des Kapitalstocks.[1290] Geschätzt wird, daß 1998/99 Direktinvestitionen in Entwicklungsländern 13 % zur insgesamten Kapitalbildung beigetragen haben, im Vergleich zu 1989/94 liegt dies auf deutlich höherem Niveau als

---

[1284] Markusen et al. 1995: 406.

[1285] "The welfare effects of MNEs on host countries seem to involve a complicated tradeoff between increased technical efficiency (exploiting the MNE's knowledge capital rather than recreating it) and the possibility of increased monopoly power." Markusen et al. 1995: 406.

[1286] Dunning 1997: 45.

[1287] Dunning 1997: 42-43, 45.

[1288] World Investment Report 1996: 10-11.

[1289] Dunning 1997: 45.

[1290] Siehe **Tabelle 48**.

die damaligen 5 %.[1291] Dies läßt einen Anstieg erkennen, es ist aber ebenso die Schlußfolgerung zu ziehen, daß weiterhin ein großer Teil der Investitionen auf nationaler Ebene finanziert werden muß und auch andere Formen von externer Finanzierung wichtig bleiben, wenn nicht sogar sinnvoller zur Förderung des Wachstums einsetzbar sind.[1292] In der Literatur wird gegenüber der These, daß nur wenige Länder von diesen Direktinvestitionen profitieren, angemerkt, daß die Komposition der Ländergruppe, die von den Direktinvestitionen am meisten profitiert über die Zeit einen Wandel erfahren hat und daß auch Neulinge eine Chance haben. Ebenso wird in bezug auf das zunehmende globale Netzwerk der Investitionen bemerkt, daß die erfolgreichen asiatischen Länder, wie Taiwan, Südkorea, Singapur und Hongkong nicht nur in China, sondern auch in anderen asiatischen Ländern wie Thailand, Vietnam und Indonesien investieren.[1293]

Insgesamt beträgt der Wert des im Ausland investierten Kapitalstock 1993 US$ 2,4 Billionen, die 100 größten multinationalen Konzerne halten davon US$ 1,8 Billionen.[1294] Insgesamt gesehen sind ausländische Investitionen zu 75-80 % in Bereichen angesiedelt, mit "above-average human skills, capital or technology intensity."[1295] Der Austausch zwischen multinationalen Firmen macht dabei einen substantiellen Teil des internationalen Handels aus. Für 1982 wird geschätzt, daß 1/3 des U.S. Güterhandels Intra-Firmenhandel ist und sogar 50 %, wenn der Austausch zwischen Tochterfirmen einbezogen wird.[1296] Zehn Jahre später wird geschätzt, daß 23 % der Exporte und 17 % der Importe des U.S. Handels dem untereinander erfolgenden Austausch großer multinational engagierter Unternehmen zuzurechnen sind.[1297]

Eingeschlossen dem Lohnveredelungshandel im Bekleidungsbereich (bei dem Textilien erst exportiert und dann die fertigen Bekleidungsstücke importiert werden) aber auch bezüglich des Austausches zwischen Unternehmensteile der multinationalen Konzerne im High-Tech- und Automobilbereich wird in einer Schätzung angenommen, daß dieser Inputgüterhandel zwischen 16 % und 30 % des Welthandels darstellt.[1298] Ein großer Prozentsatz daran wird dem Handel mit Einzelteilen und Komponenten ('parts and components') zugesprochen. Dieser Handel mit Inputgütern, der zuerst von Balassa et al. (1967) als "vertical specialization" bezeichnet wurde (andere Termini sind: 'slicing up the value added chain', 'outsourcing', 'fragmentation', 'multi-stage production')[1299], ist seit längerem vorhanden, wird aber ebenso als eigenständiges Charakteristikum der Globalisierung begriffen, bei der es zunehmend um die Relevanz von Lohnkostenunterschiede geht. Dieser spezielle Handel ist sowohl in technologieintensiven Bereichen, Automobile, Elektronik, Luftfahrt und Computer als auch bei Textilien und Bekleidung in den letzten Jahren stark angestiegen.[1300]

[1291] Nunnenkamp 2002: 13.

[1292] Nunnenkamp 2002: 5-14.

[1293] Gundlach/Nunnenkamp 1996: 18-19.

[1294] Zahlen für 1993 und 1997 werden hier gegenübergestellt. Dunning 1997: 45; World Investment Report 1999: 81.

[1295] Dunning 1997: 45.

[1296] Hipple 1990: 1268.

[1297] Daten für 1992. U.S.-Bureau of Economic Analysis 1995: 48.

[1298] Auf 16 % wird der Teilehandel geschätzt in European Commission 2004a: 11; die Schätzung von 30 % wird vorgelegt von Yi 2001: 5. Siehe zum Thema Inputgüterhandel auch Kleinert 2000: 37.

[1299] "To begin with, individual countries can realize economies of scale following an expansion of trade in manufactures by constructing larger plants or combination of plants (economies of scale in the traditional sense), by reducing product variety in individual plants (horizontal specialization), and by manufacturing various parts, components and accessories in separate establishments (vertical specialization)." Balassa et al. 1967: 97. Hinweis auf Balassa in Hummels et al. 2001: 76.

[1300] OECD 1996: 15.

Ebenso klar ist aber, daß dieser Handel immer noch in sehr spezieller Weise ausgeprägt ist. Geht man hier noch einmal von einem breiterem Begriff von Internationalisierung aus, der auch ausländische Investitionen, Auslagerung von Produktionsabschnitten und neben Lohnveredelung auch den 'arm's length'-Bezug von Vorprodukten umfaßt, lassen sich anhand empirischer Untersuchungen in Deutschland für 1992 unterschiedliche sektorale Tendenzen bei der Internationalisierung erkennen: Tabakverarbeitung, Gießereien, Druckerei/Vervielfältigung, Leichtmetallbau, Nahrungsmittel, Holz- und Papierverarbeitung, Steine/Erden unterliegen einer geringen Internationalisierungstendenz. Im mittleren Bereich liegen Automobile, Chemie, Maschinenbau und elektrische Erzeugnisse. Deutlich stärker verflochten sind die Bereiche Büromaschinen und Datenverarbeitung, Textilien, Bekleidung, Musikinstrumente/Spielwaren, Flugzeug- und Raumfahrzeugbau (u.a. Airbus) und ressourcenintensive Industrien: Lebensmittel- und Zellstoffindustrie, Mineralölverarbeitung. Neben der Lohnveredelung und der Auslagerung von Produktionsabschnitten wird hier betont, daß ein großer Teil dieses Handels mit Vorprodukten auf der Ebene unverbundener Unternehmen ('arm's length') stattfindet, wobei heimische durch ausländische Zulieferer ersetzt wurden.[1301]

Ein Wert von 30 % für den Inputgüter bzw. Vorproduktehandel im Bereich verarbeiteter Güter der SITC 7 Abgrenzung wird von Yeats (1998) für 1995 berechnet. Auffällig ist dabei, daß die Exporte der OECD in diesem Bereich von US$ 441 Mrd. deutlich über den Importen liegen US$ 365 Mrd. (von US$ 2,7 Billionen Welthandel im SITC 7 Bereich Maschinen und Transportausrüstung).[1302] Diese Ergebnisse werden hier genauer wiedergegeben, weil daran die Schwerpunkte dieses Handels für 1995 deutlich werden. Yeats (1998) benutzt die SITC Güterklassifikation, die in bestimmten Position nur Teile und Komponenten erfaßt, sodaß eine genaue Berechnung möglich ist. Diese Güterbereiche umfassen u.a. die Bereiche Automobilteile, Telekommunikation und Büromaschinen. Andere Güterbereiche kommen nicht vor, sodaß die obige Prozentzahl ungenau ist. Von den Gütergruppen kommt hinsichtlich der Exporte den Automobilteilen eine besondere Rolle zu, er kommt auf 25 % des so abgegrenzten Teilehandels (US$ 109 Mrd.), Motorteile liegen bei US$ 32 Mrd.. Darüberhinaus spielen Teile für Büromaschinen (US$ 61 Mrd.), für die Telekommunikation (US$ 79 Mrd.) und für Schaltanlagen (US$ 49 Mrd.) eine große Rolle.[1303] Bei den Importen fast aller dieser SITC Bereiche liegen für die OECD Welt Handelsüberschüsse vor, mit der Ausnahme von Teilen von Büromaschinen, hier importiert die OECD Welt 13 % mehr als sie exportiert. Dies ist nicht gerade ein extrem hoher Wert. Importe von Automobilteilen liegen bei US$ 91 Mrd., Motorenteile bei US$ 25 Mrd. Im Bereich der Telekommunikation liegen die Importe leicht unter den Exporten bei US$ 64 Mrd. In den anderen SITC Teile Kategorien sind die Importe deutlich geringer.[1304] Diese Zahlen zeigen, daß es noch vor einigen Jahren klare sektorale Schwerpunkte gab, die aller Wahrscheinlichkeit noch bis heute bestehen und auch innerhalb der OECD gibt es einen ausgeprägten Teilehandel. Der Wert für den so abgegrenzten Handel Teile mit der Nicht-OECD Welt beträgt damals für EU 12,

[1301] Definiert als hohe Exporte und Import in Prozent des gesamten Branchenumsatzes. Hohe Werte werden hier mit Internationalisierung gleichgesetzt. Härtel et al. 1996: 10-102. Damals lag der Prozentsatz des 'outsourcing' niedrig: bei den meisten Industrie zwischen 10 und 15 %. Das verarbeitende Gewerbe kommt insgesamt auf 10,6 %. Härtel et al. 1996: 117.

[1302] Yeats 1998: 7, 38-39.

[1303] Yeats 1998: 7-8.

[1304] Yeats 1998: 5-6. Siehe: **Tabelle 53**.

Japan und die USA: US$ 129,6 Mrd., dies sind relativ geringe 4,8 % des internationalen Handels zu diesem Zeitpunkt.[1305]

In Hummels et al. (2001) wird für 14 Länder, 10 OECD Länder sowie Irland, Korea, Taiwan und Mexiko ein exportgewichteter durchschnittlicher Wert für 'vertical specialization' von 21,1 % (1990) und 16,5 % (1970) berechnet, dies ist eine 30 %tige Steigerung.[1306] Für die Welt insgesamt wird 30 % geschätzt.[1307] Hier wird eine enge Definition benutzt, es wird nämlich untersucht, welche Produkte in zwei oder mehr Stadien produziert werden. Erfolgen muß ein Import, eine Herstellungsprozeß im Land und, dies ist ungewöhnlich für die 'normale' Nutzung von Vorprodukten, zusätzlich der Export in ein drittes Land.[1308] Die Untersuchung erfolgt anhand von Input-Output Tabellen, die den Anteil ausländischer Inputs beim Export messen lassen.[1309] Bemerkenswert ist, daß speziell die USA stark zurückgehende Werte für den Nord-Nord Handel hat von 48,8 % (1970), auf 40,7 % (1990) und ebenso mehr Südinputs bei seinen Exporten in den Norden nutzt, nicht mehr 17,2 % (1970), sondern 22,6 % (1990).[1310] Aufgrund von fehlenden Daten kann der Handel, der für Japan charakteristisch ist nicht genau berechnet werden. Eben der Export von Teilen nach Südostasien, die dort von japanischen Firmen benutzt werden, um Güter zu herzustellen, die wiederum in Industrieländern exportiert werden.[1311] Für die USA wird im Verhältnis zu Kanada und Mexiko für diesen Handel 8 % errechnet, sowie 4 % bis 5 % für die OECD Länder.[1312]

9. Sich ergänzende Modelle des internationalen Handels

Mittlerweile hat sich die Debatte in der Hinsicht konsolidiert, daß der Intra-Industriehandel ein wichtiger, aber nicht mehr der zentrale Aspekt ist, anhand dessen um die Erklärung des internationalen Handel gerungen wird. Relative und absolute Ricardo- und somit auch Produktivitäts- und Technologieeffekte und das Heckscher-Ohlin Modell sind weiter im Spiel geblieben, auch weil gezeigt werden konnte, daß innerhalb des Intra-Industriehandels solche Effekte einschließlich unterschiedlicher Faktorintensitäten zu einem gewissen Teil wirksam bleiben.[1313]

Oben wurde das Heckscher-Ohlin Modell in den Untersuchungen schätzungsweise zu 50 % bestätigt.[1314] Dies bedeutet im Gegenzug, daß dem Intra-Industriehandel in seiner theoretischen Reinform als Handel zwischen Ländern mit gleichen und ähnlichen Faktorproportionen weiter eine Rolle bei der Erklärung des internationalen Handels zukommt. Eine Schätzung:

[1305] Für die USA US$ 40,8 Mrd., für Japan US$ 36 Mrd., für EU 12, US$ 52,4 Mrd. Yeats 1998: 9.

[1306] Hummels et al. 2001: 77, 87.

[1307] Hierzu werden diverse Daten für einzelne Länder zusammengenommen, darunter für China 41 % (1994), für Mexiko wird 40 % (1997) geschätzt. Siehe Hummels et al. 2001: 86-87.

[1308] Hummels et al. 2001: 77. Siehe auch Yi 2001: 5.

[1309] Hummels et al. 2001: 80.

[1310] Hummels et al. 2001: 93. Siehe **Tabelle 54**.

[1311] Hummels et al. 2001: 83.

[1312] Hummels et al. 2001: 82, Fußnote 11.

[1313] Allein mit Spezialisierung, Unterschieden technischer Ausstattung und Heckscher-Ohlin Effekten erklärt etwa den Intra-Industriehandel Davis 1995; Hinweis in GreenawayTorstensson 1997: 253.

[1314] "Factor endowments correctly predict the direction of factor service trade about 50 % of the time, a success rate that is matched by a coin toss." Trefler 1995: 1029.

Der Intra-Industriehandel in Reinform prägt vielleicht 30 % des internationalen Handel, eben einen großen Teil des Handels mit hochwertigen verarbeiteten Gütern. Diese Handel läßt sich durch relative oder absolute Ricardo Produktivitäts- und Technologievorsprünge erklären bzw. in der Heckscher-Ohlin Terminologie durch Spezialisierung gemäß komparativer Vorteile in diesem Bereich, bei gleich ausgeprägten Faktorvorteilen im Bereich Kapital und qualifizierte Arbeit. Dieser Handel läßt sich mit dem Heckscher-Ohlin Vorhandensein eines relativ ausgeprägten Kapitalüberschusses in Zusammenhang bringen und damit gibt es die erste Überlappung mit der Erklärungsrelevanz des Heckscher-Ohlin Modells. Empirisch steht dahinter der große Anteil verarbeiteter Güter am Welthandel und die weiterhin starke Stellung der Industrieländern in diesem Bereich, siehe dazu gleich.

Darüberhinaus gibt es eine weitere Form des Intra-Industriehandels, der womöglich schon für 20 % des internationalen Handels erklärungsrelevant ist, nämlich den Heckscher-Ohlin Intra-Industriehandel. Der Heckscher-Ohlin Intra-Industriehandel hilft, den Handel mit ähnlich klassifizierten Gütern zu erklären, die qualitativ starke Unterschiede aufweisen und den Handel mit Inputgütern bzw. Vorprodukten. Beidesmal wird der Heckscher-Ohlin Faktor des relativen Überschusses unqualifizierter Arbeit wichtig. Wenn bei Heckscher-Ohlin nicht nur zwei, sondern 'viele Güter' und Diversifizierungskegel angenommen werden, ist es denkbar, daß Bereiche mit moderatem Kapitaleinsatze und moderat vorhandener Ausbildung zu komparativen Vorteilen führen können und ein bestimmtes Handelsvolumen erklärend abdecken können. Ein Teil dieses Handels findet innerhalb der Produktionsnetzwerke internationaler Firmen statt.

Für die verbliebenen Aspekte des Heckscher-Ohlin Modells könnte ein Anteil von 30 % angesetzt werden. Dieser beschreibt dann eine Spezialisierungen hinsichtlich der Faktorvorteile in Reinform, dazu gehört der Landüberschuß, das Vorhandensein von natürlichen Ressourcen und der Überschuß unqualifizierter Arbeit, wenn er nicht mehr zum Intra-Industriehandel führt, sondern vor allem Nord-Südhandel darstellt, wie dies zunehmend bei Bekleidung der Fall ist. Auch hier kommt die Technologie als Erklärungsfaktor hinzu, wenn es um die Weiterverarbeitung von natürlichen Ressourcen geht.

Dazu kommt eine Prise X. Diese steht hier für die Terms of Trade Entwicklungen und die Möglichkeiten staatlicher Politik, die Wachstumspfade der Länder positiv und auch negativ zu beeinflussen und die komparativen Vorteile durch staatliche Politik zu verändern, eben durch die Wirtschaftpolitik, welche u.a. Zollpolitik, Industrie- bzw. Agrarpolitik und die Wechselkurspolitik einschließt, dazu mehr in Abschnitt 'G' unter dem Stichwort 'Exportorientierung'. Ebenso gehören dazu die in den letzten Jahrzehnten populären nicht-tarifären Beschränkungen, die in Abschnitt 'I' näher dargestellt werden. Schließlich läßt sich ein bestimmter Anteil sicher nur durch arbiträre Managemententscheidungen internationaler Konzerne verstehen.[1315] Dies sind eben Gründe, die

[1315] Explizit äußert sich dazu Yoffie (1993) und schlägt eine gänzlich auf Firmen und Regierungen zugeschnittene Handelstheorie vor. Yoffie 1993: 1. "This book takes a different approach. Without denying the obvious relevance of the comparative or competitive advantage of nations, we are that, under particular conditions, firms and governments are what really matter in determining international trade. When fragmented global competition is superseded by relatively concentrated global industries, a new logic emerges to explain who exports to whom, and who makes what where. In global oligopolies, patterns of trade and production become a function of the competitive success and failure of individual firms and governments, not the specific characteristics of the nation state. It is the visible and guiding hand of multinational corporations and government policy that are the primary divers of production location decisions and the pattern of exports, not

darüber hinausgehen, daß internationale Konzerne gemäß Heckscher-Ohlin Anreizen intern Austausch betreiben, beispielsweise Markterschließungsinvestitionen. Spezielle wirtschaftrechtliche Regeln, wie die zollrechtlichen Ursprungsregeln wirken noch heute in einigen Bereichen, wie Bekleidung oder Nahrungsmittel, direkt gegen eine Spezialisierung nach komparativen Vorteilen, die durch den internationalen Handel erwartet wird, indem sie teils bewirken, daß Inputgüter vor Ort bzw. im Land hergestellt werden.[1316] Durch die lange bestehenden Beschränkungen in Textil- und Bekleidungsbereich sowie die auch in Zukunft weiter bestehenden agrarpolitischen Interventionen, die zur einer Produktionssteigerung und zum Schutz gegenüber Importen führen, wurde und wird seitens der Industrieländer deutlich erkennbar in die Terms of Trade Entwicklungen für Agrarprodukte und Rohstoffe und somit in Heckscher-Ohlin Spezialisierungsstrukturen eingegriffen. Ebenso läßt es sich plausibel argumentieren, daß die verbliebenen Handelshemmnisse und die Industriepolitik in der EU den Intra-Industriehandel verstärkt haben.[1317]

9.1 Die sieben Modelle

Aus diesen Gründen kann in Anlehnung an Paul Krugman festgehalten werden, daß es mindestens fünf "big ideas"[1318] in der Theorie internationalen Handels gibt, wobei diese Ideen parallel und sich überdeckend[1319] als Erklärungsmodelle für den internationalen Warenaustausch und seine Effekte herhalten können. Überdeckend bedeutet, daß man sie noch auseinanderhalten kann, es aber durchaus Grauzonen gibt. Diese These wird dadurch gestützt, daß es mit den einzelnen, zugespitzten theoretischen Modellen nicht gelingt, unwiderlegbare Resultate zu erhalten. Aus diesem Grund werden zunehmend in der Wirtschaftswissenschaft Modelle entwickelt, in denen Komponenten bekannter Erklärungsmodelle kombiniert werden und die als "integrated economy"-Modelle bezeichnet werden.[1320] Welches sind diese Ideen, wobei hier zwei[1321] weitere Erklärungsfaktoren hinzugefügt werden und einer[1322] gestrichen wird, sodaß hier sieben 'big ideas' präsentiert werden:

1. komparative Vorteile nach Ricardo

---

a country's capital endowment, local competition, or domestic demand." Yoffie 1993: 1. Wiewohl hier ein bestimmter Prozentwert an Wahrheit drinsteckt, geht David B. Yoffie mit dieser pauschalen und andere Faktoren gänzlich ablehnenden Formulierung zu weit.

[1316] Siehe dazu in EU Wirtschaftsverfassung, Abschnitt 'A', Punkt 4.2, weiter unten bei Afrika zu Textil- und Bekleidung, Abschnitt 'G', Punkt 14 sowie Abschnitt 'J', Punkt 24, Ursprungsregeln..

[1317] Unter Rekurs auf Modelle, die geographische Konzentrationsprozesse erklären, anhand von Skalenökonomien und Transportkosten beispielsweise. Krugman 1991: 78-79.

[1318] Krugman 1999: 7.

[1319] Der Terminus parallel ist insofern falsch, weil die ökonomische Theorie danach strebt, sämtliche Einflußfaktoren in komplexe, aber dennoch einfachen Modellen unterzubringen und es dann Verschiebungen und Preiswirkungen gibt, die nicht mehr mit einer bloßen Parallelität einzelner Ansätze zu erklären sind. Allerdings klammern die einzelnen Modelle dabei spezifische Einflußfaktoren aus und heben andere hervor. Insofern können sie doch von anderen Modellen oder Aspekten ergänzt werden. Deshalb ist der Terminus parallel nicht ganz falsch.

[1320] Krugman 1999: 2.

[1321] Hier werden der Aufzählung von Paul R. Krugman hinzugefügt die absoluten Ricardovorteile ('technologische Lücke') und die Direktinvestitionen bzw. das Verhalten multinationaler Konzerne.

[1322] Gestrichen wird hier aus der Liste Paul R. Krugmans der Ansatz Geographie bzw. regionale Agglomerationseffekte. Diese Ansätze beruhen über der zufälligen Spezialisierung gemäß Intra-Industriehandel hinaus auf der These, daß regionale Vorteile durch die Zusammenballung von Industrien entstehen und diese sich, z.B. als zusätzliche Spezialisierungskraft, auch auf Handelsstrukturen auswirken. Es gibt zwar Phänomene, die in diese Richtung wirken, darunter Skalenökonomien und Externalitäten. Genausoviele Phänomene wirken aber regionalen Zusammenballungen entgegen, beispielsweise sinkende und steigende Transportkosten gleichzeitig. Weiter unten in Abschnitt 'E', Punkt 7, Regionalförderung dazu mehr, u.a. ein kurzer Abschnitt zu dieser Theorie, die dort als empirisch nicht haltbar angesehen wird. Siehe aber das Buch zu diesem Thema von Krugman 1991.

2. absolute Vorteile nach Ricardo
3. relative Faktorintensitäten gemäß Heckscher-Ohlin
4. die Terms-of-Trade Beeinflussung durch gegenseitige Nachfrage
5. nachfragegeleitete Güterheterogenität bzw. Produktdifferenzierung, Spezialisierung, zunehmende Skalenerträge, monopolistische Interaktionen
6. die Einflüsse heimisch-wirtschaftspolitischer und handelspolitischer Verzerrungen
7. Direktinvestitionen und das Verhalten multinationaler Konzerne

9.2 Theorie des internationalen Handels und Strukturwandel

Schließlich muß darauf hingewiesen werden, daß die Theorien internationalen Handels keinesfalls schon eine Theorie des Strukturwandels implizieren, sieht man vielleicht von einigen Äußerungen ab, die den Wandel der Heckscher-Ohlin Vorteile über die Zeit beschreiben. Ebenso fehlt eine Theorie der Beeinflussung der Wirtschaft durch die Handelspolitik, denn auch die Wechselkurspolitik (dies konnte oben nur kurz unter dem Punkt Terms of Trade erwähnt werden) ist von zentraler Bedeutung für die Preise, die sich auf den Binnenmärkten etablieren und die Anreizeffekte, denen die Unternehmen ausgesetzt sind. Eine Theorie des Strukturwandels müßte die Theorie internationalen Handels und den Erwerb technologischer Fähigkeiten in Beziehung setzen und versuchen, die externen und internen Einflüsse auf dynamische Phänomenen wie Lerneffekte, Wissensdiffusion, Technologieverbesserung und Skalenökonomien beachten:

"However suggestive the theory of comparative advantage may be for developing countries, it is only the beginning of an explanation of development through international trade. The theory fails to explain growth and structural change because it excludes growth in the stocks of productive factors, as well as improvements in the quality and productivity of those factors. The theory thus provides no mechanism to explain how economies evolve over time and change the composition of the output, consumption, and their trade. In order to understand how trade and development interact, one affecting the other, it is necessary to adopt an eclectic approach, using trade theory where it is useful but reverting frequently to other kinds of analysis."[1323]

Einige Theorien internationalen Handel beziehen Aspekte des Strukturwandel ein, allerdings in heterogener Ausprägung. Seit Ricardo, der schon ein solches Modell entwickelt hat, gibt es Theorien über die Wirkungen des internationalen Handels auf Profitraten, Sparraten, Wachstum und dessen Auswirkungen auf die Terms of Trade etc. Diese Modelle zeichnen etwa Wirkungsketten exportorientierter Modelle wirtschaftlichen Wachstums nach oder setzen leninistische Vorstellungen in Modelle um.[1324] Eine Reihe dieser Ansätzen werden von Grossmann/Helpman (1991) in ihrer Modellsammlung präsentiert, die weitgehend auch dynamische Prozesse einbezieht. In einem dieser Modelle wird davon ausgegangen, daß die Dominanz der Industrieländer im Bereich F&E in den Entwicklungsländern die Erträge für Forschung verringert, sodaß allein durch diese Konstellation die

[1323] Gillis et al. 1996: 462.

[1324] Dabei stehen die 'two gap' Modelle im Einklang mit der Wirtschaftspolitik der Exportorientierung. Krugman entwickelt ein Modell, welches 'wer hat, dem wird gegeben'-Attribute hat und bei dem gemäß Lenin, der Norden erst verarbeitete Produkte exportiert und dann Kapital. Auch die Terms of Trade Diskussion hat hier breiten Raum, u.a. die These des Verelendungswachstums. Ein Überblick über die Modelle gibt Findlay 1984: 198, 220, 229-230.

Entwicklungsländer Nachteile in diesem Bereich aufweisen und womöglich dadurch ein Aufholen erschwert wird.[1325] Kurz: Auf der Modellebene lassen sich viele denkbare Wirkungsketten konstruieren, darunter auch solche, in denen die Entwicklungsländer von den Industrieländern wirtschaftlich dominiert werden. Hier werden den Länderstudien in Abschnitt 'G' weitere Informationen zum Strukturwandel präsentiert.

10. Zahlen zum Welthandel

Dieser Abschnitt zum internationalen Handel wird abgeschlossen mit einer Diskussion der aktuellen Tendenzen des Welthandels. Oben wurde bereits unter Punkt 8 erwähnt, daß es zu den zentralen Charakteriska der Globalisierung gehört, daß der Welthandel beständig schneller als die Produktion gewachsen ist und seit Anfang der achtziger Jahre die Direktinvestitionen noch schneller angestiegen sind.[1326] Die Intensitätssteigerung dieses Austausches wird auch daran deutlich, daß die Anteile der Exporte am BSP und der Importe gemessen an der heimischen Nachfrage zugenommen haben, besonders deutlich in Europa.[1327] Ebenso sind Exporte in Relation zum BSP ein relevanter Indikator.[1328]

10.1 Anteile der Güterbereiche und Einordnung der Größenordnungen

Sinnvoll ist zuerst einmal zu zeigen, wie groß die Anteil der Güterbereiche am Welthandel ist. Parallel dazu kann verdeutlicht werden, wie ungleich der Welthandel aus der Perspektive der wenigstens entwickelten Länder (LDCs) ausgeprägt ist.[1329] Der internationale Handel weist 2003 eine Höhe von US$ 7294 Mrd. auf, dazu kommen Dienstleistungen mit US$ 1795 Mrd., die hier ausgeklammert bleiben.[1330]

Agrarprodukte haben daran einen Anteil von US$ 674 Mrd. (9,2 % des Welthandels). Rohmaterialien kommen davon für US$ 130 Mrd. auf. Nimmt man Rekurs auf 'back of the envelope'-Berechnungen, haben aus dem Bereich der Nahrungsmittel im allgemeinen US$ 534 Mrd., weiterverarbeitete Lebensmittelprodukte den größten Anteil, US$ 310 Mrd.[1331]

Der Welthandel mit Nahrungsmittelrohstoffen hat einen Wert von US$ 160 Mrd.[1332] Die 55 LDCs haben davon einen Anteil von 3 %, also US$ 4,8 Mrd..[1333] Die Gruppe der Entwicklungsländer kommen auf 32 %, die Industrieländer halten davon 64 %.[1334] Zusammen kommen LDCs und Entwicklungsländer auf 36 %. Basierend darauf kann berechnet werden, welche Geldbeträge den Bauern und Landarbeitern in diesen Ländern zugute kommen mag. Schätzt man, daß von diesem

---

[1325] Grossman/Helpman 1991: 256-257.

[1326] Siehe: **Tabelle 47**.

[1327] OECD 1996: 27; siehe die beiden Tabellen: **Tabelle 55** und **Tabelle 56**.

[1328] Siehe: **Tabelle 55**.

[1329] Daten, wenn nicht mit weiteren Fußnoten versehen, sind entnommen aus WTO 2004a: 101.

[1330] WTO 2004a: 5.

[1331] Zahlen für 2000. FAO State of Agricultural Commodity Markets 2004: 27.

[1332] Für 1991-2000. FAO State of Agricultural Commodity Markets 2004: 27.

[1333] Für 1991-2000. FAO State of Agricultural Commodity Markets 2004: 27.

[1334] Für 1991-2000. FAO State of Agricultural Commodity Markets 2004: 27.

Betrag von US$ 57 Mrd. vielleicht 20 % den Produzenten zugutekommen, sind dies US$ 11,4 Mrd.[1335] Die Entwicklungsländer haben immerhin einen Anteil von 25 % am Handel mit verarbeiteten Lebensmittelprodukten, bei dem eine höhere Wertschöpfung erzielt wird, wohingegen die LDCs an diesem Handel mit 0,3 % kaum partizipieren.[1336]

Weiter geht es mit mineralischen Rohstoffen und Öl, welche für US$ 960 Mrd. (13,2 % des Welthandels) aufkommen. Die Ölexporte der LCDs liegen bei US$ 8,1 Mrd.[1337]

Der Bereich der verarbeiteten Produkte dominiert den Welthandel mit einem Betrag von US$ 5437 Mrd. (74,5 % des Welthandels). Verarbeitete Produkte teilen sich wiederum grob auf in: Eisen- und Stahl: US$ 181 Mrd., Chemie: US$ 794 Mrd., sonstige verarbeitete Produkte US$ 529 Mrd., sonstige Konsumgüter US$ 644 Mrd. Dann kommt der Automobilbereich US$ 724 Mrd., Büro- und Telekommunikationsgüter US$ 933 Mrd., sonstige Maschinen und Transportausrüstung US$ 1232 Mrd.

Vor diesem Hintergrund gesehen ist der Anteil von Textilien US$ 169 Mrd. (2,3 % des Welthandels) und Bekleidung US$ 226 Mrd. (3,1 % des Welthandels) relativ gering. Am Bekleidungshandel haben LDCs einen Anteil von ca. US$ 8,4 Mrd..[1338]

Insgesamt liegen die Exporte der LDCs bei ca. US$ 20 Mrd. (mit Öl bei US$ 29 Mrd.).[1339] Dies impliziert, daß 718 Mill. Menschen den Betrag von US$ 27 pro Kopf/pro Jahr durch den Handel erwerben sowie einen Anteil am internationalen Handel vom 0,27 % haben.[1340] Wirklich beruhigend ist nicht, daß diese Länder neben mineralischen Rohstoffen noch für US$ 1,4 Mrd. Fisch und Shrimp exportieren.[1341]

Von den LDCs ein abrupter Schwenk in die Vogelperspektive, die Stellung von USA, Europa und Japan angesichts der Erfolge von China.

Von European Commission (2004a) wird seit kurzem wieder Europas Position auf den Weltmärkten und das Phänomen der Auslagerung in einem besorgten Ton thematisiert. Eingeschlossen des internen EU-Handels wird dort gezeigt, daß sich die Weltmarktanteile der EU zwischen 1995 und 2002 um - 6 % verminderten. Die USA verlor in diesem Zeitraum 1,8 %. Japan hat unter anderem aufgrund der Auslagerung seiner Unterhaltungselektronik-Produktion in asiatische Länder u.a. China einen Verlust von - 6,9 % vorzuweisen.[1342] Der Verlust an Marktanteilen wird als Ausdruck einer innovationsbezogenen Schwäche der europäischen Wirtschaft angesehen und führt zu einer Debatte

---

[1335] Für 1991-2000. FAO State of Agricultural Commodity Markets 2004: 27; Bemerkenswert ist auch, daß Exporte von Baumwolle die nicht sonderlich hohe Summe von US$ 805 Mill. einnehmen helfen und es dabei um einen hohen Weltmarktanteil bei Baumwolle von 10 % geht. Daten 2000-2001. UNCTAD LDC Report 2004: 337.

[1336] Für 1991-2000. FAO State of Agricultural Commodity Markets 2004: 26-27.

[1337] Daten 2000-2001. UNCTAD LDC Report 2004: 337.

[1338] Daten 2000-2001. UNCTAD LDC Report 2004: 337.

[1339] Daten 2000-2001. UNCTAD LDC Report 2004: 337.

[1340] Für 2003. UNCTAD LDC Report 2004: 27.

[1341] Daten 2000-2001. UNCTAD LDC Report 2004: 337.

[1342] European Commission 2004a: 23; bestätigt in JETRO White Paper Trade Investment 2004: 21.

über mögliche politische Maßnahmen zur Stärkung europäischer Wettbewerbsfähigkeit.[1343] Kurz: Europa hat sich noch nicht daran gewöhnt, daß es in Zukunft wie die USA ein Handelsbilanzdefizit haben wird, ohne daß dies notwendig Rückschlüsse auf die Wettbewerbsfähigkeit seiner Industrie erlaubt.

Sieht man in einer anderen Datenquelle auf die verarbeitenden Produkte zwischen 1990 und 2000, fiel der Anteil der EU an den Weltexporten von 1990: 48,3 % auf 2000: 40,0 % noch deutlicher ab. Der Anteil Japans sank nur leicht 1990: 8,5 %; 2000: 7,6 %; und der Anteil der USA stieg von 1990: 11,6 % auf 2000: 12,5 %.[1344]

Klammert man den EU-internen Handel aus, sieht die Situation aber schon weniger dramatisch aus: Zwischen 1995 und 2003 sank der europäische Anteil am Weltmarkt mit verarbeiteten Produkten von 44,8 % auf 43,1 % ab. Ursächlich dafür sind u.a. sonstige verarbeitete Produkte. Ein Rückgang von 55,1 % auf 50,7 % ('semi-manufactures') und Textilien 44,5 % auf 39,3 %, Bekleidung 36,0 % auf 32,1 % und andere Konsumgüter 49,6 % auf 46,2 %.[1345] Im Bereich der Büro- und Telekommunikationsausrüstung, dort wo in einigen Produktkategorien asiatische Vorteile vorliegen könnten, sank der Anteil nur leicht von 27,7 % auf 27,0 %. Dazu kam ein Rückgang bei Stahl 50,8 % auf 45,8 %. Dies kann aufgrund der politischen Beeinflussung dieses Marktes an vielen Gründen liegen. Zugewinne gab es im Chemie-, Automobil- und Agrarbereich und stark blieb die EU bei sonstigen Maschinen und Transportausrüstungen, siehe die Tabelle.[1346] Moderat zunehmende Anteile an den EU-Importen können dabei zwischen 1995 und 2003 Polen, Tschechei, Korea und die Türkei verzeichnen, die insgesamte Steigerung dieser Ländergruppe, 1,9 % stimmt interessanterweise genau mit der Steigerung des chinesischen Anteils von 1,8 auf 3,7 % überein.[1347] Länder wie Indien, Thailand, Brasilien, Taiwan, Südafrika verändern ihre Anteile nicht. Insgesamt zeigt dies weder den Verfall der europäischen Wettbewerbsfähigkeit noch eine übermäßige Zunahme der Anteile Chinas.

Bei den Extra-EU 15 Importen 2003 von Euro 988 Mrd. und Exporten von Euro 976 Mrd. sind die US$ 107 Mrd. Importe aus China einer Erwähnung wert.[1348] Sie erscheinen wieder als weniger wichtig, wenn man das BSP der EU 15 von 2003 US$ 8200 Mrd. zur Kenntnis nimmt.[1349] Selbst ein Import aus China der fünfmal so hoch wäre, von US$ 500 Mrd., hätte einen immer noch überschaubaren Anteil von 6 % des europäischen BSP.

Im Vergleich dazu importierten die USA im Jahr 2003 für US$ 163,2 Mrd. aus China[1350], 2004 sind es US$ 196 Mrd..[1351] Auch hier ist die Situation nicht grundlegend anders. Die USA verfügt 2003 über ein BSP von US$ 10900 Mrd., Exporte von US$ 723 Mrd. und Importe von US$ 1303 Mrd.[1352] Das Handelsbilanzdefizit ist zwar wahrnehmbar, es ist aber auch verstehbar, daß U.S. Wirtschaftsexperten

[1343] European Commission 2004a: 16, 35.
[1344] Siehe: **Tabelle 57**. In: WTO 2004a: 37.
[1345] Siehe: **Tabelle 58**. In: WTO 2004a: 60.
[1346] Siehe: **Tabelle 58**. In: WTO 2004a: 60.
[1347] Siehe: **Tabelle 59**.
[1348] Siehe: **Tabelle 60**; **Tabelle 59**.
[1349] Siehe: **Tabelle 60**.
[1350] Siehe: **Tabelle 60**.
[1351] USITC Tradeshifts China 2004: 2.
[1352] Siehe: **Tabelle 60**.

dieses noch in aller Ruhe hinnehmen können. Hier ist immerhin bemerkenswert, daß das Defizit mit China sich 2002 um US$ 20,1 Mrd.; 2003 um US$ 20,7 Mrd. und 2004 um 38,6 Mrd. vergrößert, auf insgesamt US$ 163 Mrd., d.h. die USA exportieren für US$ 32,6 Mrd. Güter nach China (2004).[1353] Hoch ist aber beispielsweise auch der Defizit mit Mexiko US$ 61,9 Mrd. (2004). Die USA exportieren US$ 93,0 Mrd. nach Mexiko, fast sämtlich Vorprodukte zur Weiterverarbeitung, darunter auch Autoteile, Motoren, Chemie- und Stahlprodukte, zurück kommen aus Mexiko US$ 155 Mrd..[1354] Insofern sind es die USA eigentlich gewohnt, daß beim Handel mit Vorprodukten später mehr Importe zurückkommen, als Exporte getätigt werden. Ebenso hat die USA ein Handelsdefizit mit der EU von US$ 118,3 Mrd. (Exporte der USA in die EU US$ 152,0 Mrd., Importe US$ 270,2 Mrd.). Sieht man genauer hin, ist hier der Intra-Industriehandel klar sichtbar ausgeprägt. In allen Produktgruppen liegen gleichermaßen Exporte und Importe vor. Es gibt leichte Vorteile der EU bei energiebezogenen Produkten ('Nordseeöl') sowie Maschinen, Transportmittel und elektronische Produkte.[1355] Vom ingesamten Handelsbilanzdefizit der USA von US$ 580 Mrd. (2003), erreichen die drei Akteure China, Mexiko und EU ca. 60 %.

Wer bei den Daten zu China nervös geworden ist, der kann sich mit den folgenden Daten bezüglich der EU wieder beruhigen. Wertschöpfungsdaten der Europäische Kommission (2004) legen nahe, daß es der Industrie in Europa nicht allzu schlecht geht. Die einzigen Industriebereiche, die in Europäische Kommission (2004) zwischen 1979-2000 einen (leichten) Rückgang der Wertschöpfung verzeichnen können, sind Bekleidung; Schiffs-, Boots- und Jachtbau; Textilien; Leder und Lederwaren sowie die Herstellung von Spalt- und Brutstoffen. Davon wiederum ist nur im Bekleidungsbereich überhaupt ein signifikantes Defizit der Handelsbilanz zu erkennen (Euro -29,1 Mrd.), bei einem internen Umsatz von Euro 200 Mrd.[1356] Bemerkenswert ist weiterhin ein zunehmendes Handelsbilanzdefizit im Bereich Büromaschinen; Radio- und Fernsehgeräte, hier ist aber nichtsdestotrotz eine deutlich positive Wertschöpfungsentwicklung zu verzeichnen. In den meisten anderen Bereichen liegen für die EU Handelsbilanzüberschüsse vor, besonders erfolgreich ist die EU im Bereich der Exporte von chemischen Erzeugnissen und Automobilen.[1357] Weitere absolute Exportzahlen finden sich hier.[1358] Zeitlich weiter zurück geht die folgende Tabelle.[1359]

Aktuelle Wertschöpfungszahlen für die USA liegen ebenso vor, sind aber leider aufgrund der im Jahr 2002 wirkenden Rezession nicht aussagekräftig.[1360]

Vergleicht man die Wertschöpfungsentwicklung der Industrie- und Entwicklungsländer zwischen 1990 und 2001 ist auffällig, daß die Entwicklungsländer in vielen Bereichen Zuwächse aufweisen können. Auffällig ist aber weiterhin, daß in den Bereichen nicht-elektrischer Maschinen (u.a. Motoren, die mit Benzinkraftstoffen arbeiten) ein Rückgang von -2,0 % und im Bereich elektrischer Maschinen

---

[1353] USITC Tradeshifts China 2004: 1.

[1354] USITC Tradeshifts Mexico 2004: 1.

[1355] USITC Tradeshifts EU 2004: 1-2.

[1356] Europäische Kommission 2003: 4; Europäische Kommission 2004: 47.

[1357] Europäische Kommission 2004: 47. Siehe dazu: **Tabelle 61**; **Tabelle 62**.

[1358] Siehe: **Tabelle 63**.

[1359] Siehe: **Tabelle 64**.

[1360] **Tabelle 308**; siehe zur Beschreibung der ausgeprägten Charakters der Rezession in den USA von 2001 bis fast 2004. U.S. Department of Commerce Manufacturing in America 2004: 18-22.

ein Rückgang von -5,0 % zu verzeichnen ist, für den hauptsächlich Lateinamerika verantwortlich ist. Im Bereich Transportausrüstung liegt ein Zuwachs von 7,4 % vor. In Lateinamerika ergeben sich die größten Veränderungen, es ist weiterhin stark in Metallprodukten und bei nicht-elektrischen Maschinen, es gibt aber Rückgänge in anderen Bereiche. Dagegen stehen die durchgängigen, wenn auch nicht immer ausgeprägten Anteilsgewinne von Südostasien. Im Bereich nicht-elektrischer Maschinen und elektrischer Maschinen habe die Industrieländer, die sonst Anteilsrückgänge aufweisen, Zuwächse zu verzeichnen.[1361]

Teilweise wieder in das Genre des Dramas gehören die gleich präsentierten, dynamischen Blicke auf die Anteile der Länder in den jeweiligen Technologiekategorien sowie die danach folgenden Sektorstudien. Zuerst einmal weitere Zahlen, die aus einem anderen Grund aufwühlend sind:

[1361] Dazu: **Tabelle 65**. In: UNIDO 2004: 34.

10.2 Historische Entwicklungstendenzen der Handelsintegration

Angesicht der in Zukunft in den Industrieländern zu erwartenden erneuten Debatte über Protektionismus und einer zunehmend kritische Sicht von Auslagerungsaktivitäten, sollen hier kurz historische Entwicklungstendenzen der Handelsintegration dargestellt werden.

These ist, daß es siebziger Jahren keinen Grund für protektionistische Maßnahmen der Industrieländer im Textil- und Bekleidungs- und sonstigen Bereichen gab, welche die wirtschaftliche Entwicklung vieler Entwicklungsländer stark erschwert und eine gleichmäßigere Entwicklung der Länder verhindert haben. Diese Maßnahmen und ihre Effekte werden in Abschnitt 'H' und 'I' noch ausführlich beschrieben. Grund für den Protektionismus war damals, daß es in den Industrieländern keine Bereitschaft gab einen Rückgang des Outputs hinzunehmen, in welchem Industriebereich auch immer, eingeschlossen des Textil- und Bekleidungsbereichs.[1362] So expandierte dieser Bereich in den USA kontinuierlich bis weit in die achtziger Jahre hinein.[1363]

Der damalige Protektionismus der Industrieländer kann somit kaum gerechtfertigt und erklärt werden. Zwar war die Politik aus den 'goldenen' fünfziger und sechziger Jahren eine kontinuierliche Expansion in allen Wirtschaftsbereichen gewohnt. Dies für alle Zeiten zu erwarten, ist aber eine naive Annahme. Dazu muß sich die fundamentale politische Fehleinschätzung gesellt haben, die davon ausging, daß die Entwicklungsländer, die sich in den siebziger Jahren hoch verschuldet hatten, sich aus eigener Kraft entwickeln können, ohne Exporte und trotz Handelsbilanzdefiziten, wodurch es erschwert wurde Kapitalgüter und Produktionsinputs etc. zu kaufen. Diese Fehleinschätzung wurde durch die damals nicht auf dem Stand der Dinge befindliche deutsche kritische Entwicklungstheorie bestärkt, die damals wenigstens teilweise Interessengruppenpolitik gemacht hat, nämlich die der Gewerkschaften, welche gegen eine Integration in den internationalen Handel eingestellt waren.[1364]

Weiterhin gab es offenbar damals wenig Schwierigkeiten Interessengruppenpolitik zu betreiben. Dies wurde durch die Machtungleichgewichte zwischen den Industrie- und Entwicklungsländer erleichtert. In den Industrieländern waren die Textil- und Bekleidungsunternehmer in ländliche Regionen gezogen, um dort niedrigere Löhne vorzufinden (oft haben Frauen dort gearbeitet). Die Angst einiger Politiker in diesen Regionen eine höhere Arbeitslosigkeit auszulösen, führte dazu, daß

[1362] Zwar wird insgesamt gesehen in der bahnbrechenden OECD Studie 'Adjustment for Trade' erklärt: "The displacement effect of imports from developing countries has been minimal when seen in relation to the magnitude of total structural change in industrialized countries." Der spezielle Artikel zu Textil- und Bekleidung hat aber eine ganz andere Stoßrichtung. Die Leistung der Textil- und Bekleidungsindustrie wird etwa mit Sorge betrachtet, weil sich ihr Wachstum etwa langsamer vollzieht als die 'Norm' anderer Industriesektoren vorgibt. Schon dies wird mit Vorteilen der Entwicklungsländer in Verbindung gebracht. OECD 1975: 39. Zugegeben wird aber, daß die Textilindustrie zuwenig investiert und die angeblichen Defizite in der Leistung vor allem daran liegen, daß die Industrie (außer Teile der Industrie in den USA) keinesfalls die gegebenen technischen Möglichkeiten nutzt. So laufen in der französischen Baumwollindustrie noch 1970 die Spindeln aus dem Jahre 1955. Am Rande bemerkt könnte dies eine Folge der eigenen Schutzmaßnahmen sein. Nichtsdestotrotz wird Protektion als Möglichkeit offen thematisiert und es als nicht möglich dargestellt, im Textilbereich mit den Entwicklungsländern mitzuhalten. Eine Politik der Modernisierung und Spezialisierung wird schon am Anfang ausgeschlossen Als Szenario wird ein vollständiger Verlust der Arbeitsplätze in Frankreich debattiert. Es wird darauf hingewiesen, daß Entwicklungsländer von einer Liberalisierung profitieren würde, daß es sich dabei aber um "external benefits from the standpoint from developing countries" handeln würde. Absolute Zahlen zur Importpenetration werden nicht präsentiert, es wird aber zugegeben, daß die Exporte der Entwicklungsländer "relatively modest" sind, ebenso wird darauf hingewiesen, daß dieser Bereich der Industrieländer "extreme sensitiveness" aufweist. OECD 1975: 32-33, 52, 54-56.

[1363] Informationen dazu in: **Tabelle 66**.

[1364] Siehe die beiden Publikationen von Fröbel et al. 1977; Senghaas 1977.

Protektionismus als opportun angesehen wurde. Somit konnten einige wenige Regionen in Baden Württenberg, Bayern und Niedersachsen, der Toskana in Italien, in Nordirland und einige ländliche Regionen in Frankreich und Belgien bestimmen, wie der Textilhandel weltweit gestaltet wurde.[1365] Dies fand in einer Periode statt, in der diese ländlichen Regionen durch die damals stark steigenden Agrarsubventionen in erheblichem Ausmaß Vorteile eingeräumt bekamen.

Ergebnis dieser Politik war, daß bis Ende der siebziger Jahren selbst in den Sektoren mit hohen Importen aus Entwicklungsländern die Marktanteile bei unter 10 % lagen, relativ zum heimischen Output gesehen, für welches die Firmen der Industrieländer aufkamen. Bis 1985 wird insgesamt gesehen im verarbeitenden Bereich die Marktpenetration der Entwicklungsländer in der Märkte der Industrieländer bzw. OECD Länder auf 2,9 % bis 3,7 % geschätzt, d.h. 96,3 % des Outputs entstammt aus den Industrieländern selbst. Deren Handelsintegration untereinander wird somit zwar intensiver, es bleibt aber immer noch genügend Platz für die heimische Produktion.[1366] Dies galt auch für die OECD Länder in ihrer Gesamtheit. Zwischen 1975 und 1983 gingen dort die Anteile am Output, die durch Importe der Entwicklungsländer abgedeckt wurden, teilweise sogar zurück, in den USA von 1,3 % auf 1 % und in Japan von 1,2 % auf 0,9 % (!).[1367] Danach stieg dann in bezug auf die OECD Länder die Marktpenetration bis 1983, nicht in bezug auf Textilien (4,4 %), aber in bezug auf Bekleidung, Lederbekleidung und Lederschuhe von unter 10 % auf knapp unter 20 % an. Dies bedeutet mit anderen Worten, daß mehr als 80 % des Outputs in diesen Märkten weiterhin von heimischen Unternehmern in den damals wieder schneller wachsenden Volkswirtschaften erwirtschaftet werden konnte. Die Bereiche Textilien und Bekleidung sind zudem die einzigen Bereiche, in denen die Entwicklungsländer überhaupt Exporterfolge vorweisen konnten, sieht man einmal von einem 12,8 % Anteil im Bereich sonstiger verarbeitender Produkte ab. Dazu kommt, daß hier noch zwischen einzelnen Industrieländern differenziert werden muß, so haben Frankreich oder Japan deutlich geringere Werte als andere Staaten. Deutschland wies 1978 im Bekleidungsbereich einen Marktanteil von 13,9 %, England 15,2 % und die USA 12,5 % der Entwicklungsländer auf.[1368] Sieht man die Exportentwicklung an, dehnten zwischen 1973 und 1985 sowohl die Industrieländer als auch die Entwicklungsländer ihre Bekleidungsexporte aus, die Industrieländer verzeichneten 1973 Exporte von US$ 6,92 Mrd. und die Entwicklungsländer von US$ 3,82 Mrd. Beide dehnten ihre Exporte auf je ca. US$ 21 Mrd. 1985 aus.[1369]

Relevant sind in diesem Zusammenhang auch folgende Zahlen: Die Industrieländer exportierten 1970 in Richtung der gesamten Gruppe der Entwicklungsländer (ohne OPEC) für US$ 37 Mrd., 1980 lag dieser Wert bei US$ 216 Mrd. und 1990 bei US$ 397 Mrd. (untereinander handelten die Industrieländer auf einem Niveau von 1980 US$ 891 Mrd. und 1990 US$ 1893 Mrd.). Andersherum führten die Entwicklungsländer 1970 US$ 27 Mrd., 1980 US$ 170 Mrd. und 1990 US$ 364 Mrd. in die Industrieländer ein. Kurz: Die Industrieländer exportierten kontinuierlich mehr in die Entwicklungsländer als sie importierten, im Jahre 1970 lag das Defizit bei US$ 10 Mrd.; im Jahre

[1365] "While any shift in demand between sectors of an economy gives rise to private and social adjustment costs, the specific characteristics of textiles and clothing employment increases these costs." Siehe auch die Landkarte in OECD 1983: 76-78.
[1366] Siehe: **Tabelle 67**, **Tabelle 68**, **Tabelle 69**, **Tabelle 70**.
[1367] Siehe: **Tabelle 71**.
[1368] Siehe: **Tabelle 72**.
[1369] Siehe: **Tabelle 73**.

1980 US$ 46 Mrd., im Jahr 1990 US$ 33 Mrd.[1370] Einige Industriesektoren der Industrieländer sind dabei zu einem größeren Teil ihres Outputs von Exporten in die Entwicklungsländer abhängig.[1371] In dieser Situation 1978 eine Verschärfung des Welttextilabkommen auszuhandeln und zudem selektiv einige Entwicklungsländer, die keine hohe Verschuldung aufwiesen (China) in den achtziger Jahren zu bevorzugen, zeichnet die weitsichtigen Staatsmänner dieser Zeit aus.[1372]

Die aktuellsten, hier verfügbaren Daten für den Anteil der Importe aus Entwicklungsländer am Output im verarbeitenden Gewerbe der Industrieländer liegen von der UNCTAD vor, diese liegen 1988-1989 bei 3,3 %.[1373] Das BSP der Industrieländer ist in dieser Zeitperiode 1965 bis 1980 jährlich 3,8 % und 1980 bis 1989 jährlich 3,0 % (1980 bis 1989 verarbeitendes Gewerbe jährlich 3,4 %) gewachsen.[1374] Somit ist in dieser Zeitperiode die Wirtschaftleistung der Industrieländer zwischen 1965 und 1980 um absolut ca. 74 % gestiegen, zwischen 1980 und 1989 um ca. 30 %. Ein großer Teil dieses Wachstums wurde den Unternehmen der Industrieländern reserviert. Obwohl die Exporte der Entwicklungsländer keinen Grund zur Sorge gaben, wurde Rekurs auf protektionistische Maßnahmen genommen. Bezieht man Industrie- und Entwicklungsländer ein, um ein allgemeines Maß für die steigende Handelsintegration zu haben, stieg der Anteil der Importe an der heimischen Produktion verarbeiteter Produkte von 1975 bis 1985 von 6,6 % auf 13,1 % an.[1375] In der EU nahm die Importpenetration von 1973 8,7 % auf 1985 13,1 % zu, in den USA erfolgte eine Steigerung von 1973 6,3 % auf 12,3 % und in Japan sank sie etwa ab: 1973 4,9 % auf 1985 4,8 %.[1376] Aktuelle Daten für EU, USA oder die OECD bezüglich Importpenetration durch die Entwicklungs- bzw. Schwellenländer gemessen am Output können leider nicht präsentiert werden.[1377]

[1370] UNCTAD 1994: A 2.

[1371] Siehe: **Tabelle 74**.

[1372] Siehe Abschnitt 'I'.

[1373] Siehe: **Tabelle 68**.

[1374] Weltentwicklungsbericht 1991: 249.

[1375] Revenga 1992: 255.

[1376] Siehe dazu auch **Tabelle 75**.

[1377] Hier noch der Verweis auf Allen et al. 2004. Hier werden Anteile des Handels an der heimischen Produktion nach NACE-Industriekategorien aufgeteilt präsentiert. Es wird aber nicht zwischen Industrie- und Entwicklungsländern differenziert.

10.3 Daten zum Welthandel in einer Aufgliederung nach Technologiekategorien

Der Welthandel kann in Technologie- und Faktorintensitäten im verarbeitenden Sektor aufgegliedert werden.

Bei der Darstellung von Welthandelsentwicklungen zwischen den Jahren 1985 und 1993, die solche Rückschlüsse auf Faktor- und Technologieintensitäten ermöglichen, wird sich gestützt auf Lall (2000), der maßgeblich die bereits oben verwendete Technologiekategorisierung der UNIDO beeinflußt hat.[1378] Zuerst einmal sei darauf hingewiesen, daß dies relative Zahlen sind, absolute Steigerungsraten dürften sich in den meisten Fällen hinter diesen Zahlen verstecken.

Der Welthandel wird in fünf Bereiche aufgeteilt: Primärprodukte, Resource-Based (RB) Low-Tech (LT), Medium-Tech (MT), High-Tech (HT) mit weiteren Untergruppen.[1379]

Es wird versucht hier Tendenzen zusammenzufassen, diese können den Tabellen am besten selbst entnommen werden. Folgenden Tendenzen zeichnen sich zwischen 1985 und 1998 ab:

[1378] Lall 2000. Siehe die Tabellen: **Tabelle 76**, **Tabelle 42**, **Tabelle 12**, **Tabelle 22**, **Tabelle 41**.

[1379] Lall 2000: 342-343; UNIDO Industrial Development Report 2002/2003: 30; **Tabelle 22**. Die Kategorie der ressourcenbasierenden Produkte ('resource-based', RB) tendiert dazu arbeitsintensiv zu sein, beispielsweise der simple Anbau von Nahrungsmitteln oder die Lederherstellung) es gibt aber auch Bereiche, die kapitalintensive Prozesse aufweisen, etwa die Ölverarbeitung oder die moderne Lebensmittelindustrie. Es ist zudem wahrscheinlich, daß auch solche Länder, die über Ressourcen im Überfluß verfügen, aber über ein gewisses Maß an Technologie und über ausgebildete Arbeit verfügen müssen, um im Bereich der eher kapitalintensiven Weiterverarbeitung der Rohstoffe erfolgreich sein zu können.

Der Bereich der einfachen Technologie ('low-technology, LT) weist weltweit weitgehend verbreitete, meist relativ kostengünstige Technologien auf, die in Kapitalausrüstung verkörpert sind und am unteren Ende des Qualitätsbereichs ist ein geringerer Ausbildungsgrad zur Produktion nötig. Im Bereich undifferenzierter Produkte gibt es einen deutlichen Preiswettbewerb, d.h. daß auch Lohnkosten relevant sind. Skalenökonomien sind eher weniger relevant. Dies gilt für die Herstellung von Bekleidung, Schuhe, Reiseausstattung, Spielzeug, Sportgüter und sonstige einfach herzustellenden Güter. Ebenso gibt es aber Segmente, in denen Markennahmen, ausgebildete Arbeit und avancierte Technologie, etwa im Bereich höherwertiger Bekleidung, wichtig werden, wenn auch hier keine so hohe Kapital- und Technologieintensität wie in anderen Bereichen erforderlich ist.

Der Bereich mittlerer Technologie ('medium technology', MT). Dieser Bereich beschreibt ausbildungs- und skalenintensive Kapital- und Zwischenproduktindustrien. Diesen Bereich zeichnen komplexe Technologien, lange Lernperioden, moderat hohe F&E Ausgaben, ausgebildete Arbeiter aus. Teile dieser Industrien sind auf Zwischenproduktnutzung aus vielen anderen Industriebereichen angewiesen. Unterschieden werden kann hier in MT 1: Automobil: Hier gibt es relativ arbeitsintensive Prozesse, die in Länder mit günstigen Löhnen ausgelagert werden können. MT 2: Chemie und Metallherstellung. Dies sind Industrien mit großen Anlagen, die oft einen großen technologischen Aufwand benötigen und die Produkte sind teils weniger differenziert. MT 3: Ingenieursprodukte: Maschinenbau. Die Produktion ist arbeitsintensiver, ebenso ist Design und F&E wichtig.

Der Bereich der Hochtechnologie ('high-technology', HT). Dieser zeichnet sich durch avancierte und schnell wechselnde Technologien aus. Um in diesem Bereich präsent zu sein sind hohe Investitionen in F&E nötig, aber auch in Produktdesign. Ein erfolgreiche Tätigkeit in diesem Bereich findet meist dann statt, wenn hochwertige technologische Infrastrukturen vorliegen, ein hohes Ausbildungsniveau der Angestellten, enge Zusammenarbeit zwischen Firmen und zwischen Firmen und Universitäten und anderen Forschungseinrichtungen. Bei der Produktion ist aber beispielsweise im Elektronikbereich ein arbeitsintensiver Endmontageprozess zu beobachten. Deshalb liegt hier eine international ausgesplitterte Produktion innerhalb von multinationalen Firmennetzwerken vor. Es wird unterschieden zwischen HT 1: Elektronik- und Elektroprodukte, Energieanlagen. Und HT 2, andere High-Tech Produkte: Luftfahrt, Präzisionsinstrumente und pharmazeutische Produkte, die typischerweise in den avancierten Industrieländern verbleiben, aufgrund von hohen Ausbildungsniveau, Technologie- und Zulieferernetzwerken. Lall 2000: 342-343.

Für den gesamten Welthandel mit verarbeitenden Güter gilt, daß der High-Tech-Bereich das intensivste Wachstum aufgewiesen hat (11,6 %), fast ebenso hohe Wachstumsraten sind im Medium-Tech-(7,8 %) und Low-Tech-Bereich (6,9 %) vorzufinden, die Primärprodukte liegen bei 5,7 %. Die Folge davon ist, daß der Anteil der High-Tech-Produkte am Welthandel zunimmt: Von 1985: 12,4 % auf 21,1 %: 1998. Die Bereiche High-und Medium-Tech zusammen machen 53,8 % des Welthandels aus: Hier dominieren weiterhin die Industrieländer mit Medium-Tech 84,7 %, High-Tech 73 %. Im Jahre 1985 lagen die Werte für die Industrieländer aber noch deutlich höher: Medium-Tech 91,7 %, High-Tech 89,3 %.

Dies liegt an den stark steigenden Anteilen der Entwicklungsländer in den Medium-Tech-Bereichen MT1 ('automotive' 3,0 % auf 10,5 %), MT 2 ('process based', 11,9 % auf 20,1 %) und HT 1 ('electronic, electrical', von 14,0 % auf 34,2 %), geringer bleiben die Anteile im Bereich HT 2 ('other high tech' nur von 4,8 % bis 8,6 %). Zunehmende Anteile gibt es auch in den wertmäßig wichtigeren Bereichen MT 3 ('engineering' auf 16,3 %) und MT 1 ('automotive', auf 10,5 %).

Innerhalb dieser Untergruppen gibt es Umschichtungen innerhalb der Gruppe der Entwicklungsländer zu beobachten. Die asiatischen NICs, hier klassifiziert als Ostasien (eingeschlossen Thailand, Vietnam, China), sind in bezug auf den gesamten Bereich verarbeiteter Produkte führend und weiten ihren sowieso schon großen Anteil von 56,9 % auf 69 % aus. Alle anderen Ländergruppen haben sinkende Anteile. Der Anteil Lateinamerikas ohne Mexiko am Welthandel mit verarbeiteten Produkten, bislang 16,9 % geht auf 8,9 % zurück. Allein wenn Mexiko zu Lateinamerika gezählt wird, läßt sich dieser deutliche Rückgang etwas verdecken. Mexiko kann seinen Anteil an der MT 1 Kategorie durch seine Automobilproduktion in dieser Zeitperiode, eben von 1985 bis 1998 auf 37,3 % verdoppeln. Dies bewirkt wiederum, daß Ostasien seinen relativen Anteil in diesem Bereich nicht steigern, sondern nur aufrechterhalten kann.[1380]

Die Entwicklungsländer können insgesamt gesehen ihren Anteil am Handel mit verarbeiteten Produkten steigern (1985: 16,4 %, 1998: 23,3 %).[1381] Der Anteil der Entwicklungsländer am internationalen Handel bleibt dennoch fast gleich (1985: 24,3 %, 1998: 25 %), weil der Anteil ressourcenbasierter Produkte zurückgeht, teils begründet in den ungünstigen Terms of Trade Entwicklungen.[1382]

Im Bereich der ressourcenbasierten verarbeiteten Produkten ist Lateinamerika weiter mit recht hohen Anteilen vertreten (RB 1 'agro based': 33,1 %, RB 2 'other RB': 23,1 %). Ostasien und Südasien in derselben Kategorie weisen, etwa in RB 2, dynamische Zunahmen auf.

Schließlich Textilien und Bekleidung: Nur geringe prozentuale Verluste gibt es im dominierenden Ostasien (von 69,9 % auf 67,3 %), Lateinamerika fällt auf niedrigem Niveau zurück (8,5 % auf 4,9 %) und es gibt für Südasien (11,6 % auf 12,2%), MENA (8,1 % auf 9,1 %) sowie Mexiko (1,0 % auf 5,5 %) Steigerungen. Dieser relative Rückgang erfaßt in Lateinamerika also auch Low-Tech Produkte, etwa Bekleidung und Schuhe, für die dort durchaus komparative Vorteile bestehen könnten.

[1380] Siehe: **Tabelle 42**.

[1381] Siehe: **Tabelle 41**.

[1382] Dazu: **Tabelle 12**.

Für Afrika finden sich für die verarbeiteten Produkte, um die es hier geht, in allen Bereichen rückläufige Anteile, es gibt somit keinen Bereich, bei dem es eine innerhalb dieses Rahmens erkennbare Aufwärtsentwicklung gäbe. Erwähnenswert ist, daß, mit Südafrika, es bezüglich 'ressource based' immerhin ein Anteil von 4,8 % vorliegt (ohne Südafrika 1,4 %), 'medium tech' kommt auf 1,7 % (ohne Südafrika 0,2 %) und 'high tech' 0,4 % (ohne Südafrika 0,0 %). Wirklich dramatisch ist, daß Afrika im "low tech'-Bereich, also LT 1 'textile/fashion cluster' und LT 2 'other low tech: furniture' etc.' nur auf 1,5 % Weltmarktanteil kommt (ohne Südafrika 0,2 %). Dies widerspricht der Heckscher-Ohlin Theorie.

Es widerspricht dieser Theorie nicht, daß die Entwicklungsländer insgesamt ihren Anteil am arbeitsintensiven 'textile/fashion cluster' von 41,1 % auf 49,1% ausdehnen.[1383]

Schwer zu verstehen anhand von Heckscher-Ohlin ist die immer noch starke Präsenz Koreas im Bereich arbeitsintensiver Güter.[1384] Schwer anhand der traditionellen Theorien zu erklären ist auch warum Brasilien innerhalb recht kurzer Zeit einen große, relativen Verlust von Weltmarktanteilen im verarbeiteten Bereich beklagen muß, bezieht man hier die Direktinvestitionen und Lohnveredelungsproduktion in Mexiko mit ein, ist dies schon einfacher zu verstehen. Weil dies eben relative Zahlen sind, verbieten sich zudem vorschnelle Schlüsse, Brasilien kann absolut gesehen seine Medium-Tech Exporte erhöhen.[1385] Warum dort nur wenig Exporte im Bereich arbeitsintensiver Waren vorliegen ist wenigstens teilweise auf das Multifaserabkommen zurückzuführen. Ein Erklärungsversuch mit dem Argument, daß Brasilien nur komparative Vorteile im Bereich ressourcenintensiver Güter aufweisen würde, überzeugt nur zum Teil, weil auch andere Länder mehrere unterschiedliche Faktorbereiche mit Exporterfolgen vorweisen können. Im Bereich der arbeitsintensiven Güter hat Brasilien immerhin absolute Steigerungsraten aufzuweisen. In bezug auf MT 1 Automobile liegt Brasilien noch deutlich vor Thailand und China, Indien holt hier immerhin auf, der Abstand Brasiliens zu Korea und Mexiko ist aber deutlich erkennbar.[1386]

In den Bereichen Medium- und High-Tech kann gegenüber China, Korea und Taiwan nur Mexiko mithalten. Im Medium-Tech Bereich ist frappierend, daß Mexiko für einen großen Teil der Zugewinne der Entwicklungsländer in diesem Bereich verantwortlich ist, relativ gesehen gibt es nur moderate Zugewinne in Ostasien und die Anteilsverluste von Lateinamerika. Die Industrieländer haben in diesem Bereich somit weiterhin eine starke Stellung.[1387]

Absolut gesehen ist vor allem China erfolgreich. Innerhalb kurzer Zeit liegen in fast allen Bereichen Exporte verarbeiteter Produkte vor, im Medium-Tech und High-Tech Bereich sogar leicht über denen aus Korea, Taiwan und Mexiko, außer bei MT 1 Automobile.[1388]

[1383] Siehe: **Tabelle 41**.

[1384] Dies ist nicht zuletzt so, weil Korea lange Zeit über große MFA Quoten sein industrielles Wachstum stützen konnte und noch 1985 etwa mehr Textilien und Bekleidung exportiert als alle anderen Exportpositionen zusammengenommen. Siehe: **Tabelle 77**.

[1385] **Tabelle 76**; **Tabelle 42**.

[1386] **Tabelle 76**.

[1387] **Tabelle 78**. Siehe dort die Kategorie: Machinery and transport equipment less electronic. Diese verzeichnet die absoluten Handelssummen von US$ 167 Mrd. für die Entwicklungsländer und US$ 1070 Mrd. für die Industrieländer (2001). UNCTAD 2004: 91.

[1388] **Tabelle 76**.

Sowohl in Mexiko als auch China sind diese Erfolge im Medium- und High-Tech Bereich zu einem gewissen Grad auf ausländische Direktinvestitionen zurückzuführen, dies steht im Einklang mit Heckscher-Ohlin Erwartungen, wenn man die Theorie internationalen Handels nicht neoklassisch eng faßt und mobiles Kapital ausklammert. Für China gilt aber weiterhin, daß auch im arbeits- und rohstoffintensiven Bereich hohe Exporte vorliegen. Dies paßt nicht zur Heckscher-Ohlin Idee eines einzigen faktorbezogenen Vorteilsschwergewichts. Für Mexiko gilt derselbe Einfluß der Direktinvestitionen für die Maquiladora Fertigung von Unterhaltungselektronik- und Computerteilen, dazu kommen die ausländischen Investitionen in die Automobilindustrie. Dazu kommt es zu stark ausgeweiteten Anteilen der Entwicklungsländer im High-Tech Bereich.[1389]

Alles in allem behalten die Industrieländer im Bereich der komplexen Technologien eine starke Position. Es ist aber unübersehbar, daß in den Entwicklungsländern und zwar nicht nur in den asiatischen NICs und China zunehmend Fähigkeiten vorliegen nicht nur im Computerbereich erfolgreich zu sein, sondern auch "technologically demanding, scale, skill and linkage-intensive products (e.g. automobiles, machinery or chemicals)" herzustellen.[1390] Dies wiederum liegt daran, daß Firmen aus den Industrieländern dort investiert haben und dort nicht nur Lohnveredelung im Sinne von Faktornutzung (Export, Re-Import) und unter Nutzung von lokaler Inputgüter für den Export produzieren (weniger Export, Re-Import), sondern zunehmend an einer lokale Marktpräsenz interessiert sind, wobei dies Produktion für die lokalen Märkte und Exporte von Teilen und fertigen Produkten impliziert.

Der Begriff Welthandel gewinnt also erst Ende der achtziger Jahre eine Bedeutung, die den Gebrauch dieses Begriffs wirklich rechtfertigt: Noch im Jahre 1985 prägten die Industrieländer den Welthandel im Bereich Medium-Tech zu 91,7 % und den Bereich High-Tech zu 89,3 %.[1391] Mit unverminderter Aktualität ist aber heute die Frage relevant, wie kleinere und schwächere Länder von dieser neuen Öffnung profitieren können. Relevant ist diese Frage besonders vor dem Hintergrund der Anteilsverluste im Bereich der Primärprodukte und der Gesamtbewertung in bezug auf den internationalen Handel, daß eine "long-term tendency for *trade to shift from simple to complex technologies*" festzustellen ist.[1392]

11. Sektorale Entwicklungen

Oft wird in Publikationen ein sektoraler Überblick weggelassen oder ein solcher zum Anlaß genommen, sich von der Diskussion der Theorie des internationalen Handels ganz zu verabschieden, um die speziellen sektoralen Dynamiken hervorzuheben. Dies ist fragwürdig, weil sich natürlich die sektoralen Dynamiken in den Daten den o.g. Theorien widerspiegeln und sich anhand sektoraler Informationen besser verstehen läßt, wie sich der internationale Handel entwickelt und welche Wirkungsfaktoren dies beeinflussen. Der Überblick hier wird begrenzt auf Kernsektoren des

[1389] Lall 2000: 346.
[1390] Lall 1999: 1776.
[1391] **Tabelle 41**. Lall 2000: 345.
[1392] Lall 1999: 1774.

verarbeitenden Sektors: Automobile, Chemie, Eisen- und Stahl, Schiffbau, Maschinenbau, Energieanlagenbau. Nachfolgend werden Informationen zu Computer und Telekommunikationsausrüstung, Unterhaltungselektronik und dem Pharmasektor präsentiert. Zuletzt geht es um sonstige verarbeitete Produkte und Textil und Bekleidung. Der Dienstleistungshandel bleibt ausgeklammert. An diesen Sektoren sind typische Merkmale der Globalisierung und Bestimmungsfaktoren des Handels zu erkennen, die je nach Bereich unterschiedlich ausgeprägt sind. Der Leser möge es verzeihen, wenn wieder Informationen über China einbezogen werden. China ist ein Land, welches den internationalen Handel stark transformiert und dessen schnelle Verbesserung der technologischen Fähigkeiten historisch ohne Beispiel ist. Gegenüber haben sich auf dem Schachbrett des internationalen Wettbewerbs die internationalen Firmen der Industrieländer aufgestellt, deren F&E Ausgaben, organisationellen Innovationen sowie hohen Umsatz- und Profitzahlen es ebenso schwierig machen historische Vergleiche zu finden, zumal diese Firmen in den letzten fünfzehn Jahren mit der größten Zusammenschlußwelle der Geschichte auf sich aufmerksam machten, wobei es ihnen parallel dazu gelang, ihre Aktivitäten auf die ganze Welt ausdehnten.[1393]

11.1 Automobile

Die globale Automobilproduktion wird dominiert von 15 Unternehmen, die je über 1 Mill. Einheiten Jahresproduktion liegen.[1394] Von 64 Mill. Automobilen und Lkw, die weltweit 2004 produziert wurden, kommen diese Unternehmen für 54 Mill. auf. Die ersten fünf Produzenten verfügen über einen Anteil von 48 % (2004), einen Anteil, den die ersten fünf Produzenten (in anderer Zusammensetzung) schon einmal 1981 hatten. Im Jahre 1994, vor den großen Zusammenschlüssen, war der Anteil der Top 5 auf 25 % abgesunken, sodaß hier ein Dekonzentrationsprozess zu beobachten war.[1395]

Grundlegend für das Verständnis dieser Industrie ist, daß Automobile kein standardisiertes Produktzyklusgut im Sinne von Raymond Vernon sind, sondern daß Forschung- und Entwicklungsaktivitäten sowie Designfähigkeiten nötig sich, um sich erfolgreich auf dem Markt zu positionieren.[1396] Jeder der weltgrößten Automobilhersteller verfügt über F&E Ausgaben von teils deutlich über US$ 3 Mrd. jährlich.[1397] Dies heißt umgekehrt, daß für Firmen, die nicht über diese Fähigkeiten verfügen, substantielle Markteintrittsbarrieren bestehen, die das Aufholen einzelner Firmen in Entwicklungsländern stark erschweren.[1398]

[1393] Siehe dazu Kleinert/Klodt 2000: 4-23; sowie umfassend OECD 2001b; diese hatten etwa 1999 einen Wert von US$ 1790 Mrd. Siehe Hermanns 2005a: 27, 114.

[1394] Siehe: **Tabelle 79**.

[1395] OECD 1996: 170; die größten fünf Unternehmen produzieren 21,6 Mill. Automobile (ohne Lkw), bei einer weltweiten Produktion von 44,2 Mill. Die obersten fünf Konzerne sind General Motors; 4,5 Mill.; Toyota, 5,8 Mill.; Ford/Jaguar/Volvo: 3,4 Mill.; VW: 4,8 Mill.; PSA/Peugeot: 3 Mill. Daten für 2004 aus CCFA 2006. Siehe auch **Tabelle 79** und **Tabelle 81**. Zwischendurch hatte sich die Konzentration in bezug auf die weltweite Produktionsmenge gesehen etwas abgemildert. So lagen 1994 sämtliche Konzentrationswerte im Vergleich zu 1981 deutlich niedriger. Dies war aber vor der Zusammenschlußwelle in den neunziger Jahren. Auf dem Niveau der einzelnen Industriestaaten spiegelt sich, sieht man von Frankreich, Italien, Schweden, Korea ab, bei denen die Top 2 100 % erreichen, diese Dekonzentration ebenfalls wieder. Hier verloren die Top 2 hohe Marktanteile: USA 1980: 83 %; 1993: 67 %; Deutschland 1980: 54 %; 1993: 51 %; Japan 1980: 61 %; 1991: 50 %. Dies sind Produktionswerte, die den Handel nicht einbeziehen. OECD 1996: 170.

[1396] Früh erkannt von Jones/Womack 1985: 401; bestätigt auch in Womack et al. 1994: 138-144; Nolan 2001: 507, 532-536.

[1397] Siehe: **Tabelle 81**.

[1398] "In 'latecomer' countries, the state has also been crucial in those cases of successful 'catch-up' at the firm level in the auto industry. These examples have been an inspiration for China in developing its policy towards the auto industry. As we shall see, its strategy has been firmly

Die Autoindustrie hat sich von ihrer fordistischen Ausrichtung, alles selbst produzieren wollen, entfernt. Zunehmend wurden in den letzten Jahren Komponentenhersteller wichtig, die unter immer größerem Druck standen, Kosten zu senken. Um dies zu erreichen vergrößerten sich diese Unternehmen und versuchen Skalenökonomien zu erreichen. Dies gelang auch deshalb, weil teils an mehrere Hersteller geliefert wird. Ebenso wurden die Komponentenhersteller bewußt von der Ursprungsfirma abgespalten. Die Zahl der Komponentenhersteller hat sich von 30.000 1990 auf 8000 im Jahr 2000 verringert und es wird erwartet, daß sie weiter absinkt.[1399]

Weil es zu Kostenvorteilen führt, wenn die Komponentenfirmen in der Nähe der Automobilproduktion gelegen sind, sind die führenden Komponentenhersteller[1400] den Investitionen der Automobilhersteller in das Ausland gefolgt und sind ebenso weltweit präsent. Delphi (1999 von General Motors abgespalten) hat 168 Produktionsstätten in 37 Ländern und 210.000 Angestellte. Robert Bosch hat 120 Produktionsstätten weltweit. Valeo 129 Produktionsstätten, darunter 5 in China. Denso besitzt 72 Produktionsstätten in Japan, 29 in Europa und Nordamerika, 30 in Entwicklungsländern, darunter 5 in China. Die Top 10 der Komponentenherstellern geben 1998 je über US$ 300 Mill. für F&E aus und die Tendenz geht dahin, daß immer komplexere Module bzw. Systeme zum Einbau hergestellt werden.[1401] Bosch hat 1998 F&E Ausgaben von US$ 2,1 Mrd. (größer als Boeing US$ 1,8 Mrd.).[1402] Für sämtliche der Firmen in den Unterkategorien der Zulieferer hat es Firmenzusammenschlüsse gegeben, sodaß sich starke Akteure gegenüber stehen. Für Räder hält eine Firma nach einem Zusammenschluß 35 % der U.S. Marktes. Pilkington Glass, zuständig für Automobilgläser, liefert für 25 % der Weltnachfrage. Bei Bremssystemen teilen sich die Top 4 Firmen 87 % der weltweiten Verkäufe. Breed, eine Firma für Airbags und Anschnallgurte hat 60 Produktionsstätten in 60 Ländern.[1403] Bei den Reifenherstellern hält Goodyear 22,5 %, Michelin und Bridgestone 18,5 %, Pirelli und Continental je 11 %.[1404] Würden alle chinesischen Reifenfirmen fusioniert werden, entstünde eine Firma, die nur 1/5 so groß wäre, wie die Top 3 Firma der Reifenbranche.[1405] Bei aller Überlegenheit dieser internationalen Komponentenhersteller, ist es generell weiterhin so, daß weniger aufwendige Teile billiger in Schwellenländern hergestellt werden können.[1406] Deshalb bleibt eine gewisse Nervosität gegenüber den chinesischen technologischen Fähigkeiten im Automobil- und Komponentenbereich bestehen, so ist die staatliche Firma AVIC ein Produzent u.a. von

---

built on the belief that the industry should construct a small number of powerful auto assemblers and components firms that can compete on the 'global level playing field'. However, during the period that China has been trying to build its indigenous industry almost from scratch, the international environment of the auto industry has changed beyond recognition. The task of 'catch-up' at the level of the firm is now vastly harder for potential competitive firms on a world scale than it was the case ten years ago. The 1990s saw a dramatic opening up of world markets to international competition and internationalization of production. The intensity of inter-firm competition increased greatly. Only the lowest-cost manufacturers could survive. Scale became even more important than before in achieving minimum cost. Larger scale, along with effective management, enabled cost reductions per unit in R&D, vehicle development costs, marketing and procurement." Nolan 2001: 532.

[1399] Nolan 2001: 519.

[1400] Siehe: **Tabelle 82**.

[1401] Nolan 2001: 521.

[1402] Nolan 2001: 535.

[1403] Nolan 2001: 525.

[1404] Nolan 2001: 528.

[1405] Nolan 2001: 529.

[1406] Beispiel Korea. Jones/Womack 1985: 405.

Automobilkomponenten, bietet aber ebenfalls Automobile und Motorräder an.[1407] Die USA hat etwa für Bremsscheiben produziert von genuin chinesischen Firmen bereits Antidumpingzölle erhoben.[1408]

Ausnahme von diesem Trend weg vom Fordismus ist die Motorenherstellung, die ebenso hohe F&E-Kosten verursacht und Skalenökonomien bei der Produktion aufweist, welche bislang bei den Herstellern verbleibt.[1409] Allein im Dieselmotorenbereich haben sich selbstständige Komponentenhersteller entwickelt: In den USA haben sich drei Hersteller von Truck-Dieseln als eigenständige Firmen etabliert, Detroit Diesel, Cumming und Caterpillar, letztere hat in den neunziger Jahren zwanzig eigenständige Dieselmotorfirmen aufgekauft.[1410]

In den letzten 20 Jahren liegt der Anteil der Automobilindustrie an der Wertschöpfung der Industrieländer bei 10 %, in Entwicklungsländern steigt der Wertschöpfungsanteil von 1980: 5,7 % auf 2001: 10,6 %. Im Jahre 2000 finden weltweit in 55 Ländern 11 Mill. Personen in diesem Bereich Beschäftigung, in China allein 3 Mill., dies liegt dort aber auch daran, daß noch nicht alle ineffektiven Firmen[1411] geschlossen wurden.

Die globalen Automobilexporte liegen 2003 bei US$ 723 Mill., dies stellt 10 % des Welthandels dar. Europa, USA, Japan und Korea dominieren 85 % bis 90 % dieses Handels. Bemerkenswert hinsichtlich der Struktur des Welthandels ist, daß die USA 2003 für US$ 69,3 Mrd. exportiert, aber für US$ 181 Mrd. Automobile einführt. Der U.S. Anteil der Weltimporte steigt von 1980: 20,3 % auf 2003: 28,7 %. Die EU-15 hat dagegen Extra-EU-Exporte von US$ 124,97 Mrd. und Importe von US$ 66,52 Mrd. vorzuweisen. Japan ist führend in den Exporten, mit US$ 102,73 Mrd. und Importen von US$ 11,13 Mrd.. Mexiko taucht als Exporteur mit US$ 30,13 Mrd. auf, importiert aber für US$ 20,19 Mrd., wohingegen Korea US$ 22,36 Mrd. exportiert und in der Liste wichtiger Automobilimporteure nicht auftaucht. In China steigt der Anteil an der heimischen Wertschöpfung von 1980: 3,4 % auf 2001: 7,9 an, Automobilexporte liegen 2003 bei US$ 3,57 Mrd., Importe bei US$ 12,78 Mrd.[1412]

Interessanterweise wirken aber nicht nur Faktoren in Richtung einer Steigerung des Welthandels. Die international ausgreifenden Investitionen, die teils durch protektionistische Maßnahmen in den achtziger Jahren mit ausgelöst wurden, haben dazu geführt, daß etwa japanische Unternehmen nicht mehr soviel in die USA exportieren, weil sie vor Ort produzieren. Ihre Exporte in die USA gehen von 2,3 Mill. 1985 auf 1,5 Mill. 1999 zurück, während Japan innerhalb der USA 1998 2,1 Mill. Einheiten Automobile produziert. Protektionistische Maßnahmen und die Möglichkeit diese Maßnahmen einzusetzen, haben in diesem Fall in massiver Art und Weise Investitionen angezogen und es gibt aber auch nach dem Auslaufen dieser Maßnahmen immer noch ein implizites Einverständnis, daß Japan seine Exporte in die USA nicht steigert.[1413]

[1407] Dies ist ein Staatskonzern, der eigentlich Militärflugzeuge baut, aber aufgrund der geringen Militärausgaben Chinas (bis vor kurzem), dazu überging, alles mögliche andere zu produzieren, von Haushaltwaren, über Motoren, bis zu Klimaanlagen und Textilmaschinen. Und eben auch Autos (127.000 Produktionskapazität 1997) und Motorräder (997.000, 13 % des chinesischen Marktes) etc. Siehe Nolan 2001: 198. Dieser Konzern ist mittlerweile in zwei Teile aufgespaltet worden: Siehe AVIC 1 Information 2006; AVIC 2 Information 2006.

[1408] USITC 2006: 3.

[1409] Nolan 2001: 529.

[1410] Nolan 2001: 529.

[1411] Siehe oben Exkurs China, Punkt 6.3.

[1412] OECD 2005: 52-54. Siehe: **Tabelle 83**; siehe auch **Tabelle 84**.

[1413] Siehe die Informationen zum U.S. Japan VER und das implizite Einverständnis danach in Abschnitt 'I', Punkt 2.

Der Automobilhandel wird somit von der EU, Japan und den USA dominiert, dazu gehören mittlerweile Korea und Mexiko, die sich als wichtige Exporteure etabliert haben. Die starke Stellung der ersten vier dieser Länder liegt auch daran, daß die Automobilindustrie F&E intensiv ist, die F&E Ausgaben steigen von 1973 bis 1992 von 2,4 auf 3,3 % des Produktionswerts, über dem Durchschnitt der verarbeitenden Industrie.[1414] Hierdurch können die Industrieländer ihre innovations- und technologiebezogenen absoluten Ricardo- und kapitalbezogenen Heckscher-Ohlin Vorteile ausspielen. Ebenso entwickelt sich ein Intra-Industriehandel aufgrund unterschiedlicher Konsumentenpräferenzen.

Über diese Länder hinaus haben sich Polen, die Tschechei, Ungarn, Brasilien, Türkei, Slowakei, Thailand, China und Taiwan als signifikante Exporteure etabliert. Nicht nur die Komponentenherstellung sondern auch die Automobilproduktion hat sich internationalisiert, d.h. in vielen Ländern der Welt sind die wichtigen Automobilkonzerne mit Produktionsstätten präsent, dieser Prozess begann seit Ende der achtziger Jahre mit einer umfassenden Übernahme- und Investitionstätigkeit, die zuerst einmal sich auf die Industrieländer selbst bezog, sich dann aber weltweit ausweitete.[1415]

Diese Internationalisierung ist nicht gleichmäßig erfolgt, sondern es sind Schwerpunkte in bestimmten Regionen entstanden: Die Produktion findet 2004 in Nordamerika zu 25 % statt, in Südamerika 4 %, in der EU-15 zu 26 %, in anderen europäischen Ländern einschließlich der Türkei zu 6 %, in Japan 16 %, in Südkorea 5 % und in anderen Ländern, also vor allem Asien 16 %.[1416] Afrika ist allein mit Südafrika vertreten.[1417] Diese Verteilung hat mehrere Gründe, dabei sind Länder, die aufgrund ihrer niedrigen Lohnkosten als Sprungbretter in andere Märkte dienen, Mexiko in die USA, Polen und die Tschechei in die EU, dabei sind aber auch Ländern, die noch über mehr oder weniger Zollschutz verfügen und dadurch ausländische Investoren anlocken können, die dort im Gegenzug zum Marktzugang, eine Automobilproduktion aufbauen. Hier sind insbesondere China, Indien, Brasilien und Rußland zu nennen. Es sind aber auch kleinerer Länder, die mit Zöllen versuchen, eine eigene Industrie ohne ausländische Unternehmen aufzubauen, Malaysia, oder die auf diese Weise ausländische Firmen anzulocken, Thailand und Indonesien.[1418] Hier besteht nur das Problem mindestens 500.000 wenn nicht 1 Mill. Einheiten zu erreichen, um Kostenvorteile durch Massenproduktion zu aktualisieren.[1419] Einige dieser Ländern verfügen über eigene Firmen-Projekte, die wenigstens ansatzweise Skalenökonomien erreichen. In Indien schafft Telco (Tata) immerhin 181.965 Einheiten, das Joint Venture des indischen Staates mit Susuki Maruti Udyog Ltd. ist

---

[1414] OECD 1996: 165.

[1415] Japan investiert zuerst einmal in den USA und in England. Die USA investiert in Europa. Europäische Firmen konzentrieren sich erst auf Europa d.h. Spanien und Osteuropa. In den USA werden 1995 18,4 % der Automobile in neugegründeten Fabriken ausländischer Investoren produziert, die Verkäufe importierter Wagen geht auf 20 % der Verkäufe in diesem Jahr zurück, der niedrigste Wert seit 1978. In England produzieren dagegen U.S. Firmen 45 % der Automobile, in Kanada kommen U.S. Unternehmen für 83 % der Verkäufe auf. OECD 1996: 182-188; zu den Komponentenherstellern Nolan 2001: 519-531.

[1416] **Tabelle 85**; aus CCFA 2006.

[1417] In Südafrika liegen 1999 Verkäufe von 295.000 Einheiten vor. Produktionszahlen können hier leider nicht präsentiert werden. Auto International in Zahlen 1999: 395. Siehe Abschnitt 'F' dort sind einige afrikanische Länder erwähnt, in denen Automobil- bzw. Lkw Montage stattfindet. Ebenso wird in Abschnitt 'E' darauf hingewiesen, daß Kenya keine Skalenökonomien erzielt, mit drei Autoherstellern, die in reinen Montagewerken jeweils 5000 Autos jährlich herstellen. Trade Policy Review Kenya 2000: 68.

[1418] Zu Indonesiens Schwierigkeiten bei einer stark fragmentierten Produzentenstruktur Skalenökonomien zu erreichen. Hermanns 2005: 33-35.

[1419] **Tabelle 86**. Nolan 2001: 502-504; **Tabelle 87**. Schmidt 1996a: 87.

erfolgreicher (393.837 Einheiten, 1999).[1420] Diverse Hersteller liegen in Indien aber deutlich unter diesen Zahlen und es ist damit unklar, ob sie ohne Zollschutz oder bei einer Restrukturierung überleben könnten.[1421] Indonesien besitzt einen besonders stark fragmentierten Markt, der zwar zollgeschützt ist, auf dem aber kein Hersteller Skalenökonomien erreicht.[1422] In Rußland erreicht Autovaz (ex Lada) 677.687 Einheiten.[1423] In China gibt es neben den internationalen investierten Joint Ventures im Personenwagenbereich, die den Markt von 2003 4,9 Mill. Automobilen[1424] beliefern, noch lange Zeit genuin chinesische Unternehmen. Im Lkw Bereich Dongfeng und Yiqi, die relativ große Outputzahlen erreichen 113.000 und 156.700 Einheiten und damit zusammen die Zahlen vom Marktführer DaimlerChrysler erreichen. Die Profite liegen allerdings nicht bei US$ 1 Mrd. wie bei letzterem, sondern bei US$ 21 Mill.[1425] Obwohl es in China 80 Lkw Hersteller gab, war die Produktion schon in dieser Zeit konzentriert, Dongfeng und Yiqi erreichten immerhin 1/3 des Outputs.[1426] Dongfeng arbeitet bei der Dieselmotorenproduktion mittlerweile in einem Joint Venture mit amerikanischen Hersteller Cumming zusammen, weil die eigenen technologischen und finanziellen Fähigkeiten nicht ausreichen.[1427] In einem weiteren Joint Venture im Dieselmotorenbereich in China erhält der Investor Perkins eine 60 % Anteil, also vollständige Kontrolle. Dies ist teils im Komponentenbereich auch der Fall.[1428]

Box Brasilien: Die Autoproduktion in Brasilien folgt der Inlandsnachfrage und ist schwankend, 1997 lag die Produktion bei 1,6 Mill. Einheiten, 1999 bei 1,1 Mill. Einheiten, 2004 sind es 1,7 Mill. Einheiten (eingeschlossen Lkw 2,2 Mill. Einheiten). Gegenüber einer Produktion, die sich seit 1975 quasi auf demselben Niveau von ca. 700.000 Einheiten befunden hat, ist damit ein klarer Aufwärtstrend zu bemerken.[1429] Weiterhin exportiert Brasilien für US$ 5,1 Mrd. Autoteile, im Jahre 2003.[1430] Zu erkennen ist weiterhin, daß einige der traditionell binnenmarktorientierten Unternehmen halbherzig zu exportieren beginnen, einem klaren Aufwärtstrend im Export verzeichnen etwa VW und GM, welche Skalenökonomien in der Produktion erreichen und den Markt dominieren.[1431] Das Erreichen von Skalenökonomien liegt auch daran, daß sich die Hersteller zunehmend auf Kleinwagen konzentrieren, 71 % der Produktion (2001).[1432] Grund für diesen Exporttrend sind sicher auch Regeln, denen die Automobilproduzenten durch die brasilianische Regierung unterworfen sind.[1433] Auch in

[1420] Auto International in Zahlen 1999: 139.

[1421] So etwa Hindustan Motors mit 25.933 Einheiten. Auto International in Zahlen 2000: 139.

[1422] Aswicahyono et al. 2000: 224-227; Hermanns 2005a: 34.

[1423] Auto International in Zahlen 1999: 237.

[1424] JETRO White Paper Trade and Investment 2004: 34.

[1425] Diese Firmen haben zuerst versucht, mit chinesischer Technologie zu überleben. Nun arbeitet Dongfeng im Dieselmotorenbereich mit Cummings aus den USA zusammen. Ausführlich Nolan 2001: 542.

[1426] Nolan 2001: 553.

[1427] Nolan 2001: 547.

[1428] Im Komponentenbereich bei Asimco, in 13 Joint Ventures. Nolan 2001: 545, 547.

[1429] Anfavea Yearbook 2006: 54; Auto International in Zahlen 2000: 47.

[1430] Anstieg zwischen 1998 und 2003 liegt bei 6,3 % jährlich. Wert eingeschlossen Reifen. Trade Policy Review 2004: 134.

[1431] Produktion Automobile (ohne Lkw etc.) im Jahr 2004. VW produziert 502.554 Einheiten. Die Exporte liegen 1995 bei 24.980, 2004 dann bei 145.637. GM liegt bei einer Produktion 484.805 Einheiten, bei Exporten von 2004: 145.637 und 1995: 24.980. Fiat produziert 370.252 Einheiten (Exporte 1994: 151.173; 2004: 59.017). Afavea Yearbook 2006: 87-129. Exportmärkte für Brasilien sind 2002 Argentinien (14,9 %) und Mexiko (32,7 %), neu kommt China (12,4 %) hinzu. Trade Policy Review Brazil 2004: 134. Trade Policy Review 2000: 90-93.

[1432] Ferraz et al. 2003: 39.

[1433] Für US$ 1 Exporte dürfen die Hersteller für US$ 1,03 Automobile und Teile importieren. Dazu kommen Mindestinlandregeln und Anreize für Investitionen in abgelegeneren Landesteilen. Diese Maßnahmen waren Grund für Konsultationen bei der WTO und es gab eine Abmachung mit der U.S Regierung diese auslaufen zu lassen. Trade Policy Review 2000: 90-93. Ob diese Maßnahmen noch in Kraft sind,

Brasilien gibt es weitere multinationale Firmen, die sich zu etablieren versuchen, es scheint aber so, daß nur für 3 bis 4 Firmen auf dem dortigen Markt für Personenkraftwagen Platz ist. Weil Fiat stagniert, scheinen derzeit Toyota, PSA Peugeot und Honda ihre Chancen wahrnehmen zu wollen.[1434]

Substantielle Aktivität im Automobilbereich weisen, wie schon teils angedeutet, Taiwan, Thailand, Malaysia, Indonesien und Südafrika auf. Bei diesen Ländern liegen die Produktionszahlen aber niedriger und verteilen sich teils zudem auf mehrere Produzenten. Thailand schafft mit einer Zollpolitik Anreize für die heimische Produktion zu schaffen, es findet eine Spezialisierung auf Autoteile und die Produktion kleiner Pick-up Lkw statt. Die Nachfrage auf dem heimischen Markt vermag keine skalenoptimale Fahrzeugproduktion mehrerer Hersteller zu tragen.[1435] Thailand ist allerdings als "global center of production for one-ton pickup trucks" auserkoren und wird, neben China, als zweites Zentrum der Automobilproduktion in der Region gesehen.[1436] Offenbar weist kaum eines dieser Länder eine industriepolitische Schwerpunktsetzung wie in Malaysia auf, dort erreicht der heimische Proton Konzern 172.045 Einheiten (1999).[1437] Malaysias Proton wurde 1983 als staatliches Unternehmen gegründet, aber in einer Kooperation mit Mitsubishi betrieben. Es dauerte mehr als zehn Jahre, bis daraus ein offenbar recht erfolgreiches Unternehmen geformt war, erste Exporte erfolgten 1991.[1438] Dieser Aufbau erfolgte unter hohem Zollschutz, teils 300 %, der verbliebene Anteil von Mitsubishi (7,4 %) wurde neulich durch den Staat gekauft.[1439] Ein weiteres Beispiel für Industriepolitik im Automobilbereich ist Taiwan, hier werden 1996 650.000 Automobile hergestellt mit 120.000 Angestellten, dies erfolgt unter einem Außenschutz von Zöllen von 30 % bis 42 %, zudem werden mit U.S. und EU Importeuren Quoten ausgehandelt. Die Automobilindustrie Taiwans wird in der Literatur nicht als überlebensfähig eingeschätzt. [1440]

Charakteristisch für die nächsten Jahre wird auf weltweiter Ebene der Anstieg des Handels mit Automobilteilen werden, welcher zu einer Auslagerung eines Teils der Wertschöpfung in Entwicklungsländer führen wird. Japan importiert 1997/1998 26 % seiner insgesamt importierten Inputs für die Automobilindustrie aus Ländern mit Lohnkostenvorteilen, die USA kommt auf 23 %

---

kann nicht verifiziert werden, sie werden aber nicht mehr erwähnt in: Trade Policy Review 2004: 134-135. Siehe ausführlich für die Geschichte dieser Maßnahmen in Brasilien die Länderstudie in Abschnitt 'G'.

[1434] Toyota mit einer Produktion 53.131, Honda 56.544 und PSA Peugeot 65.342 erreichen sicher noch nicht zufriedenstellende Skalenökonomien in der Produktion. Afavea Yearbook 2006: 87-129.

[1435] Im Jahre 1999 lag der Zoll für fertige Automobile bei 80%, erhöht gegenüber 42% 1997; der Zoll für Montagebausätze wird von 22% auf 33% erhöht. Trade Policy Review Thailand 1999: 99; Trade Policy Review Thailand 2003: 77. Die heimische Nachfrage steigt in Thailand an. Trade Policy Review Thailand 2003: 12. Die Autoproduktion für den heimischen Markt ging 2005 leicht zurück auf 276.000 Einheiten. Exporterfolge stützen sich auf die Teile (Motoren 1996: 801.000; 2005: 7,9 Mill.) und die Produktion kleiner Lkw. Daneben gibt es in Thailand, ähnlich wie in vielen anderen asiatischen Ländern noch eine vitale Motorräderproduktion. Thai Automotive Institute 2006.

[1436] Dies ist die Meinung von Automobilproduzenten aus den USA, Europa und Japan, welche sämtlich dort investieren. Toyota hat im August 2004 beschlossen die Produktion von sog. 'innovative international multipurpose vehicles', darunter Pickups, von 88.000 (2002) auf 200.000 zu steigern. JETRO White Paper Trade Investment 2004: 17-18.

[1437] Auto International in Zahlen 2000: 187. Ist nicht in den CFFA Daten enthalten.

[1438] Die staatliche/private Zusammenarbeit, bei der Mitsubishi involviert ist, wird erwähnt in Ja 1999: 9. Gegründet wurde Proton als staatliches Unternehmen. Dazu Lall 1995: 762, 767. Ob die Industriepolitik immer konsequent gewesen ist, ist bezweifelbar. So sind neben Proton noch 10 weitere Montageunternehmen in Malaysia aktiv gewesen, die für 30 % des Marktes aufkamen, obwohl der Markt klein ist. Die Nachfrage schwankt, 1985 70.147 Einheiten, 1987 34.138 Einheiten. UNIDO Malaysia 1991: 100-101.

[1439] Trade Policy Review Malaysia 2006: 54, 89. Siehe weiter unten zu Problemen durch die ASEAN Liberalisierung.

[1440] Schon vor einiger Zeit wurde damit begonnen. Amsden 1985: 92. Mit Toyota wurden die Verhandlungen abgebrochen, weil die taiwanesische Seite zu hohe Forderungen stellte, danach wurde die Politik liberaler, aber nicht erfolgreicher. Wade 1990: 102.

und Deutschland auf 29 %.[1441] Deutschland und Japan konnten einen Druck auf Arbeitsplätze und Löhne im Automobilteilebereich dadurch abwenden, weil sich ihre Komponentenindustrie auf Produkte mit hoher Ausbildungs- bzw. Forschungsintensität konzentriert hat.[1442] In Deutschland kommt dazu, daß Nähe weiter eine Rolle spielt und aus weiter entfernten Regionen deutlich weniger Teile bezogen werden als aus Spanien oder der Tschechei.[1443]

Auch handelspolitische Instrumente haben einen Einfluß auf den Automobilhandel und die Entwicklung der Industrie. Interessanterweise verfügt die EU noch über einen 10 % Zoll auf importierte Automobile und 10 % bis 16 % für Busse und 22 % für die meisten Lkw[1444] und die USA erhebt einen Zoll von 2,5 % Automobile und einen 25 % Zoll auf Lkw. [1445] Der letztere Zoll gilt auch für die dort populären Pick-ups, was zur Folge hat, daß die Produktion von ca. 7 Mill. Einheiten Automobile in den USA zollgeschützt stattfindet[1446] (deshalb auch die Angst von U.S. Senator Levin vor einem Freihandelsabkommen mit Thailand, das davon eine Ausnahme enthalten könnte[1447]).[1448] Mexiko verfügt über einen Zoll von 14,5 %, Australien und Neuseeland senkte seinen Zoll von 32,2 % (1993) auf 15 % (2000) ab.[1449] Dazu wird der Automobilhandel durch Ursprungsregeln beeinflußt, so wird NAFTA Ursprung erst dann akzeptiert, wenn 62,5 % der Komponenten dort entstammen. Erst dann ist zollfreier Export von Mexiko oder Kanada in die USA möglich.[1450] Dies war ein Grund dafür, daß in Mexiko substantielle Investitionen u.a. europäischer Hersteller erfolgten, denn ohne die Produktion vieler Teile vor Ort hätten sie nicht von dort aus in die USA exportieren dürfen. Brasilien (35 % Common External Tariff, MERCOSUR[1451]) und Indien (45 %[1452]) nutzen ebenfalls höhere Zölle.[1453] Für Motoren erhebt die EU 1999 noch einen Zoll von 4,2 %.[1454] Es sind also nicht nur einige Entwicklungsländer, die Zölle erheben, um Anreize für eine heimische Montage und eine zukünftige heimische Produktion aufrechtzuerhalten.

[1441] Spatz/Nunnenkamp 2002: 12. Noch im Jahre 1993 dominieren beim Handel mit Autoteilen die traditionellen Produzentenländern, besonders Deutschland, den diesbezüglichen Handel, insgesamt gesehen werden die meisten Autoteile aber lokal produziert. Damals läßt sich nur bei wenigen Herstellern ein Trend feststellen, daß Autoteile global bezogen werden, bei Ford und General Motors in Deutschland etwa. OECD 1996: 173, 175.

[1442] So die These von Spatz/Nunnenkamp 2002: 39-42.

[1443] Spatz/Nunnekamp 2002: 25.

[1444] Siehe EU Zolltarif 1999: 431-432; Trade Policy Review European Communities WT/TPR/S/72, 14. June 2000: 100. Durchschnittliche Importzölle betragen im Automobilbereich in Japan 0,6 %, den USA 2,5 % und der EU 9,5 % im Jahre 1992. Bletschacher 1992: 72.

[1445] Siehe für die U.S. Light-Trucks die Positionen: 8704.21.00; 8704.22.50; 8704.23.00; 8704.31.00; die Lkw finden sich in 8704.32.00; 8704.90.00. USA Zolltarif 2004: 1682-1683.

[1446] Light Trucks werden 6,9 Mill. Einheiten 1999 produziert, davon 2 Mill. von GM und 1,2 von Ford. Siehe Auto International in Zahlen 2000: 335. Es gab 1989 den Versuch, Mini-Vans und Landrover in die Truck Zollkategorie einzuordnen, dies wurde aber vom Finanzministerium rückgängig gemacht. OECD 1996: 196.

[1447] Levin 2006: 3.

[1448] Trade Policy Review European Communities WT/TPR/S/72, 14. June 2000: 100.

[1449] OECD 1996: 196. In Australien findet eine Produktion von 1999: 320.000 Einheiten statt, seit 1995 fast unverändert. Auto International in Zahlen 2000: 395.

[1450] OECD 1996: 199.

[1451] Trade Policy Review Brazil 2000: 92.

[1452] Die Zollspitze von 105 % bezieht sich auf gebrauchte Automobile. Trade Policy Review India 2002: 32; in den neunziger Jahren bestanden zusätzlich, aufgrund der Zahlungsbilanzmaßnahmen Indiens, mengenmäßige Beschränkungen und eine Lizensierungspflicht. Von den gesamten Importen Indiens waren deshalb nur 1 % Automobile, siehe auch Trade Policy Review India 1998: 218-219.

[1453] Als Brasilien Mitte der neunziger Jahre Schwierigkeiten mit seiner Zahlungsbilanz bekommt, werden Zollkontingente für Automobile benutzt: Japan 22.025 Einheiten (44%), Korea 14.467 Einheiten (29%) und die Europäische Union 13.508 Einheiten 26%.. Dieses Quotensystem wird bis 1999 aufrechterhalten. Trade Policy Review 2000: 7-9, 92.

[1454] KN 8407 34 30; KN 8407 34 99. Für die meisten anderen Komponenten liegen die Zölle sehr niedrig, etwa bei 1,7 %. Zolltarif EU 1999: 370.

Der Automobilbereich bleibt somit schillernd. Er ist geprägt von einer Internationalisierung der Produktion und überlegenen Firmen, die u.a. ihre nicht so hohen Skalenökonomien bei einigen Modellen, teils ausgelöst durch Designmißerfolge, mit großen Distributionsnetzwerken wettzumachen versuchen. Es ist insgesamt schwer zu sagen, welche Einflußgröße bei der Produktion vor allem ausschlaggebend ist: Es ist kaum möglich, beispielsweise zwischen F&E (überlegene Industrieländer) oder Lohnkosten (überlegene Entwicklungsländer), zu polarisieren. Das Auto der Zukunft wird von beiden Aspekten geprägt sein, dazu kommt, daß die Struktur des internationalen Handels sehr weitgehend durch die Geschäftspolitik der bestehenden Multis aus den Industrieländern bestimmt werden wird.

Historisch gesehen spielen Lohnkosten beim Aufbau der Produktion keine ausschlaggebende Größe, es kommt auf Lerneffekte an. So kostete die Produktion der 'Pony' von Hyundai 1979 in Südkorea schätzungsweise 3.972 US$ bei eine Stundenlohn von 1$. In Japan produziert Toyota den Corolla für 2.300 US$ bei einem Lohnstundensatz von 7$, also 42 % billiger.[1455]

Entwicklungsländer verfügen zwar über komparative Vorteile im Automobilbereich, wenn, wie in den achtziger Jahren in Brasilien auf massiven Kapitaleinsatz verzichtet wird und von erfahrenen Herstellern auf relativ arbeitsintensive, eben lohnkostengünstige Art und Weise produziert wird.[1456] Schon damals hätte aber dort eine kapitalintensivere Produktion erfolgen können. Interessant ist der Lkw Bereich. Die Produktion schwerer Nutzfahrzeuge ist arbeitsintensiv und läßt sich mit weniger Kostennachteilen bei weniger großen Produktionszahlen durchführen.[1457] Dabei haben Entwicklungsländer somit klare Vorteile, unklar bleibt, ob sich der Transport von Asien nach Europa lohnt. Dies wird sich spätestens dann klären, wenn bei uns der erste Dongfeng Lkw zu sehen ist.

11.2 Chemische Industrie

Bereits seit 1988 erfolgte 50 % der Produktion deutscher Chemieunternehmen im Ausland. Investitionen steigen in den neunziger Jahren an und liegen 1993 mit DM 9 Mrd. auf dem Niveau der Investitionen im Inland.[1458] Für 1993 liegt der Wert der Auslandsproduktion bei 70 % der Inlandsproduktion.[1459] Derzeit investieren deutsche Unternehmen investieren massiv in China, ein Markt, der durch seine vielen Vorwärtskopplungen sich gemäß den Vorstellungen der dynamischen Theorie entwickelt.[1460] Insgesamt gesehen expandiert der weltweite Chemiemarkt in hohem Tempo, nicht nur in China gibt es einen stark steigenden Konsum von Chemieprodukten.[1461] Die Frage stellt sich, inwiefern kleine Entwicklungsländer in diesen Markt integriert werden können. Sichtbar wird an China das Problem der Restrukturierung der Industrie, wenn diese von vielen kleineren Betrieben

[1455] Struck 1995: 57.

[1456] Fischer/Nunnenkamp et al. 1988: 95-96.

[1457] Auch hier ist eine Mindestzahl nötig. Dabei sind aber keine Skalenökonomien wie im Pkw-Bau nötig. Struck 1995: 58.

[1458] Wilmes 1996: 36.

[1459] Härtel et al. 1996: 131.

[1460] Von den mehreren Projekten des größten Chemiekonzerns der Welt, BASF, kann das Werk in Nanjing in Kooperation mit dem chinesischen Erölkonzern Sinopec erwähnt werden, mit einer Investitionssumme von Euro 2 Mrd. Perlitz 2005: 2-7.

[1461] Siehe: **Tabelle 88**.

geprägt war.[1462] Die Chemieindustrie überdeckt sich teils mit den großen Ölkonzernen (BASF und auch Shell bauen etwa in Joint Ventures Ethylen Produktionskapazitäten in China auf[1463]), die mit immer größeren und dadurch kostengünstigeren Raffineriekomplexen die Grundstoffe für die Chemie bereitstellen.[1464] In der chemischen Industrie kommen die Top 30 Firmen aus den USA (8), aus der EU (15), aus dem sonstigen Europa (3) aus Japan (3) und aus dem Rest der Welt (1), wobei diese 29 % der weltweiten Chemieverkäufe erreichen.[1465] Hinsichtlich der weltweiten Produktionsanteile kommt 1997 Lateinamerika auf 4 % und Asien auf 12 %. Die USA halten 28 %, Europa 31 %, Japan 15 %.[1466] In den letzten Jahren ist die EU der große Gewinner, zwischen 2000 und 2003 kann sie ihren Anteil an den Weltexporten von 52,3 % auf 55,7 % erhöhen, Japan liegt bei 6,0 % und 4,9 %, die USA bei 14,1 % und 11,5 %.[1467] China schafft eine mäßige Ausdehnung der Weltmarktanteile von 1990 1,3 % auf 2003 2,5 %, Indiens Steigerung von 0,4 % auf 0,9 % in demselben Zeitraum ist immerhin eine positive Entwicklung, aber weniger beeindruckend.[1468] In bezug auf enger definierte Bereiche wird die Spezialisierung Asiens deutlich, dort sind etwa signifikant höhere Synthetikfaser- und Plastikproduktionskapazitäten vorhanden, als für den Grundstoff Ethylen.[1469] Der Handel ist beispielsweise 1998 noch klar von den Triadeländern dominiert, die auch signifikante Handelsüberschüsse gegenüber Lateinamerika und Asien erwirtschaften.[1470] Insgesamt wird erwartet, daß sich eine Verschiebung des weltweiten Produktionsschwerpunkts hin nach Asien ergibt.[1471] Lateinamerika bleibt ebenso im Rennen, Brasilien schafft es eine Selbstversorgung an Phosphatdüngemitteln aufzubauen[1472] und exportiert für US$ 3 Mrd. (bei Importen von 8,3 Mrd.) Chemieprodukte (1995), wobei die Exporte oft auf Erdöl basieren.[1473] Der Rohstoff Öl spielt somit eine wichtige Rolle bei den Standorten der Chemieindustrie. Abschließend sei erwähnt, daß es interessant ist, daß die Chemieunternehmen das WTO Antidumpingabkommen nicht reformieren wollen. Damit stimmen sie implizit einer Nutzung solcher Maßnahmen zu, die z.B. dazu gebraucht werden können, die großen Wirtschaftsräume vor Importen (vor wem auch immer, vielleicht vor den eigenen Firmenstandorten in Übersee) zu schützen. Haupteffekt der Antidumpingmaßnahmen, daß die Preisniveaus ansteigen und davon profitiert die ortsansässige Firma, egal ob sie in Europa, China oder Amerika geschützt wird.[1474] Wie läßt sich der Ölbereich kurz charakterisieren? Ölfirmen sind seit den Nationalisierungswelle in den 1970 Jahren großteils in der Hand des Staates. In bezug auf diese großen Unternehmen hat sich allerdings ein Konzentrationsprozeß ereignet. Waren 1996 von den Top 15 Ölkonzernen (1996) nur Exxon, Shell und BP privat, sind nun die Top 7 privat (wobei substantielle Aktienanteile an den Firmen in den Händen des Staats in England, Italien etc. verbleiben).[1475] Diesen

[1462] Hermanns 201: 286.

[1463] BASP mit Sinopec, Shell mit CNOOC. Perlitz 2006: 5.

[1464] BP Amoco und Exxon erreichen eine durchschnittliche Menge von 6,1 Mill. t bis 6.5 Mill. t pro Jahr in ihren Raffinerien. Hier liegt Chinas Sinopec nicht einmal sehr weit drunter. Nolan 2001: 447.

[1465] Siehe: **Tabelle 89**; und **Tabelle 90**.

[1466] Siehe: **Tabelle 91**.

[1467] WTO 2004a: 129.

[1468] WTO 2004a: 129.

[1469] Siehe für Ethylen **Tabelle 92**; für Synthetikfasern **Tabelle 93**; für Plastikchemie **Tabelle 94**.

[1470] Ein Überblick über den Welthandel mit Chemieprodukten findet sich in: **Tabelle 95**.

[1471] Indien ist hier abgeschlagen und liegt bei 1/4 der Werte Chinas. Perlitz 1996: 7-8.

[1472] European Market Access Database 1998: 3.

[1473] European Market Access Database 1998: 3.

[1474] Siehe etwa ICCA 2005: 1.

[1475] Dies sind Exxon Mobile; Royal Dutch Shell; BP Amoco; Total Fina; Elf Aquitaine; ENI; Chevron, dann kommt PDVAS, der staatliche Konzern Venezuelas sowie SK aus Korea. Nolan 2001: 407-408, 410, 418-421.

Top 7 Firmen gehören, d.h. sie sind Eigentümer oder haben Förderrechte, an 60 bis 70 Mrd. Barrel Öl- und Gasreserven, dies ist nicht viel, denn die Weltreserven betragen über 1000 Mrd. Barrel. Hinsichtlich des weltweiten Öloutputs kommen sie auf 7 %. Diese Konzerne wollen ihre durch die Zusammenschlüsse geballte Finanzkraft dazu nutzen, eine dominierende Rolle bei der Exploration neuer Reserven zu nutzen und zudem skalenoptimale Raffinerien bauen und dadurch von Produktionskostenvorteile profitieren.[1476] Weil aber die ölproduzierenden Entwicklungsländer hier nicht ganz untätig bleiben werden, ist unklar ob sich diese innovations- und kapitalintensivierende Strategie durchsetzen wird. Sicherlich werden weiter die Heckscher-Ohlin Vorteile der Ressourcenausstattung kombiniert mit Kapitaleinsatzintensitäten auf bestehendem Niveau einen Erfolg auf den Weltmärkten nach sich ziehen.

11.3 Eisen und Stahl

Dieser Bereich wurde und ist noch durch staatliche Interventionen, darunter Antidumping-Ausgleichs-, Schutzzölle, dazu VERs, private Kartellabmachungen, Subventionen und Restrukturierungsprogramme geprägt, mehr dazu in Abschnitt 'H'. Der Handel mit Stahlprodukten lag 2003 auf einem neuen "Rekord"-Niveau von 247 Mill. t (ohne EU internen Handel), dies ist 29.0 % der weltweiten Stahlkonsumption.[1477] Sieht man sich die Zahlen für die Jahre davor an, wird weniger deutlich, warum die Literatur dies einen Rekord nennt, weil dieser nur sehr knapp ausfällt, so wurde 1985 schonmal 28,5 % der Produktion gehandelt und ebenso gab es 1992 einen Höhepunkt mit 28,6 %, wohingegen es dazwischen immer wieder Rückschläge gab (1990: 25,7 %). Generell gilt, daß der Stahlhandel aufgrund von privaten und staatlichen Handelsbarrieren keinesfalls so schnell anstieg, wie der weltweite Handel im Allgemeinen.[1478]

Von den Entwicklungsländern konnten sich Brasilien, Indien, Mexiko und Korea als Exporteure etablieren.[1479] Immerhin kontrastiert die heutige Situation mit den achtziger Jahren als die Export- und Importmengen durch die diversen Interventionen in den Handel auf demselben Niveau blieben und die Netto-Exporte der Entwicklungsländer sogar absinken.[1480] Um auch hier eine Zusammenschlußstimmung auszulösen, bemerkt die Financial Times Mitte der neunziger Jahre, daß die weltweite Stahlindustrie fragmentierter als einige andere Industrien ist.[1481] Dies mag stimmen, immerhin begann aber schon Mitte der achtziger Jahre ein internationaler Austausch von Investitionen, so investierten besonders japanische aber auch europäische und brasilianische Firmen in den USA, in Europa blieben die europäisches Firmen unter sich, z.B. investierten französische Firmen in Italien und Spanien.[1482] Oben wurde bereits darauf hingewiesen, daß Japan damals das moderne Baoshang Stahlwerk in Shanghai gebaut hat.[1483] Koreas staatlicher Konzern POSCO baute in China zwei und Krupp ein chinesisches Werk auf, japanische Unternehmen investierten in Ägypten und

---

[1476] Nolan 2001: 421.

[1477] OECD 2004a: 2; siehe **Tabelle 96.**

[1478] OECD 1996: 302.

[1479] Siehe: **Tabelle 97**.

[1480] Siehe: **Tabelle 98**.

[1481] Die zehn größten Stahlproduzenten haben 2001 einen Marktanteil von 27,3 % gemessen an der weltweiten Stahlproduktion. Siehe: **Tabelle 99**. Stikova/Maug 2004: Exibit 2. Nicht ganz so niedrig sind die Konzentrationszahlen in **Tabelle 100**.

[1482] OECD 1996: 314-317.

[1483] Siehe oben den Exkurs China.

Thailand, dort investierte auch das französisch-italienische Usinor/Ilva.[1484] Die japanische Firma Kawasaki und die italienische Ilva bauten ab 1983 in Brasilien das CST Unternehmen auf (anfangs 50 % Beteiligung), Investition: US$ 1,5 Mrd.[1485] In den großen stahlproduzierenden Regionen der Welt, EU, USA, Japan mehrten sich Ende der neunziger Jahre die Zusammenschlüsse.[1486] Mit der originellen Strategie viele vermeindlich unattraktive Stahlwerke in den Entwicklungsländern und in Osteuropa zu kaufen, gelang der Ispat Holding von Lakshmi Mittal in die Gruppe führender Produzenten aufzusteigen. Diese Gruppe möchte einen Konzentrationsprozeß in der der Stahlindustrie vorantreiben und hat zuletzt die International Steel Group Inc. in den USA gekauft.[1487] Prägend für die Weltstahlmärkte ist derzeit die Steigerung der Produktion in China, von 114,9 Mill. t (1998) auf 288,7 Mill. t (2005), wobei die Stahlwerke mit Hilfe von Subventionen seitens der Regierung modernisiert und ausgebaut wurden.[1488] In vielen anderen Staaten findet ebenso Ausbau dieser Industrie statt. Rußland plant einen Ausbau seiner Kapazitäten.[1489] Rußland und die Ukraine besitzen allerdings noch zu 50 % Stahlwerke, die nicht über das moderne Stranggußverfahren verfügen.[1490] In Brasilien ist die Privatisierung der ehemaligen Staatskonzerne abgeschlossen, wobei diese Konzerne noch mit staatlichen Banken und Pensionsfonds verbunden bleiben und die Öffnung gegenüber ausländischen Investoren nicht sehr weitgehend ist (das europäische Acelor kauft Anteile von Acesia und CST, ausländische Pensionsfonds investieren 4,5 % und 2,5 % des wahlrelevanten Kapitals von Usiminas und CSN[1491]). Mit Unterstützung der staatlichen brasilianischen Entwicklungsbank erfolgt eine umfassende Modernisierung, das Stranggußverfahren ist zu 92 % eingeführt.[1492] In Indien wird die Modernisierung ebenfalls vorangetrieben: Spektakulär ist die geplante Investition von Koreas POSCO einer Summe von US$ 12 Mrd. im Staat Orissa für ein Stahlwerk mit der Kapazität von 12 Millionen t pro Jahr. Im Gegenzug wird Zugang zu insgesamt 600 Mill. t der dortigen Eisenerzressourcen, über die nächsten 30 Jahre verteilt, garantiert. Daneben wird vom Investor ein Hafen, eine 2 spurige Autobahn und eine Eisenbahnlinie zwischen der Mine und dem Stahlwerk gebaut.[1493] Sowohl Rußland, Indien als auch Brasilien[1494] haben die Möglichkeit zur einer vertikalen Integration hin zu ihren Eisenerzvorkommen, dazu kommen billige Arbeitskräfte. Versucht wird komparative Vorteile im Ressourcenbereich auf den verarbeitenden Sektor zu übertragen. In Rußland bestehen aus diesen Gründen für Teilbereiche der Produktion niedrigere Preisniveaus als z.B. in Europa. Deutschland holt aber in der Produktivität auf, 1980 wurden 150 t Rohstahl pro Beschäftigten produziert, 2004 sind es über 500 t.[1495] Thyssen Krupp wird in Brasilien investieren, um den 20 % billigeren 'slab'-Stahl zu

---

[1484] OECD 1996: 319.

[1485] OECD 1996: 320.

[1486] Dazu mehr in Abschnitt 'H'.

[1487] Walerius/Wang 2004; **Tabelle 99**.

[1488] OECD 2004a: 6; die Subventionen werden mit US$ 6 Mrd. angegeben. Es kommt zu einem substantiellen Transfer moderner Stahlproduktionstechnologie nach China. Hermanns 2001: 286. Dies ist kein Wunder, denn sowohl die Bauindustrie als auch Automobil-, Schiffbau- und die Haushaltsgeräteindustrie boomt Perlitz 2006: 2.

[1489] Perlitz 2006: 5.

[1490] Perlitz 2006: 1.

[1491] Amann/de Paula 2004: 23.

[1492] Perlitz 2006: 5; Privatisierung, Zusammenschlüsse und Wettbewerbspolitik beschreibt de Paula 2004: 14-24; sowie im Detail Amann/de Paula 2004; einen Überblick bietet weiterhin Ferraz et al. 2003: 24-27.

[1493] Perlitz 2006: 4; die Informationen zu POSCOs Indien Projekt sind entnommen aus: POSCO Informationen 2006. Die Kapazität des geplanten Werks liegt bei 35 % des derzeitigen gesamten indischen Stahlverbrauchs: **Tabelle 96**.

[1494] Siehe Länderstudie Brasilien Abschnitt 'G', dort u.a. **Tabelle 101.**

[1495] Perlitz 2006: 5-6.

produzieren, dann einzuführen und hier weiterzuverarbeiten.[1496] Bis 2015 wird eine Verdoppelung der weltweiten Stahlproduktion erwartet. Es werden vor allem in den Regionen der Welt neue Investitionen geplant, die ein substantielles internes Wachstum aufweisen und dort, wo es gelingt, trotz dem Netzwerk weiter bestehender Handelsbeschränkungen zu exportieren, wie aus Rußland oder Brasilien nach China.[1497] In diversen Entwicklungsländer stellt sich die Frage was mit kleinen und mittleren Stahlproduzenten geschehen soll, die unter Kostennachteilen durch zu geringe Skalenökonomien leiden.[1498] Hier kann die Frage nicht abschließend beantwortet werden, ob mittelgroße Stahlwerke notwendig solche Kostennachteile aufweisen, sodaß Standorte in kleineren Entwicklungsländern ohne Zollschutz mittelfristig gefährdet sein werden, etwa die 445.000 t pro Jahr von Pakistan Steel.[1499] Jedenfalls kann in Ländern, die mit kostengünstigem Erdgas ausgestattet sind, offenbar eine wettbewerbsfähige Stahlproduktion mit Mini-Mill-Technologie erfolgen, siehe etwa Saudi Arabien, Ägypten, Indonesien, Venezuela, Mexiko und Trinidad und Tobago. Diese Stahlwerke haben nur eine Kapazität von 1,6 Mill. t pro Jahr.[1500] Deutlich wird an diesen Informationen die Zwitterposition der Eisen- und Stahlindustrie, die kapitalintensiv ist, in Teilbereichen von Innovationen getragen wird, in anderen liegt ein standardisiertes Produkt vor, zudem können Länder zwei unterschiedliche kosten- bzw. ressourcenbezogene Vorteile einsetzen: Produktionskosten können durch eigene, kostengünstige Eisenerzvorkommen oder durch niedrige Energiekosten gesenkt werden.[1501]

[1496] Perlitz 2006: 6.

[1497] Dies ist die Bewertung des Verfassers, basierend auf den Informationen von Perlitz 2006: 2-8.

[1498] OECD 2005: 49.

[1499] Steel Technology Informationen 2006.

[1500] Midrex Informationen 2000: 2. Dies ist die insgesamte Kapazität der Alexandria National Iron & Steel Company S.A.E in Ägypten. Steel Technology Informationen 2006. Auch in einer Übersicht über zukünftige Projekte weltweit ist auffällig, daß es viele kleindimensionierte Projekte gibt. Diese Projekte werden aber leider nicht hinsichtlich ihrer technischen Ausrichtung differenziert. OECD 2005c: 13-21.

[1501] **Tabelle 101** siehe auch Länderstudie Brasilien Abschnitt 'G'.

11.4 Schiffbau

Im Schiffbau können die europäischen Länder schon früh nicht mit den niedrigen Lohnkosten in Japan und Korea mithalten. Der Weltmarktanteil der EU-Länder, der 1956 noch 59 Prozent betrug, sank 1986 auf 8,5 % ab und liegt 2000 bei 12,3 %. Japan produzierte 1986 allein 48,6 % der Weltproduktion und Korea 21,6 %.[1502] Sowohl die EU[1503] und die USA[1504] subventionieren ihren Schiffbau. Ebenso auch Länder wie Korea und dies führt zu internationalen Spannungen.[1505] Europa hält beispielsweise einen 80 % Anteil im Bau von Kreuzfahrtschiffen und hat Erfolge bei technologisch avancierten Produkten wie Schnellfähren und Luxusyachten (ebenso wie Australien).[1506] Damit liegt Intra-Industriehandel vor, der (neben Subventionen und Handelsinstrumenten) von Spezialisierung und Differenzierung gemäß spezieller technologischer Vorteile, aber auch von Heckscher-Ohlin Einflußfaktoren im Lohnkostenbereich, geprägt ist. Interessant ist weiterhin, daß Japan seinen Weltmarktanteil von 35 % hält, obwohl Lohnkostenvorteile eigentlich dort nicht mehr bestehen dürften, ein Beispiel für die Relevanz von Technologie.[1507] Die neuesten Daten bestätigen den Aufstieg Chinas in die Liga der Produzenten mit 2004: 14 % (2000: 7 %) am weltweitem Auftragseingang; Japan 25 %; Korea 38 %; EU 12 %; Rest der Welt 11 %.[1508] Im Hintergrund all dieser Entwicklungen steht die lange Krise im Weltschiffbau. Zwischen 1975 und 1980 sank die Produktion um 60 % ab. Seitdem ein Tiefpunkt 1988 erreicht wurde, ging es stetig bergauf und 2004 wird das Niveau von 1975 erreicht.[1509] Über Subventionen und andere mutmaßliche Förderungspolitiken, die sich die Länder gegenseitig unterstellen, gibt es seit Jahren Auseinandersetzungen, die in der OECD und auch der WTO ausgetragen wurden. Mehr dazu in Abschnitt 'H' und 'J'.

[1502] Soltwedel et al. 1988: 158; für 2000 die Marktanteilszahlen siehe OECD 2005: 244. Die Länder mit den größten Lohnstückkostennachteilen, Frankreich, Italien und das Vereinigte Königreich haben auch den größten Verlust an Marktanteilen zu verkraften. Siehe dazu und zu den weiteren Thesen Soltwedel et al. 1988: 159, 174-178. In Europa gehen die Anzahl der Arbeitsplätze von 461.988 (1975) auf 129.761 (203) zurück. Deutschland hält sich hier mit 22.000 Arbeitsplätzen relativ gesehen gut. In Dänemark sind die Werften Eigentum großer Handelslinienbetreiber wie Maerk, dort werden so wie in Deutschland ebenso noch große Containerschiffe gebaut. OECD 2005: 244.

[1503] Die Kommission kann den EU-internen Subventionswettlauf nicht stoppen. Rosenstock 1995: 131-147. Es wurden viele EG- und OECD-rechtliche Finten genutzt wurden, um Subventionen zu begründen. Die Subventionierung von Schiffen, die in Entwicklungsländer gehen, wird als Entwicklungshilfe deklariert, die Rüstungsindustrieausnahme im EG-Vertrag wird genutzt und vieles mehr. Siehe: Rosenstock 1995: 153-160.

[1504] Auch die USA subventioniert auf direkte und indirekte Art und Weise ihren Schiffbau. So werden 50 % der Kosten für den Schiffneubau übernommen und auch Zuschüsse zum Betrieb gegeben. Letzteres auch, weil es in den USA bis heute eine Gesetz gilt, daß die Küstenschiffahrt Schiffen vorbehält, die in den USA gebaut sind und von einer Crew bemannt sind, die aus U.S.-Bürgern besteht. Seit 1985 gibt es keine Subventionen mehr für den Schiffneubau. Unklar ist aber, ob dies, angesichts vieler neuer Gesetzesvorschläge bis heute durchgehalten wurde. Hufbauer et al. 1986: 270-274.

[1505] OECD 2005: 51.

[1506] Genauer 80 % Anteil 2003 an den Aufträgen für Kreuzfahrtschiffe. OECD 2005: 247, 254.

[1507] OECD 2005: 247.

[1508] European Commission Shipbuilding 2006.

[1509] OECD 2005: 50.

11.5 Maschinenbau

Seit vielen Jahren findet hier zwischen japanischen, deutschen, italienischen und U.S. Herstellern ein Wettbewerb um Weltmarktanteile hat, bei denen diese Länder immer wieder in den Rückstand geraten, Nachteile aber immer wieder wettmachen können (derzeit erholen sich die Italien und die USA besonders gut). Diese vier Länder dominieren die Weltmärkte und haben in den neunziger Jahren einen Marktanteil von 60 %, die OECD Länder halten ca. 90 % am internationalen Handel. Bemerkenswert ist, daß kleinere nicht von den großen Industrieländern verdrängt werden.[1510] In China gab es z.B. eine substantielle Kontraktion der Produktion nach einer Liberalisierung, aufgrund veralteter Technologie.[1511] In diesem Industriebereich gelten besonders ausgeprägt die Beobachtungen Walter Euckens, daß angesichts der Rahmenbedingungen in Industrieländern, d.h. gute Ausbildung und eine relativ gut funktionierende Technologiediffusion, viele anpassungsfähige Firmen im Maschinenbaubereich bestehen, denen es gelingt trotz temporärer Nachteile im Wettbewerb immer wieder aufzuholen.

Bestimmte Unterkategorien dieses Bereiches werden in den Lohnveredelungshandel und den Bezug von Inputgütern aus Ländern mit Lohnkostenvorteilen einbezogen. Dies kann hier am Beispiel der USA gezeigt werden, weil hier die Daten leichter erhältlich sind, welche auf der aussagenkräftigeren EU Ebene noch unzureichend vorhanden sind. Gemäß der speziellen USITC-Abgrenzung steigen im Maschinenbaubereich die Exporte Chinas in die USA von 2000 US$ 7,7 Mrd. auf 2004 17,5 Mrd. Damit kann China den Vorsprung von Mexiko aufholen, welches 2000 US$ 15,4 Mrd. (Importe aus den USA US$ 4,7 Mrd.) und 2004 18,0 Mrd. (Importe aus den USA 10,0 Mrd., gleichbleibend, es gelingt somit nicht, mexikanische Vorprodukte zunehmend bei der Produktion zu nutzen) in die USA exportierte.[1512]

China gelingt es in bezug auf die Importe aber noch nicht eine dominierende Stellung einzunehmen. Die USA exportieren insgesamt für US$ 76,7 Mrd. und importieren für US$ 108,6 Mrd.[1513] Die Importquellen der USA sind relativ diversifiziert, Mexiko US$ 18,0 Mrd., China US$ 17,5 Mrd., Japan US$ 17,0 Mrd., Deutschland 12,0 Mrd., Italien US$ 4,5 Mrd., Taiwan US$ 3,1 Mrd., Korea US$ 2,7 Mrd., Frankreich US$ 2,3 Mrd.[1514] Ebenso gehört Brasilien dazu, dorthin exportiert die USA für 2,27 Mrd. und importiert für 2,46 Mrd.[1515] Dazu kommen weitere Importe aus den Niederlanden, Schweiz, Österreich, Dänemark, Belgien, Israel, Indien, Finnland, Spanien, Malaysia, Thailand (aus diesen Länder importiert die USA sämtlich über US$ 500 Mill.)[1516] Druckmaschinen werden teils aus

---

[1510] In den achtziger Jahren habe die japanischen Firmen Vorteile, weil sie die NC-Technologie schneller als andere einführen. Japanische Firmen haben es teils geschafft in Spitzentechnologiebereichen auch bis heute noch Vorteile zu erarbeiten. Deutsche Produkte sind im Vergleich dazu vom Angebot und der Technologie her eher breiter angelegt. Die deutsche Industrie führt zwischen 1987 und 1990 nach Patentanmeldungen. Wilmes 1996: 31; Weiß 2003: 1-4. Siehe für Daten: **Tabelle 102**. Der deutschen Maschinenbauindustrie geht es gut. Sie ist weltweit führend in Spitzentechnologien wie der Automatisierungstechnik und Lasertechnik und liegt mit Patentanmeldungen vor Japan, Frankreich und den USA. Die Maschinenbauindustrie produziert sowohl für etablierte Branchen: Automobil-, Elektro-, Logistik-, Pharma-, Chemie-, Konsumgüterindustrien als auch für junge Industrie: LCD-Monitore und Solar. Auer 2005.

[1511] Siehe Länderstudie China in Abschnitt 'G'.

[1512] USITC Tradeshifts Machinery 2004: 2.

[1513] USITC Tradeshifts Machinery 2004: 1.

[1514] USITC Tradeshifts Machinery 2004: 2.

[1515] U.S. Trade Stats Express 2006.

[1516] U.S. Trade Stats Express 2006.

Japan (US$ 2,4 Mrd.), China (US$ 1,3 Mrd.) und teils aus Deutschland importiert (US$ 905 Mill.). Aus Mexiko werden Inputgüter für Klimaanlagen, Haushaltsmaschinen und Elektrokabel eingeführt, aus China kommen Haushaltmaschinen, Elektroteile bzw. Transformatoren sowie Armaturen, es geht hier um weniger hochwertige Produkte. Darüberhinaus scheint es bisher noch keine Marktpräsenz dieser beiden Länder zu geben.[1517] Leider liegen hier keine in bezug auf die Länder disaggregierten Daten vor, sodaß es schwer möglich ist, bestimmte Produkte Ländern zuzuordnen. Immerhin läßt sich U.S. Konsumption an Maschinenbaugütern berechnen: US$ 246 Mrd..[1518] Nimmt man die Sektoren zusammen, die gemäß den Informationen in dieser Studie besonders von Importen aus Länder mit niedrigen Lohnkosten betroffen sind, sind dies ca. 27 %.[1519] Bei den 21 anderen Kategorien (diverse Metallbearbeitungs-, Zellstoff-, Papier-, Druck-, Landwirtschafts-, Lebensmittelverarbeitungs-, Verpackungs-, Wiege-, Heizungs- und Industrieheizungs- und Textilmaschinen sowie Armaturen), fällt auf, daß die U.S.-Firmen in keinem Bereich signifikant steigende Exporte vorweisen können (sieht man einmal von den Halbleiterproduktionsmaschinen und von moderaten Steigerungen bei Energieanlagen ab). In allen Kategorien sind Importe vorhanden, die zwischen typischerweise zwischen 20-50 % der heimischen Konsumption fluktuieren.[1520] Das ist der Intra-Industriehandel zwischen den traditionellen Industrieländern, der im Maschinenbau hier idealtypisch auch auf disaggregierter Ebene noch zu finden ist.[1521] An diesem Handel könnten mehr Länder als nur die Industrieländern wohlfahrtssteigernd teilnehmen. Es spricht wenig dagegen, daß Indien und China oder sogar kleinere Entwicklungsländer in Zukunft über eine, wenigstens teilweise, wettbewerbsfähige Maschinenbauindustrie verfügen können, wenn es ihnen gelingt, bestimmte Rahmenbedingungen zu etablieren. Hier kann keine Analyse der Internationalisierung dieser Branche geliefert werden, es sei nur angemerkt, daß die deutsche Maschinenbauindustrie 1993 schon 20 % seiner Produktion im Ausland durchführte.[1522]

11.6 Energieanlagenbau

In den USA sind zwei Firmen, General Electric und Westinghouse (nun von Siemens gekauft), in England und Frankreich GEC-Alsthom klar größer als andere Mitbewerber. In Deutschland hat Siemens beinahe ein Monopol, dazu kommt ABB. Der Weltmarkt bei nicht-nuklearen Energieanlagen wird von dieser Struktur dominiert. Rolls-Rocye wollte sich als starker neuer Herausforderer plazieren, erkannte aber schnell, daß es nicht groß genug ist, dies deutet auf hohe Markteintrittsbarrieren hin.[1523] Die größte und beste chinesische Firma in diesem Bereich, HPEC aus Harbin, hat eine Arbeitskräftzahl, die in etwa gleich hoch ist wie General Electric, letzteres macht aber 19 mal mehr Umsatz mit seinen Arbeitern, 1995 betrugen die Profite US$ 1,2 Mrd. und die F&E Ausgaben US$ 1,3 Mrd., bei der chinesischen HPEC US$ 14 Mill. und US$ 3 Mill..[1524] Die Firma

[1517] USITC Tradeshifts Machinery 2004: 5-6.

[1518] Hier wird die 'apparent U.S. consumption' summiert. USITC Tradeshifts Machinery 2004: 14-24.

[1519] Von den folgenden 7 Kategorien wurden die Importe summiert: Air-conditioning, household appliances, major household appliances, taps, valves (zu 50 %), electric transformers, electric hand tools, non-automotive use wire. USITC Tradeshifts Machinery 2004: 14-24.

[1520] USITC Tradeshifts Machinery 2004: 14-24.

[1521] USITC Tradeshifts Machinery 2004: 14-24.

[1522] Damals ein Wert der hinter der Elektrotechnik (30 %), Automobil (40 %) und Chemieindustrie (70 %) lag. Härtel et al. 1996; 131.

[1523] Soweit die Einschätzung in Nolan 2001: 398; siehe für den Strukturwandel in dieser Branche in den Industrieländern Sutton (1998). Hier haben große Firmen nicht nur wegen F&E, sondern allein deshalb Vorteile gegenüber kleineren Firmen, weil die Größe der produzierten Einheiten rapide anstieg. Von 200 Mw 1955 auf 1200 Mw 1975 bei Dampfturbinen Sutton 1998: 178, 176-199.

[1524] Nolan 2001: 393.

HPEC hat große Fortschritte bei ihren technologischen Fähigkeiten gemacht, es kann kleine Generatoren (bis 550 MW) bauen und es wird angestrebt, daß sie bei der zweiten Phase der Staudammgeneratoren des großen Staudamms (700 MW wird benötigt) mitbieten kann und bekommt dafür Technologie u.a. von Siemens transferiert, welches im Gegenzug an der erste Lieferung Generatoren beteiligt ist.[1525] Dennoch ist technologische Lücke zwischen chinesischen Firmen und den amerikanischen und europäischen Firmen groß. Zwar versucht die chinesische Seite soviel Technologietransfer wie möglich zu bekommen ('market share against technology'), es wird aber bezweifelt, ob die chinesischen Seite es anstreben soll zu einem integrierten Produzenten von Energieanlagen zu werden. Ein Kauf oder eine Lizensierung moderner Technologie ist zu teuer für HPEC.[1526] Realistischer scheint es zu sein, daß sich die chinesischen Firmen in Joint Venture Strukturen einbinden zu lassen, um als Zulieferer der Weltmarktführer zu arbeiten. Genau dies ist das Ziel, daß die großen Konzerne der Industrieländer mit ihren Markteintrittsbemühungen in China verfolgen. Diesen Firmen geht es nicht um Technologietransfer im idealistischen Sinn, sondern um selektiven Technologietransfer, um Marktführerschaft zu behalten.[1527] Zumal in China einiges zu tun ist. Kurz zur Nukleartechnik: China ist nicht in der Lage (1997) eine Reaktorkern zu bauen. Die acht Atomkraftwerke die China derzeit aufbaut, werden aus Frankreich, Kanada und Rußland importiert, die USA hat sich entschieden ebenso Atomkraftwerke nach China zu exportieren.[1528] In Indien sieht die Situation in bezug auf Energieanlagen ähnlich aus wie in China. Die technologischen Fähigkeiten lokaler Firmen sind beeindruckend und auf breiter Ebene vorhanden, vor allem durch die staatlichen Konzern Bharat Heavy Electricals Ltd. (BHEL), der, neben vielen anderen Produkten, Generatoren und Turbinen baut. Die Kapazität dieser liegt aber auf einem ähnlichen Niveau wie in China, zwar werden z.B. Dampfturbinen mit einer Kapazität von 1000 MW angeboten, dies aber in Zusammenarbeit mit Siemens.[1529] Indien hat in seiner Importsubstitutionsphase in den siebziger Jahren Importe von Energieanlagen stark erschwert und als in den achtziger Jahren Importe anstiegen wurde 1987 ein 80 % Zoll erhoben. Dieser ist allerdings 1991 auf 30 % und 40 % und 1994-1995 auf 20 % für Energieanlagenprojekte gesenkt worden.[1530] Dieses Zollniveau wirkt offenbar nicht vollständig prohibitiv, in Indien kommt es durchaus vor, daß ein Stromversorger General Electric den Auftrag für die Lieferung einer Gasturbine für ein Kraftwerk erteilt.[1531] Der brasilianische Markt für Energieanlagen ist zollgeschützt (30 bis 40 % in den achtziger und frühen neunziger Jahren, dazu kamen Mindestinlandauflagen) und wird von Tochterunternehmen europäischer Unternehmen dominiert, ABB, Siemens, Merlin Gerin (Italien), GEC-Alsthom und Voit (Deutschland). Der Markt hat eine Größe von US$ 2 Mrd. jährlich, die Produktion erfolgt lokal, die importierten Teile liegen bei 18 % dieses Produktionswertes. In der diesbezüglichen U.S. Marktstudie wird erwähnt, daß der staatliche Elektrizitätsversorger Elektrobras die lokal ansässigen Firmen bevorzugt, ebenso wird aber zugestanden, daß die Dominanz europäischer Konzerne gegenüber amerikanischen vor allem aus ihrem Know-how im Bereich Wasserkraft resultiert, woraus in Brasilien 95 % bis 97 % der Energie gewonnen wird. In Argentinien kommen dagegen auch U.S. Gasturbinenhersteller zum Zuge (zwischen 1993-96: US$ 327 Mill.). Weil Brasilien in Zukunft, aufgrund von Risiken wie Erdbeben

[1525] Nolan 2001: 376, 392.

[1526] Nolan 2001: 397.

[1527] Nolan 2001: 395

[1528] Nolan 2001: 357.

[1529] BHEL Informationen 2006; die Fähigkeiten werden nur angedeutet in UNIDO 1990; 74-75; UNIDO 1995: 184.

[1530] UNIDO 1995: 184.

[1531] Essar Informationen 1996: 5.

und Überschwemmungen, seine Energieversorgung diversifizieren will, wird General Electric dort ein Kohle/Gas-Kraftwerk bauen.[1532]

11.7 Telekommunikationsausrüstung und Computer

Auf dem Weltmarkt für hochwertige Telekommunikationsausrüstung sind Unternehmen aus den USA, EU, Kanada und Japan führend. Von der Auflösung der staatlichen Telekommonopole in vielen Industrieländern Ende der achtziger und dem nachfolgenden Mobilfunk-Boom profitieren im Bereich der hochwertigen Ausrüstungstechnologien allein Firmen aus Industrieländern und Korea.[1533] In diesen Bereich finden Konflikte um Standards statt: Die EU konnte etwa Exporte amerikanischer Hersteller begrenzen, weil es den GSM Standard einführte.[1534]

Die steigenden Handelsanteile im Bereich Telekommunikation (in einer breiten Abgrenzung) von Ländern wie Korea, Singapur, Taiwan, Malaysia, Thailand, Mexiko und China resultierten anfangs zuerst einmal daraus, daß u.a. Japan seine Produktion weniger hochwertige Produkte auslagerte und somit Telefone, Faxmaschinen, kabellose Telefone und Handys zunehmend in diesen Ländern unter Nutzung der niedrigen Lohnkosten fertigte.[1535] Zu bemerken ist weiterhin, daß zumindest Korea, Singapur, Taiwan und zunehmend China eine zweite Stufe technologischer Fähigkeiten erreichen. Diese Länder können auch Halbleiter fertigten und sind schon Mitte der neunziger Jahre Standort für Auslagerung aber auch Auftragsarbeiten auf einem höheren Niveau technologischer Fähigkeiten geworden. Firmen wie Samsung, Korea, führen Auftragsproduktionen für Motorola (USA) und Nokia (Finnland) aus, Ericsson überläßt die Produktion weniger aufwendiger Handys Flextronic in Singapur.[1536]

China erhöht seit einiger Zeit (meist aufgrund von taiwanesischen aber auch U.S.-Investitionen) seine Fertigungsfähigkeiten im Halbleiterbereich. Im Jahre 2000 importierte die USA für US$ 700.000 Halbleiter aus China, der Export nach China liegt bei US$ 2,3 Mrd. (2003).[1537] Bei diesem Phänomen der Zunahme von technologischen Fähigkeiten spielen die sog. Auftragsproduzenten (electronics manufacturing services, 'EMS') eine Rolle. Dies sind Firmen, die als Montagefirmen auf Basis der Lohnveredelung begannen, dann aber zunehmend das Design und die Vermittlung für die Produktion von Komponenten übernahmen, wie Solectron Crop. und Flextronics International Ltd. die Produktionsstätten in Mexiko, China, Malaysia und weiteren asiatischen Ländern haben.[1538] U.S. Firmen haben, um Kosten zu senken, Produktionseinheiten für Komponenten verkauft, weil es nicht gelang, diese effizient zu führen.[1539]

[1532] Zu diesem Abschnitt über Brasilien USITC 1998: 21-27.

[1533] U.S. Firmen wie Lucent, Motorola, Cisco, 3Com, Kanada, Nortel Networks, Frankreich, Alcatel, Deutschland, Siemens, Schweden, Ericsson, Finnland, Nokia, Niederlande, Philipps, Japan, NEC, Fujitsu, Toshiba, Hitachi, Matsushita, Oki Electric, Ricoh, Korea, Samsung, Daewoo. USITC 2002: 23, 27-28.

[1534] USITC 2002: 25.

[1535] USITC 2002: 18.; siehe: **Tabelle 103**.

[1536] USITC 2002: 24; zu Taiwans technologischen Fähigkeiten in diesem Bereich müssen die Andeutungen reichen in USITC Tradeshifts 2004: 3.

[1537] Zahlen für 2003 in USITC Tradeshifts China 2004: 3; siehe: **Tabelle 104**.

[1538] USITC Tradeshifts Electronic Goods 2004: 7.

[1539] Dabei realisieren die EMS auch größere Skalenökonomien und übernehmen das Investitionsrisiko. Dies sind Firmen wie Flextronics, Solectron und Celestica. USITC 2002: 11.

China ist es gelungen in einem Teilbereich der hochwertigen Telekommunikationsausrüstung bei Vermittlungsstationen wettbewerbsfähig zu werden, dies liegt aber auch daran, daß der große staatliche Telekommunikationskonzern China Unicom die hochwertigen Vermittlungsstationen heimischer Hersteller einsetzt.[1540] Weiterhin werden aber Glasfasernetze und diverse andere Technologien von ausländischen Herstellern gekauft und installiert.[1541] Bislang ist nicht sichtbar, daß China im Bereich der Telekommunikationsausrüstungs-Technologie signifikante Exporte vorliegen hat.[1542] Die Exporte Chinas im Telekommunikationsbereich in die USA werden in der Literatur auf japanische Lohnveredelungsunternehmen und chinesische Produzenten geschoben, die Ende der neunziger Jahren beginnen weniger hochwertige Telekommunikationsgüter wie Telefone und Faxmaschinen (und später Mobiltelefone) zu produzieren.[1543] Dies ist ein Phänomen, das sich in den Statistiken des Intra-Industriehandels als vertikale Differenzierung niederschlägt. Innerhalb eines einmal so definierten Industriebereiches trennt sich der Handel in hochwertige und weniger hochwertige Produkte auf, wobei dieser dann wieder mit Heckscher-Ohlin Erwägungen bzw. mit Heckscher-Ohlin Direktinvestitionen erklärt werden kann

Versuche anderer Länder hochwertige Telekommunikationsausrüstung in heimischen Firmen herzustellen, etwa Brasiliens und Indiens, sind gescheitert, vielleicht auch deshalb, weil die Entscheidung zur staatlichen Förderung zu einem ungünstigen Zeitpunkt erfolgte.[1544] Ein weiterer Grund ist ebenso klar faßbar, dies ist die forschungsbezogene und technologische Avanciertheit der großen Firmen aus den Industrieländern: Marktführer Cisco im Bereich von Vermittlungsstationen für die Telekommunikation, bei Netzwerk- und Internettechnik, ist mit einer Marktkapitalisierung von US$ 100 Mrd. und Profiten von jährlich US$ 5 Mrd. ein Beispiel.[1545] In Indien ist zwar eine neue Dynamik entstanden und die heimischen Firmen konnten in den letzten Jahren substantielle technologische Fähigkeiten hinzugewinnen. Sie exportieren Sprachumwandler, Telefone, Funkgeräte und technologisch etwas veraltete Vermittlungsstationen (E-10 B, hier transferierte in den achtziger Jahren Alcatel die gesamte Technologie und es konnten lokal, wahrscheinlich aber einfache, s.u., Halbleiter herstellt werden, sodaß 80-90 % heimische Herstellung gelang[1546]).[1547] Spannend ist ebenso die indische Nutzung der WLL Technologie. Hier erfolgt der normale Telefon- und Internetanschluß mittels einer kleinen Hausantenne, wobei über die dabei genutzte CDMA Technologie viel größere Gebiete unter Nutzung von Funkwellen versorgt werden können als dies über das konkurrierende

---

[1540] Ausländische Direktinvestitionen sind in diesem Bereich untersagt, es finden aber ad hoc Käufe ausländischer Technologie statt, um der Nachfrage nachzukommen. Hermanns 2001: 288.

[1541] Nolan 2001: 794-797.

[1542] Hier ist allein die Rede von Vorteilen der traditionellen Industrieländer. USITC Tradeshifts Electronic Goods 2004: 7.

[1543] USITC 2002: 19, 21.

[1544] Zu Brasilien: "There are no strong domestic suppliers, NEC, Alcatel, Ericsson and Siemens have set up local production facilities." European Market Access Database Brazil 1998: 5; siehe auch Abschnitt 'G'. Zu Indien Department of Telecommunication Sanchar Bhavan 2004: 1. Im Jahre 1991-1992 versuchte Indien noch einmal an Technologie zu gelangen und setzt fest, daß ausländische Investoren auf dem heimischen Markt einkaufen müssen. Ebenso müssen Telekommunikationsfirmen bei Ausschreibungen einen Teil an heimische Hersteller von Ausrüstung vergeben. Ab 1994 wird diese Anforderung fallengelassen. Derzeit ist 100 % Besitz an Investitionen für Ausrüstungsproduzenten erlaubt und es bestehen keine weiteren Restriktionen, Zölle für die meisten Inputgüter wurden abgesenkt. Indische C-DoT Produzenten können etwa dem GSM/CDMA Standard nicht mehr folgen. Immerhin wurde eigene Technologie für den 'local loop' entwickelt. Department of Telecommunication Sanchar Bhavan 2004: 2-4.

[1545] Aktuelle Cisco Informationen 2006.

[1546] Department of Telecommunications Sanchar Bhavan 2004: 1.

[1547] USITC 2004a: 66.

GSM System möglich ist. Dies hat zu komplexen regulatorischen Fragen, u.a. mit bezug zum WTO Abkommen über Telekommunikationsdienstleistungen geführt.[1548] Ebenso werden für den heimischen US$ 6,6 Mrd. Ausrüstungsmarkt von heimischen Firmen für US$ 2,2 Mrd. Produkte beigesteuert, diese werden aber in den meisten Fällen in Joint Ventures mit ausländischen Firmen hergestellt, der Rest wird importiert.[1549] Während zuvor die meisten Handys importiert wurden, entscheiden sich ausländische Hersteller derzeit, diese auch in Indien zu produzieren (der zweitgrößte Markt derzeit auf der Welt, US$ 3,3 Mrd. für Handys 2003).[1550] Im Hochtechnologiebereich für Mobilfunk Vermittlungsstationen findet kein Technologietransfer statt.[1551] Interessant ist, daß der indische Markt nur deshalb so expandieren kann, weil extrem niedrige Gesprächstarife gelten (und viele Low-End Handys verkauft werden).[1552] Dies übt erheblichen Druck auf die Profitmargen der Telekommunikationskonzerne aus. Die großen ausländischen Ausrüstungshersteller müssen sehr billig anbieten, verzichten sogar auf direkte Bezahlung und räumen langfristige Darlehen ein.[1553]

Im Computerbereich setzt Brasilien Zollschutz (und steuerliche Anreize) ein, um ausländische Hersteller anzulocken. Diese Politik hat die Folge, daß Computer (und auch Drucker etc.) zum Verkauf im Land montiert werden, die meisten Vorprodukte müssen aber eingeführt werden. Dies ist zwar auf den ersten Blick eine Normalität in dieser Industrie, dennoch ist die asiatische Industriestruktur ganz anders ausgerichtet und es gelingt wenigstens in einigen Länder, eine Vorprodukteproduktion aufzubauen und Montagebetriebe konnten ihre technologischen Fähigkeiten erweitern. Der Technologietransfer nach Brasilien beschränkt sich in deutlicher Art und Weise, weil dieses Umfeld dort nicht vorhanden ist. Immerhin lassen sich mit Zöllen weiterhin solche Aktivitäten anlocken.[1554] Indien verfügt bisher noch nicht über eine Fabrik für hochwertige Computerchips[1555], siehe aber weiter unten, und hat im Handel mit Computerteilen vernachlässigbare Anteile.[1556] Im Gegensatz zu Brasilien setzt Indien nicht auf Zollschutz, sondern plant im Hardwarebereich die Zölle 2005 ganz abzuschaffen.[1557] Indien hat sich nicht auf Computer, sondern auf Software Dienstleistungen spezialisiert, dort kann eine Börsenkapitalisierung von US$ 50 Mrd. erreicht werden (2000) und indische Unternehmen können mit geschätzten US$ 3 Mrd. versuchen U.S. Unternehmen aufkaufen.[1558] Im Jahr 2000/2003 werden US$ 10 Mrd. beim Export eingenommen.[1559] In diesem Bereich halten ausländische Firmen einen Anteil von 56 % an den Exporten.[1560] Indien verfügt, dem

---

[1548] USITC 2004a: 32-38. Indiens Mitgliedschaft im WTO Abkommen über Basic Telecommunications hat dazu geführt, daß das Monopol von Videsh Sanchar Nigam Ltd. (VSNL) auf Auslandgespräche zwei Jahre vor dem Termin beendet wurde. USITC 2004a: 43.

[1549] Zahlen wohl für 2004 siehe USITC 2004a: 61; ähnlich die Schätzung von US$ 6 Mrd. Ausrüstungsmarkt und US$ 9 Mrd. Telekom-Dienstleistungsmarkt für das Jahr 2000 in Euro India 2004: 7.

[1550] Für 2005 werden 100 Mill. Nutzer von Mobiltelefonen erwartet. USITC 2004a: 64. Die USA erreicht diese Zahl 2000. USITC 2002: 29.

[1551] Department of Telecommunications Sanchar Bhavan 2004: 1. Ebenso ist klar: "Many domestic manufactures have not adapted to the introduction of new technologies or transitioned from fixed wire-line to wireless technology. Indian companies have not had sufficient time or financial resources to adapt and make the necessary investments to be competitive." USITC 2004a: 63. Für US$ 1,7 Mrd. erfolgen Importe aus den USA (US$ 414 Mill., China US$ 443 Mill., US$ 316 Mill., Schweden US$ 176 Mill. Deutschland US$ 94 Mill.). USITC 2004a: 67.

[1552] Zwischen US$ 1 und 3,5 Cent die Minute, monatliche Gebühren zwischen US$ 5,56 und 8. Ohne Datum. Die ganz niedrigen Gebühren fallen in den speziellen lokalen WLL Netzwerken an. USITC 2004a: 33.

[1553] USITC 2004a: 66.

[1554] Siehe Abschnitt 'G': 6.4 Brasilien.

[1555] Business Week Online 2005: 1.

[1556] Siehe: **Tabelle 105**.

[1557] Euro India 2004: 5.

[1558] Zahlen für 1999/2000. Nolan 2001: 788.

[1559] Dieser Bereich hat 700.000 Angestellte. Euro India 2004: 4.

[1560] Crisil Industry Analysis Information Technolgy 2006: 1.

einfachen Heckscher-Ohlin Modell widersprechend, über eine Überfluß hochqualifizierter Arbeiter, die zu niedrigen Löhnen arbeiten.[1561] Dies mag nicht nur in diesem spezialisierten Bereich zu weiteren Erfolgen führen.

Generell wurde die Computer- und Computerteileindustrie von der OECD schon 1996 als "highly globalized"[1562] angesehen. Damals beschrieben sie eine Globalisierung, die sich noch stark auf die Industrieländer beschränkte. Vor zehn Jahren war 80 % der Produktion und 90 % des Konsums in OECD Ländern konzentriert.[1563] Dennoch waren damals schon die Tendenzen weltweiter Produktionsvernetzung unübersehbar. Im Vergleich zu der in den siebziger Jahren noch üblichen vertikalen Integration der Computerfirmen d.h. IBM stellte das Gehäuse, die Laufwerke, Tastatur und Maus, Chips und Platinen und sogar Monitore selbst her, war es damals schon sichtbar, daß die Produktion eines Computers zu einer länder- und firmenübergreifende Angelegenheit wurde.[1564] Zwei Motive sind aus Firmenperspektive dabei ausschlaggebend: Kostensenkung, durch Zugang zu Firmennetzwerken, die über spezielle Fähigkeiten verfügen, und Marktzugang.[1565]

Zuerst einmal einige Informationen mit dem Schwerpunkt Halbleiter: Im Jahre 1996 waren gerade die Spannungen der achtziger Jahre vergessen, als es Japan gelang hohe Marktanteile im Halbleiterbereich zu erobern.[1566] In den neunziger Jahren wurde es als bemerkenswerte Entwicklung angesehen, daß Korea, Taiwan und Singapur große Halbleiterfabriken aufbauten oder ausländischen Investitionen beherbergen konnten, wodurch erstmals Halbleiter in signifikanter Mengen außerhalb der OECD gefertigt wurden.[1567] Seit längerem bestand schon der Lohnveredelungshandel mit Halbleitern d.h. diese wurden in den USA gefertigt, dann nach Asien zum Testen und zum Löten der Platinen gebracht.[1568] Ungefähr die Hälfte der U.S. Exporte von Halbleitern resultieren heute aus einem so strukturierten Handel.[1569] Diese arbeitsaufwendigen Aktivitäten weisen einen geringeren Teil an der Wertschöpfung auf (57 % der Angestellten und 68 % der Lohnzahlungen bleiben in den USA, dies ist aber weniger als man vorher gedacht haben mag).[1570] Die U.S. Halbleiterindustrie ist auf den Weltmärkten führend, sie weist einen Weltmarktanteil von 46,7 % (Japan 25,6 %, der Rest 26,8

[1561] Euro India 2004: 6.

[1562] OECD 1996: 111.

[1563] OECD 1996: 111.

[1564] USITC 1997b: 3-40; diesen Trend faßte damals autoritativ zusammen Ernst 1997.

[1565] "... I analyse how this has led to a shift from partial to systemic forms of globalization and the spread of international production networks. I show that international production networks are more than 'governance structures for economizing on transaction costs'. Of equal importance are the search for clusters of specialized capabilities and access to contested growth markets. The focus on capabilities is consistent with the evolutionary theory of the firm which argues that competition today centers around a firm's ability to build capabilities quicker and at less cost than its competitors." Ernst 1997: 3-4.

[1566] Im 'Gemeinsamen Statement über Halbleiter' wird von den USA mit Zufriedenheit festgestellt, daß der japanische Markt gegenüber ausländischen Halbleitern offener war: "The foreign share of Japan's semiconductor market reached a new record at 29.6% in the fourth quarter of 1995 - up over 3 percentage points from the previous record of 26.2% reached in the third quarter of 1995." Semiconductor Agreement U.S. Japan 1996: 1. Siehe Abschnitt 'I' für genaueres.

[1567] USITC 2002: 31.

[1568] Dies wurde auch durch die sog. 'production sharing'-Ausnahmen gefördert, siehe dazu Abschnitt 'A'. Diese seit 1971 vorhandene Möglichkeit, bei Exporten und einer Weiterverarbeitung in Asien sich später Zölle zurückerstatten lassen, wird aber kaum mehr genutzt, weil die Zölle im Computerbereich nicht mehr vorhanden sind, so sind die Zölle gegenüber Mexiko seit NAFTA in diesem Bereich nicht mehr vorhanden und die sonstigen Zölle auf Computerhardware liegen so niedrig, daß der Dokumentationsaufwand für 'production sharing' sich nicht mehr lohnt. USITC 1997b: 4-30.

[1569] Detaillierter: USITC 2002: 31; siehe auch USITC Tradeshifts Electronic Products 2004: 10.

[1570] Daten für 2000. USITC 2002: 31.

%).[1571] Allerdings ist die U.S. Industrie mit ihrer Produktion zunehmend internationalisiert, mit 70 Produktionsstätten in den USA, 68 außerhalb und 5-8 in China (2006).[1572] Unter anderem sonstige, womöglich sogar relativ geringe Kostenvorteile in Asien scheinen U.S. Produzenten dazu bringen zu können, immer mehr Produktion dorthin auszulagern (Kostenvorteil Asien vgl. zu USA beträgt US$ 1 Mrd. über einen Zeitraum von 10 Jahren durch Steuervergünstigungen und Investitionsanreize).[1573] In Asien nutzen die U.S. Computerunternehmen zudem sog. lokale 'foundry'-Firmen, das Pedant der EMS Firmen im Halbleiterbereich. In diesen Fabriken, die in Taiwan, Singapur und China angesiedelt sind, bekommen die Chips den U.S. Originalfirmenstempel.[1574]

Der U.S. Export von Halbleiterfertigungsmaschinen nach China verdoppelt sich 2004 auf US$ 1,3 Mrd.. Diese Maschinen sind aber, so die Literatur, nicht auf die Fertigung extrem fortschrittlicher Halbleiter ausgerichtet, sondern solche, die in Haushaltsgeräten, Telefonen, TV-Geräten genutzt werden.[1575] Insgesamt gibt es in China bereits 47 Chipfabriken (im Jahr 2000 bereits 28).[1576] Insgesamt liegen die U.S. Exporte von Halbleiterfertigungsmaschinen auf einem hohen Niveau von über US$ 7 Mrd. jährlich (Zahlen ab 2000), zwischen 2003 und 2004 ergab sich eine Steigerung von US$ 7,2 Mrd. auf US$ 12,7 Mrd., wobei die meisten Maschinen nach Asien gehen.[1577] Geschätzt wird weiterhin, daß 2/3 der neuesten und teuren 300mm Technologie, welche es erlaubt Halbleiter effizienter bzw. billiger zu produzieren (es passen 2,5 mal mehr auf einen Wafer drauf), in Asien angesiedelt sein wird.[1578] Teils werden die Halbleiterfabriken in China durch Kredite (quasi-) staatlicher Banken finanziert und bekommen steuerliche Vergünstigungen eingeräumt.[1579]

Der Technologieführer Intel, welcher in der Produktionstechnologie weiterhin klare Vorsprünge hat, verfügt nicht über eine Produktion mit neuester Technologie in China.[1580] Der chinesische Computerhersteller Lenovo (ex Legend), hat weiterhin nur die PC- und Notebook Sparte von IBM gekauft, nicht den gesamten Konzern und ist nun der weltweit drittgrößte PC-Hersteller. Die Chipdesignsparte von IBM ist nicht von China gekauft worden, relevant auch für Deutschland, denn IBM arbeitet nämlich z.B. mit Intels Konkurrent AMD in Dresden beim Design avancierter Mikroprozessoren zusammen.[1581] Aus Gründen nationaler Sicherheit hätte die U.S. Regierung einem solchen Verkauf womöglich nicht zugestimmt. Für das U.S. Committee on Foreign Investment in the United States (CFIUS) war der Fall Lenovo durchaus dramatisch: Es wurde überprüft, ob Lenovo zu einem IBM Forschungslabor in North Carolina zutritt bekommt und ob Dokumente über Verträge mit der U.S. Regierung in deren Hände gelangen können. Im Februar 2005 hat IBM als Bedingung für den

---

[1571] SIA 2006a: 1.

[1572] SIA 2006: 1.

[1573] USITC Tradeshifts Electronic Products 2004: 10.

[1574] Dies sind die Firmen TSMC und UMC in Taiwan, Chartered in Singapur, SMIC in China. Diese vier Firmen kommen auf 80 % der 'foundry'-Verkäufe. USITC Tradeshifts Electronic Products 2004: 10-11.

[1575] USITC Tradeshifts China 2004: 3; bestätigt auf detaillierteren Ebene von Tkacik 2002. Siehe auch: **Tabelle 106**.

[1576] Informationen vom Dezember 2005. Business Week Online 2005: 1.

[1577] Die meisten Maschinen gehen nach Taiwan, Japan, Korea und China. USITC Tradeshifts Machinery 2004: 1, 4. Es werden allerdings von 2000 bis 2004 auch jährlich für US$ 7 Mrd. für die Produktion auf dem heimischen Markt. USITC Tradeshifts Machinery 2004: 12.

[1578] USITC Tradeshifts Electronic Products 2004: 11.

[1579] Der Sohn von Jiang Zemin, Jiang Mianheng, leitet etwa Grace SMC, welches nur formal ein Joint Venture mit einem taiwanesischen Investor ist, denn US$ 1,1 Mrd. werden von chinesischen Banken zu günstigen Raten finanziert und die Steuer ist auf 3 % abgesenkt worden. Tkacik 2002: 4.

[1580] Intel Information 2006: 1.

[1581] IBM Informationen 2006: 1; AMD Informationen 2006: 1; Lenovo Informationen 2006: 1.

Verkauf zugestimmt, daß bestimmte Gebäudeteile abgeschlossen wurden, tausende von Mitarbeitern wurden an andere Orte überstellt und es wurde sichergestellt, daß kein Zugang zu Regierungsverträgen möglich war.[1582]

In Asien findet derzeit eine Verschiebung der Handels- und Produktionsstrukturen statt. Neue Länder werden in die einfache Lohnveredelung einbezogen, etwa Vietnam und die Philippinen. Ehemalige Lohnveredelungsländer konnten ihre Produktpalette verbessern, sodaß sie qualitativ hochwertige Produkte erfolgreich exportieren können, Malaysia.[1583]

Weil dies einer der wenigen Bereich ist, in denen die USA noch einen Handelsüberschuß hat, sei vermerkt, daß dieser zurückgeht. Die Halbleiter Verkäufe von U.S. Firmen innerhalb der USA liegen bei US$ 80 Mrd., die Verkäufe weltweit bei US$ 166 Mrd., weiterhin wird geschätzt, daß 73 % der Verkäufe der U.S. Firmen außerhalb der USA erzielt werden.[1584] Bei stark steigender weltweiter Nachfrage nach Halbleitern zwischen 2003 und 2004 (Steigerung von US$ 166 Mrd. auf US$ 213 Mrd.), sanken die U.S. Exporte um 2 % (US$ 0,6 Mill.) auf US$ 35,1 Mrd. ab, die Importe stiegen um US$ 2,1 Mrd. auf US$ 26,3 Mrd. (aus China, Taiwan, Japan und Korea).[1585] Somit kann das Fazit gezogen werden, daß, einmal abgesehen von Technologieführern wie Intel und AMD, die U.S. Industrie zunehmend 'ganzheitlich' im Ausland engagiert ist und das Ausland signifikante technologische Fähigkeiten hinzugewonnen hat. Es hört sich wie eine vorab formulierte Entschuldigung an, wenn die wichtigste Industrievertretung der U.S. Halbleiterindustrie argumentiert, daß es wichtig sei, daß F&E Abteilungen so nah wie möglich an der Produktion angesiedelt sind, was dazu führen werde, daß F&E Abteilungen zukünftig vermehrt außerhalb der USA anzutreffen sein werden.[1586]

Insgesamt gesehen wird sich der Schwerpunkt der Computerindustrie, also die PC- und Laptop Herstellung, in den nächsten Jahren ein weiteres Stück nach Asien, vor allem nach China, verschieben. Deutlich wird dies an Daten für 2004 für Exporte gemäß SITC Rev. 2, 752, Computer, Peripherals and Parts. Sieht man vorerst nur auf die Weltmärkte hat China hat hier mit US$ 59 Mrd. die USA als Exporteur überholt, benötigt dafür aber immerhin noch für US$ 14 Mrd. Importe, eine starke Stellung haben Singapur, Malaysia, Korea, Mexiko und Japan, und Deutschland befindet sich überraschenderweise auf dritter Position.[1587] Diese Informationen relativieren sich, wenn weiter aufgegliedert wird und dann festgestellt werden kann, daß China 2005 US$ 25 Mrd. Computerperipherie in die USA exportiert, US$ 1,7 Mrd. Halbleiter, sowie für US$ 24 Mrd. Computer.[1588]

[1582] U.S. China Economic and Security Review Commission 2005: 89; allgemeine Informationen zu CFIUS, welches seine Untersuchungen öffentlich macht, in Lee 2005.

[1583] Zu steigenden Anteilen Chinas aber auch andere Länder an den U.S. Importen: **Tabelle 106**. Die Gruppe Mexiko, Korea, Philippinen und China erhöht ihren Marktanteil an den U.S. Importen etwa von 9 % auf 31 %. (2000). USITC 2002: 7.

[1584] SIA 2006: 1.

[1585] USITC Tradeshifts Electronic Products 2004: 10, 12.

[1586] Dies bemerkt die Interessenvertretung der U.S. Halbleiterunternehmer. SIA 2006b: 2.

[1587] Siehe: **Tabelle 105**.

[1588] U.S. Bureau of Census Foreign Trade Statistics China 2006.

Wiewohl dies die Position China ein wenig relativiert, ist unverkennbar, daß China schnell seine Anteile erhöht. Im Bereich elektronische Produkte d.h. nicht nur Computer, sondern auch Monitore, Peripheriegeräte, medizinische Geräte etc. erreicht China 2004 Exporte in die USA von US$ 69,1 Mrd. (und importiert in diesem Bereich aus den USA für US$ 6,9 Mrd.). Im Jahr 2000 waren dies US$ 27,5 Mrd. Wichtig sind bei elektronischen Produkte weiterhin: Mexiko US$ 38,9 Mrd. (und importiert aus den USA US$ 17,3 Mrd. in diesem Bereich), Japan US$ 32,0 Mrd. (importiert aus den USA US$ 22,2 Mrd. in diesem Bereich), Malaysia US$ 22,2 Mrd. (importiert aus den USA US$ 6,5 Mrd.).[1589] Japans Anteile sinken aber ab, Mexiko stagniert und Malaysia wächst langsam.[1590] Das Handelsdefizit der USA im Bereich elektronischer Produkte erweitert sich um US$ 130,7 Mrd., es liegen Importe von US$ 280 Mrd. vor und Exporte von US$ 149,5 Mrd.[1591]

Legt man die OECD Definition von 'information and communications technology goods (ICT)' wie Mobiltelefone, Laptops und Digitalkameras zugrunde konnte China neulich die USA überholen und exportiert 2004 US$ 180 Mrd., die U.S. Exporte lagen bei US$ 137 Mrd. (im Jahr davor war die USA mit US$ 137 Mrd. noch weltweit führend, beidesmal geht es um Exporte in Richtung Welt). Immerhin importiert China für US$ 149 Mrd., bei dieser Güterdefinition.[1592]

Zum Vergleich: Das insgesamte U.S. Handelsdefizit im Güterbereich (bei Einbeziehung von Dienstleistungen mindert es sich um US$ 71 Mrd.) stiegt 2005 auf US$ 797 Mrd. (Exporte US$ 905,5 Mrd., Importe US$ 1702 Mrd.). Dies sind allerdings 6,3 % des BSP von US$ 12485 Mrd.[1593]

Box Processing Trade: Daß es noch nicht möglich ist, sämtliche Vorprodukte in China zu fertigen bzw. daß die dort ansässigen ausländischen Firmen bestimmte Technologie, die dies zulassen würde, dort noch nicht einsetzen, wird daran deutlich, daß der Handelsüberschuß Chinas gegenüber den asiatischen Nachbarländern seit 1999-2000 in ein Defizit gewandelt hat. Dies liegt für High-Tech bei US$ - 18,3 Mrd. und bei Medium-Tech bei US$ - 26,1 Mrd. liegt.[1594] Es sind vor allem Japan, Taiwan, Korea und Malaysia, die halbfertige Gütern und Inputgüter nach China exportieren, weil diese dort in Joint Venture Firmen weiterverarbeitet werden. Geschätzt wird, daß 4/5 aller Hochtechnologieexporte Chinas auf 'processing trade' basieren.[1595] Lohnveredelungshandel ist ebenso in den Bereichen Bekleidung, Schuhe, Chemikalien, Holzprodukte und Automobile vorzufinden. Im Jahre 2000 hatte dieser einen Anteil von 53 % an den gesamten chinesischen Exporten[1596] Diese Zahlen werden von anderen Studien bestätigt, die davon ausgehen, daß in China etwa ein Anteil von 56 % der Exporte auf Lohnveredelung zurückzuführen sind, dies sind 105 Mrd. US$ der 184 Mrd. US$ (1998) gesamtchinesischer Exporte.[1597] Trotz einer solchen, speziell ausgeprägten

[1589] Alle Zahlen aus der Tabelle EL-1 in USITC Tradeshifts Electronic Products 2004: 2.

[1590] USITC Tradeshifts Electronic Products 2004: 2.

[1591] USITC Tradeshifts Electronic Products 2004: 1.

[1592] OECD 2005a: 1.

[1593] National Economic Accounts 2006.

[1594] Lall/Albaladejo 2004: 1456.

[1595] Lall/Albaladejo 2004: 1456; siehe für Informationen über Japans Wertschöpfung im Inland und Ausland: **Tabelle 20**.

[1596] Lall/Albaladejo 2004: 1456.

[1597] Die Zahlen weichen hier für 1998 von den Zahlen von Lall (2000) ab, vielleicht weil Lall nur verarbeitete Produkte einbezieht. Langhauser 2000: 16, 28-29, 38.

Hochtechnologieproduktion, die es unzweifelhaft in China gibt, gilt ebenso, daß ausländische Investitionen vor allem in weniger fortschrittlichen Technologiebereichen erfolgt sind.[1598]

Aus globaler Perspektive gesehen, ist die Zahl der Entwicklungsländer, die von diesen arbeitsteiligen und inputintensiven Aktivitäten profitieren, recht klein. Dazu kommt, daß die Computermärkte der großen Entwicklungsländer noch nicht das Kaufkraftniveau der Industrieländer erreicht haben, welches ein Wachstumshindernis darstellt:

Der U.S. Computermarkt (Computer plus Peripherie) ist US$ 146 Mrd. (2004) groß (davon für US$ 89 Mrd. Importe), für TV Geräte US$ 21 Mrd. (davon für US$ 17 Mrd. Importe).[1599] China verfügt über einen IT Markt (breite Abgrenzung) von US$ 16,2 Mrd. (2000), Brasilien einen Computermarkt (im engen Sinn) von US$ 7,6 Mrd. (1999).[1600] Der indische Hardware Markt hat 2002/2003 eine Größe von etwas mehr als US$ 3 Mrd. (65% PC-Systeme, 20% Computerperipherie, 15 % Netzwerkausrüstung). Dies wird für Indien explizit als Wachstumshemmnis thematisiert, allerdings werden für die Zukunft dramatische Wachstumsraten erwartet.[1601] Dell hat den Aufbau eines zweiten Montagewerks in Indien angekündigt. Ingesamt werden dann 15.000 Angestellte, davon 600 in F&E für Dell in Indien tätig sein.[1602] Derzeit scheint AMD dazu bereit zu sein, eine Fabrik für hochwertige Computerchips für US$ 3 Mrd., zusammen mit dem indischen Staat (US$ 230 Mill.) und indischen Privatinvestoren zu bauen.[1603] Die indische Regierung entscheidet sich unter diesen Umständen (im Unterschied zur Politik in Brasilien) ab 2005/2006 keine Zölle mehr auf IT Hardware zu veranschlagen, auch nicht für vollständig hergestellte Computer (davor noch 10,2 %).[1604] Für öffentliche Aufträge wird aber klar gesagt, daß nur in Indien ansässige Produzenten zum Zug kommen.[1605] Indien wird versuchen in den nächsten Jahren ein ähnlich vernetztes Produktionssystem wie in Ostasien aufzubauen, wahrscheinlich gelingt dies auf niedrigerem Niveau und mit eingeschränkterem Technologietransfer. Dagegen versucht die indische Politik allerdings tätig zu werden. Weil es nicht über die oben erwähnten Auftragsproduzenten ('EMS') verfügt, sollen diese dazu überredet werden sich in Indien niederzulassen.[1606] F&E soll gefördert werden.[1607] Kosten für internationale Patentanmeldungen sollen zu 80 % von der indischen Regierung übernommen werden.[1608]

Wie dem auch sei, der Computermarkt verliert nicht seine Faszination und speziellen Charakteristika. Dadurch werden auch schwächere Entwicklungsländer, wenn diese über eine hinreichend ausgebildete Bevölkerung verfügen, zum Ziel von faktornutzenden Investitionen. Aufgrund der Vielfältigkeit der

[1598] Von den Direktinvestitionen finden 50,42 % im arbeitsintensiven, 20,73 % im kapitalintensiven und 26,85 % im technologieintensiven Bereich statt. Dies bestätigt die abgewogene These oben. Unten detaillierter Chunlai 1997: 10.

[1599] USITC Tradeshifts Electronic Products 2004: 22-30.

[1600] American University Information 2006; Bastos 1999: 3.

[1601] Euro India 2004: 5.

[1602] Deccan Herald 2006: 1.

[1603] Business Week Online 2005: 1.

[1604] Department of Information Technology 2006: 4; davor bezieht sich hier auf 2004/2005: Crisil Industry Analysis Information Technology 2006: 2.

[1605] Weiterhin werden Industrieparks eingerichtet, es gibt steuerliche Anreize, auch in bezug auf den Export (Einkommensteuer wird darauf nicht erhoben). Department of Information Technology 2006:

[1606] Unter anderem sollen dazu steuerliche Anreize etc. eingesetzt werden. Department of Information Technology 2006: 7.

[1607] Department of Information Technology 2006: 6.

[1608] Department of Information Technology 2006: 9.

Kopplungen zu anderen Bereichen, eben der Telekommunikation, der Fertigung von Telefonen, Geräten der Unterhaltungselektronik und Haushaltswaren, sind technologische Fähigkeiten in diesen Bereichen von großer Bedeutung. Die Möglichkeiten zur Spezialisierung erlauben es zudem diversen Länder ein Wachstum zu genießen, welche nicht über diese gesamte Bandbreite von Vorteilen verfügten. Ebenso bleibt ein wenig Wertschöpfung immer vor Ort. Die Montage von PCs gemäß Kundenwunsch erfolgt oft lokal. Auf der anderen Seite geraten Unternehmen, die etwa in Lateinamerika oder Afrika avancierte Produkte der Telekommunikationsausrüstung, Unterhaltungselektronik etc. produzieren wollen, in eine ungünstigere Position, weil sie nicht über diese dichte Vernetzung und die technologischen Fähigkeiten Asiens verfügen.

Die EU kann zumindest im Bereich der Telekommunikationsausrüstung und Netzwerktechnik dem Erfolg von U.S. Firmen entgegensteuern und verfügt über eine positive Handelsbilanz. Ebenso werden auch Halbleiter weiter in der EU produziert, hier besteht ein klares Handelsdefizit mit den USA.[1609]

Schließlich ist im Rahmen dieser Arbeit darauf hinzuweisen, daß es gelangt nach der Gründung der WTO für diesen Bereich ein sektorales Zollsenkungsabkommen abzuschließen, das Information Technology Agreement (ITA) 1996[1610] und daß ähnliche, eigenständige Initiativen weiterverfolgt werden, so wurde 2005 von der EU, Japan, Korea, USA, Taiwan für neuartige Multi-chip packages abgemacht, daß hier ein angewandter Zoll von Null gelten solle. Nachdem diese Länder dieses Abkommen akzeptiert haben, steht es zum Beitritt weiterer Länder, erwähnt sind hier China, Indien, Malaysia und Singapur frei.[1611]

11.8 Unterhaltungselektronik und Haushaltswaren

Diese Industrie ist als internationalisiert zu betrachten, wiederum mit gewissen regionalen Schwerpunkten. So haben japanische Hersteller, welche die Unterhaltungselektronikindustrie weltweit dominieren (darüber hinaus gibt es Samsung, Goldstar, Korea, Philipps, Niederland, Thomson, Frankreich), 141 Produktionsstätten in den USA, 142 in Europa und 514 in asiatischen Ländern außerhalb Japans (Daten 1992). Der Gebrauch des Terminus 'internationalisiert' paßt auch deshalb, weil nicht erkennbar ist, daß nur Heckscher-Ohlin Faktorvorteile im Lohnkostenbereich den Standort von Produktionsstätten bestimmen. In vielen Fällen ist Marktzugang und Marktpräsenz ausschlaggebend. Diese Struktur ist sicher auch Folge der Nutzung protektionistischer Maßnahmen in den achtziger Jahren, welches japanische Firmen zur Produktion in Europa und den USA zwang. Zwar erfolgt die Nutzung von Faktorkostenvorteilen durch die Auslagerung bestimmter Produktionsabschnitte in Länder mit niedrigen Lohnniveaus, insgesamt gesehen bleibt aber eine komplexes Netzwerk der Produktion bestehen. Auffällig ist, daß eine Region, nämlich Lateinamerika bzw. Brasilien mit 24 Produktionsstätten weit zurückfällt (Zahlen für 1992).[1612] Dies liegt an der oft vorherrschenden Ausrichtung der ausländischen Firmen auf den heimischen Markt, siehe die Länderstudie Brasilien Abschnitt 'G'.

[1609] European Commission Electronic Sector 2006: 1-2.

[1610] Information Technology Agreement 2006.

[1611] Agreement on Multi-Chip Integrated Ciruits 2005.

[1612] Daten für 1991, deshalb oben nur ungenau wiedergegeben. Siehe zu diesem Abschnitt OECD 1996: 219.

Ein weiterer wichtiger Auslöser dieser internationalisierten Produktion und den damit verbundenen Direktinvestitionen war die Aufwertung des Yen nach dem Plaza Abkommen vom 22. September 1985. Zehn Jahre später erreichte die Auslandsproduktion japanischer Unternehmen durchschnittlich 9 %, mehr als dreimal soviel als zuvor.[1613] In den siebziger Jahren waren solche Investition noch zur Importsubstituierung gedacht (und als Mittel zum Marktzugang zu zollgeschützten Märkten), später sind diese zum Export und zur Nutzung der niedrigen Lohnkostenniveaus gedacht.[1614] Bis heute gilt, daß höherwertige Produkte in Japan hergestellt werden und weniger avancierte Produkte in ostasiatischen und zusätzlich nun chinesischen Fabriken hergestellt werden.[1615] An einer aktuellen Tabelle ist erkennbar, daß bei vielen Produkten, bei denen Japan Weltmarktführer ist, kaum noch heimische Wertschöpfung vorliegt.[1616]

Die Haushaltswareindustrie weist in den Industrieländern eine Geschichte rapiden strukturellen Wandels aus, bei jeweils zwei Perioden der Stabilität. Dieser Wandel wurde ausgelöst durch Skalenökonomien, die dazu führen, daß in Werken aufwärts von 1 Mill. Einheiten im Jahr noch weiterhin Kostensenkungen von 15 % pro Verdopplung des Volumens im Jahr erreicht werden können.[1617] Im Jahr 1984 hätte der deutsche Markt damit bei mindestoptimalen Skalenökonomien von zwei Herstellern beliefert werden können, faktisch bestanden drei Betriebe, die für 69,5 % des Produktion im Inland aufkamen.[1618] Dies kann wiederum damit erklärt werden, daß es ab Mitte der siebziger Jahren zu einer Proliferation von Modellen kam, wodurch wiederum bei den großen, meist italienischen Herstellern Schwierigkeiten entstanden, weiter Skalenökonomien zu erreichen. Um diese nicht zu gefährden, wurden Modelle anderer Hersteller in das eigene Angebot aufgenommen.[1619] Parallel dazu erfolgt der Aufstieg von Elektrolux, welcher in Europa und den USA beginnt eine Firma nach der anderen zu übernehmen, bis es 1993 einen Weltmarktanteil von 18 % erreicht.[1620] Ähnliche Strategien entwickelt Whirlpool, welches Philipps, den damals zweitgrößten Hersteller in Europa übernimmt, u.a. General Electric übernimmt Firmen aus England, sodaß sich eine neuartige Marktstruktur ergab. Der japanische Markt bliebt unter der Kontrolle japanischer Firmen.[1621] Schon 1988 produziert China 10 Mill. Waschmaschinen (damals 22 % der Weltproduktion, genausoviel wie der jährliche Absatz von diesen in Europa, wiewohl die Qualität noch nicht vergleichbar war).[1622]

Derzeit wird von China und Indien versucht, mit eigenen Unternehmen auch in den Exportmärkten präsent zu sein. Ähnlich wie in China u.a. Haier im Haushaltswarenbereich[1623] gibt es indische Firmen,

---

[1613] Farell 1997: 7-8.

[1614] Farell 1997: 23.

[1615] Farell 1997: 24.

[1616] Siehe: **Tabelle 20**.

[1617] Siehe Bianchi/Forlai 1993: 171-201; für die frühe Zeit und Skalenökonomien siehe Owen 1983: 134-136; für Skalenökonomien auch Monopolkommission 1984/1985: 242-243. In Europa hat dies, von Italiens Ignis angestoßen, dazu geführt, daß Anfang der siebziger Jahre wenige große Hersteller sich durchsetzten, die ein rapides Wachstums erzielen konnten, weil sie heimische kleine Hersteller verdrängten und zusätzlich auf den Exportmärkten tätig waren. Owen 1983: 120-127, 134-136.

[1618] Monopolkommission 1984/1985: 242-243.

[1619] Bianchi/Forlai 1993: 171-201.

[1620] Bianchi/Forlai 1993: 193-195.

[1621] Bianchi/Forlai 1993: 197-198.

[1622] Bianchi/Forlai 1993: 198-199.

[1623] Hermanns 2001: 288.

die sich zu multinationalen Konzerne entwickeln wollen, etwa Videocon[1624] oder Onida (bzw. Mirc).[1625] Der indische Markt ist zwar zollgeschützt (30-40 %), intern ist aber die Konkurrenz intensiv, denn mehrere internationale Firmen sind in Indien aktiv, darunter LG, Samsung und Hitachi. In beiden Märkten sind mittlerweile ausländische Unternehmen vertreten, die Unterhaltungselektronik und auch Haushaltswaren produzieren. Whirlpool, welches 1995 über den Kauf zweiter indischer Firmen in den Markt eintrat, hat in Ranjangaon in der Nähe von Pune im Staat Maharashtra eine Fabrik neu aufgebaut, die derzeit alle 30 Sekunden ein Gerät produziert. Daran beteiligt sind 68 Zuliefererfirmen. Die Produktentwicklungszentren von Whirlpool sind weltweit verteilt und befinden sich in den USA, Italien, Brasilien und nun auch Indien.[1626] Es spricht viel dafür, daß bei der Produktion lokale Inputgüter eingesetzt werden, denn es besteht ein Zoll von 12,8 % für Kompressoren oder Thermostate.[1627] Bei Kühlschränken hält Whirlpool 25 %, Videocon 34 %, bei Waschmaschinen Whirlpool 18 %, Samsung 9 %, LG 21 % und Videocon 34 %.[1628] Die indische Politik sieht es mit Sorge, daß heimische Hersteller von Audio- und TV-Geräten in den neunziger Jahren stark gewachsen sind, daß sie aber mit dem Rückgang der Zölle begannen zunehmend mit Fertigprodukten zu handeln und daß dadurch die Importanteile ansteigen.[1629] Ein Zollrückgang steht derzeit nicht auf dem Programm.[1630] Dies könnte den Importtrend rückgängig machen und eigene Anstrengungen fördern. Dazu kommt, daß der umkämpfte indische Markt auch die indischen Firmen zwingt nach Exporten Ausschau zu halten, so sucht Onida nach Exportmärkten in Rußland auf dem Land.[1631] Die von der neoklassischen Theorie bei Zollschutz befürchteten zu hohen heimischen Preisniveaus liegen in Indien somit nicht vor und es bleiben, aufgrund der internen Konkurrenz, trotzdem Anreize zu exportieren. Ausländische Firmen haben Anreize vor Ort präsent zu sein und mit lokal vorhanden Inputs zu produzieren. Dies hört sich trotz Zollschutz nach einem optimalen Ergebnis an.

Thailand wird von führenden japanischen Haushaltsgeräteherstellern als zweite Basis, neben China, angesehen, unter anderem deshalb, weil durch die Autoproduktion schon eine Industrie vorhanden ist, die Inputgüter bereitstellt, die auch in der Haushaltsgeräteindustrie gebraucht werden. Malaysia wird dagegen als gut geeignet für Unterhaltungselektronik angesehen, weil z.B. Komponenten für Videokameras vor Ort produziert werden.[1632] Derzeit schützt Thailand seinen Markt etwa für Haushaltsgeräte durch Zölle von 10 % bis 15 % und deshalb sind die Importe aus China noch niedrig.

[1624] Videocon hat immerhin gerade die Produktionsanlagen von Elektrolux Indien gekauft und von Thomson Elektronik die Fernsehröhrenproduktion übernommen. Videocon ist ein diversifiziertes indisches Unternehmen, daß unter anderem auch in der Erdölexploration arbeitet. Daneben ist es in der Fernsehröhrenproduktion aktiv, produziert dementsprechendes Spezialglas, dazu kommen Haushaltsgeräte, Geräte der Unterhaltungselektronik und Klimaanlagen. Produktionsstätten befinden sich in Mexiko, Polen, Italien und China. Die Zusammenarbeit mit Thomson ist offenbar eher locker. Thomson hat einen Anteil an Videocon gekauft, die Leitung der Firma liegt aber in indischen Händen. Videocon Information 2006.

[1625] Crisil Industry Analysis Consumer Durables 2006: 2.

[1626] Appliance Magazine 2003: 1-9.

[1627] Crisil Industry Analysis Consumer Durables 2006: 1.

[1628] Videocon Information 2006.

[1629] Department of Information Technology 2006: 1.

[1630] Crisil Industry Analysis Consumer Durables 2006: 1.

[1631] Onida Informationen 2004.

[1632] JETRO White Paper Trade and Industry 2004: 18.

Befürchtet wird, daß dieser Markt nach einem Zollabbau von chinesischen Herstellern überflutet werden könnte.[1633]

11.9 Pharmaindustrie

Die Pharmaindustrie weist eine weltweite Wertschöpfung von US$ 541 Mrd. (2002) auf, bei einem langjährigem jährlichen Wachstum von 8 %.[1634] Für 2005/2006 werden die Ladenverkäufe mit US$ 379 Mrd. angegeben: USA/Kanada kommen auf US$ 204 Mrd.; Europa (Deutschland, Frankreich, Italien, UK und Spanien) US$ 93 Mrd.; Japan US$ 57 Mrd., Lateinamerika (Mexiko, Brasilien, Argentinien) US$ 18 Mrd.[1635] Indiens Generika Industrie, die mit den F&E Ausgaben der großen Konzerne überhaupt nicht mithalten kann, kommt auf US$ 7 Mrd.[1636] Charakteristisch ist hier der Austausch von Direktinvestitionen besonders zwischen den USA und Europa in den achtziger Jahren und die Zusammenschlußwelle in denselben Ländern in den Neunzigern. In den achtziger Jahren stiegen die Direktinvestitionen zwischen USA, Europa und Japan um 17,5 % jährlich an, mehr als der Handel mit End- und Vorprodukten (12,9 % und 11,3 %).[1637] Ende 1993 halten europäische Firmen für US$ 37,4 Mrd. ausländische Besitztümer (1985: US$ 5,9 Mrd.), die USA hält weltweit US$ 36,5 Mrd. (davon 71 % in Europa und 12,2 % in Japan).[1638] Im Rest der Welt investiert die USA (Daten für Europa fehlen) zwischen Ende 1980 und Ende 1988 US$ 1,8 Mrd..[1639] Diese Firmen kommen in vielen Länder für einen substantiellen Anteil der heimischen Produktion auf. In Japan und den USA werden 21 % und 30 % von ausländischen Firmen erobert, Deutschland und Frankreich liegen im Mittelfeld, 34 % bis 49 %, Italien und England bei 57 % und 61 %, Australien bei 72 % und in Irland 92 % (um 1990). Für die Entwicklungsländer lauten Schätzungen bei 2/3.[1640] Bis 1995 führten die Zusammenschlüsse dazu, daß sich die Top 4 Firmen 18 % des globalen Marktes teilten, die Top 8 kommen auf immerhin 30 %. Zu diesem Zeitpunkt wird in der Literatur geschlossen, daß es keine dominierende Firma gibt, 1995 erreicht die größte Firma 5 % des globalen Marktes.[1641] Wenn dies auch stimmen mag, ist es doch eher Ironie, wenn die Financial Times 1995 vermeldet, daß die weltweite Pharmaindustrie: "extraordinarily fragmented compared to other global industries" sei.[1642] Denn die führenden Firmen können sich durch ihre F&E-Ausgaben abheben. Die Top 20 Unternehmen kommen für 49 % und die Top 35 für 85 % des globalen F&E im Pharmabereich auf (1998).[1643] F&E im Pharmasektor wird massiv von Staat in den Industrieländern finanziert. Besonders die USA subventioniert klar erkennbar die Pharmafirmen über ihre Forschungsförderung, 1998 immerhin mit 13 Mrd. US$, die, sei es über die Universitäten, auch den privaten Konzernen zugute

---

[1633] Dafür gibt es schon erste Zeichen, im Carrefour und in Lotus Discountern sind schon "half-price washing machines and similar products" aufgetaucht. In Thailand haben Supermarktketten schon einen Marktanteil von 60 % an den gesamten Verkäufen , dies würde eine solche Entwicklung extrem beschleunigen. JETRO White Paper Trade and Industry 2004: 14.

[1634] BCC Research 2004: 1.

[1635] Mexiko: US$ 7,9 Mrd., Brasilien: US$ 8,4 Mrd., Argentinien US$ 2,1 Mrd. Japan mit Krankenhausverkäufen. Australien/Neuseeland US$ 5,7 Mrd., oben nicht angegeben. Für den Zeitraum August 2005 bis August 2006. IMS Health 2006: 2.

[1636] Gehl Sampath 2005: 15.

[1637] OECD 1996: 92.

[1638] OECD 1996: 93.

[1639] OECD 1996: 93.

[1640] Australien Wert für 1986/1987. OECD 1996: 95-98.

[1641] OECD 1996: 83.

[1642] Nolan 2001: 266.

[1643] Nolan 2001: 247.

kommen.[1644] Zum Vergleich, die Top 20 geben im Jahr 1997 US$ 20 Mrd. für F&E aus.[1645] Indiens Generika Produzenten geben im Jahr US$ 80 Mill. für F&E aus, 90 % davon sind den Top 11 Firmen zuzurechnen.[1646]

Die zeitlich späteren Zusammenschlüssen ergeben wieder eine neue Situation. So führt die Fusion Glaxo Wellcome/SBK zu einer Firma, die seit Anfang 2000 über einen Anteil von 7,3 % der weltweit patentierten Medikamente verfügt. Die Top 10 kommen 1999 auf 43 % des Weltmarktes. Dahinter verbergen sich auf disaggregierter Ebene höhere Anteile bei speziellen Medikamenten und Krankheitsfeldern, so hat Glaxo Wellcome/SBK bei Antiinfektionsmedikamenten einen Weltmarktanteil von 16,9 % und bei Asthmamedikamenten von 31 %.[1647] Der Erfolge indischer[1648] und chinesischer Pharmaunternehmen (etwa im TCM Bereich[1649]) können hier nicht dargestellt werden. Der indische Pharmabereich hat diese Erfolge fast ohne ausländische Direktinvestitionen verzeichnen können.[1650] Sowie Indien als China haben ein großes Marktpotential, es gibt dort substantielle Investitionen in Joint Ventures aller großen internationalen Firmen, auch deshalb weil Medikamententest billiger durchgeführt werden können, aufgrund billigerem Klinikpersonals und mehr Patienten, die an einer Krankheit leiden.[1651] Die ausländischen Joint Ventures können deutlich höhere Profite gemessen an den Verkäufen aktualisieren, immerhin befinden sich aber noch viele chinesische Firmen in der Top 10 Liste aus dem Jahre 1996.[1652] Schließlich gibt es interessanterweise in China im Pharmabereich keine Probleme mit dem Patentschutz.[1653] Eine staatliche chinesische Firma, North China Pharmaceutical, welche Antibiotika produziert, verfügt über einen 10 % Weltmarktanteil.[1654] Indien räumt durch die Änderung des Indian Patent Act seit dem 22. März 2005 Patentschutz für Medikamente ein, die nach dem 1.1.1995 patentiert worden sind.[1655]

11.10 Sonstige verarbeitete Produkte

[1644] Siehe Abschnitt 'H'. Und somit deutlich mehr als alle anderen Bereiche außer Militär. Siehe: **Tabelle 107**; **Tabelle 108**.

[1645] Nolan 2001: 248-249.

[1646] Gehl Sampath 2005: 40.

[1647] Bei Medikamenten für Krankheiten des zentralen Nervensystems kommt diese Firma auf 11,6 %, in der Kategorie 'alimentary und metabolic' sind es 7,0 % und bei Impfungen besteht Rang 1, ohne daß nähere Angaben in dieser Quelle verfügbar sind. Nolan 2001: 268.

[1648] Mit 5 staatlichen Unternehmen, bei 250 größeren Unternehmen (die 70 % des Marktes beliefern) , insgesamt 20.000 registrierten Firmen, ist der indische Pharmabereich erfolgreich. Der jährliche Produktionswert erreicht US$ 3,1 Mrd., die Exporte belaufen sich auf US$ 1,5 Mrd. (Wechselkurs 6.3.2006). India Pharma Information 2006: 1-5.

[1649] Beeindruckend ist die Erfolgsgeschichte in den neunziger Jahren von Sanjiu, welches u.a. mit computergesteuerten Mischungsanlagen Kräutermedikamente herstellt. Sanjiu ist finanziert vom chinesischen Militär, welches bekanntlich auch ein diversifiziertes Wirtschaftsunternehmen darstellt, die Firma operiert in ihren Geschäftsentscheidungen aber eigenständig. Mit chinesischer Medizin werden übrigens mehr Profite gemacht, als es die westlichen Firmen mit ihren Medikamenten schaffen (Profitanteil bei Verkäufen 15 % vs. 9,1 % in westlichen Ländern) Detailliert: Nolan 2001: 289-323.

[1650] Von 1991 bis 1998 sind dies 0,44 % der ausländischen Direktinvestitionen. India Pharma Information 2006a. 2.

[1651] Interessanterweise auch deshalb, weil in China das Testen von Medikamenten besser möglich ist, weil mehr Patienten verfügbar sind, nicht aber weil die Zulassungsprozeduren weniger streng sind. So: Perlitz 2006: 4; sämtliche Top 15 Unternehmen haben Joint Venture in China aufgebaut. SmithKline Beechams Joint Venture in Tianjin war 1996 unter den Top 6 der chinesischen Pharmaunternehmen. Siehe Nolan 2001: 283.

[1652] Diese Liste wird hier nicht wiedergegeben, weil sie aus dem Jahre 1996 stammt. Nolan 2001: 284.

[1653] "From 1993 onwards, China basically applied internationally recognized practice in respect to property rights for pharmaceuticals patented in other countries, protecting the company concerned from cloning of the product by local producers." Dies spiegelt sich in den höheren Profiten der ausländischen Joint Ventures wieder. Nolan 2001: 283.

[1654] Perlitz 2006: 4; North China Pharmaceutical Information 2006.

[1655] India Pharma Information 2006a: 1.

Dieser Bereich hat eine besondere Bedeutung für die Entwicklungsländer, weil sich mit der Produktion solcher Waren technologische Fähigkeiten erwerben lassen, der Eintritt einer Firmen meist nicht mit extrem hohen Investitionen verbunden ist und trotzdem Erfahrungen auf dem Weltmarkt gemacht werden können. Insofern ist es wünschenswert, daß möglichst viele Entwicklungsländer diese Möglichkeit nutzen, die durch Öffnung des Handels bereitgestellt wird. Daß dies möglich ist, erscheint nicht gänzlich ausgeschlossen, obwohl hier der Erfolg Chinas ein weiteres mal Thema sein wird, auch deshalb, weil davon Gefahren für die anderen Entwicklungsländer ausgehen.

Dies ist in den Statistiken begründet: Zwar weiten die Entwicklungsländer ihren Weltmarktanteil an 'low tech'-Produkten (Möbel, Plastikwaren etc.) zwischen 1985 und 1998 aus: Von 16,9 % auf 24,1 %.[1656] Und im Bereich von elektronischen Gütern, die hier miteinbezogen werden, sogar von 14 % auf 34,2 %. Bemerkenswert ist aber ein Rückgang der Weltmarktanteile in diesem 'low tech'-Bereich für Lateinamerika (ohne Mexiko) 13,5 % auf 6,3 %, dem Mittleren Osten von 5,7 % auf 4,2 %, Afrika sinkt von 0,8 % auf 0,3 %. Südasien steigt von 1,7 auf 2,9 %. Ostasien u.a. China bleibt gleich.[1657]

Kurz: Erste Tendenzen einer Polarisierung sind hier sichtbar, ähnlich wie gleich im Bekleidungsbereich. Diese Polarisierung ist vor allem deshalb problematisch, weil dadurch viele Länder von einem lukrativen Markt ausgeschlossen werden: Gelänge es beispielsweise den Entwicklungsländer, jeweils 1/4 der Märkte 'other semi manufactures', 'office and telecom equipment' und 'other machinery and transport equipment' nach der WTO (2004a) Abgrenzung zu beliefern, gäbe es erhebliche Möglichkeiten für die Wohlfahrtssteigerung, immerhin stellt dies einen Weltmarkt von US$ 674 Mrd. 2003 dar.[1658]

Eine solche Polarisierung in Gewinner und Verlierer muß auf disaggregierteren Ebene aber nicht zwangsläufig so erfolgen, denn es könnte sich unter den Entwicklungsländern eine Spezialisierung ergeben. Zudem bleibt nicht nur Masse oder Preis, sondern immer auch Design und Qualität eines Produktes wichtig. Dazu Beispiele aus dem Möbelbereich und Informationen über China:

Der Handel mit Möbeln hat 2000 einen Welthandelswert von US$ 57,4 Mrd. (36 % Wachstum zwischen 1995 und 2000).[1659] Im Möbelbereich kaufen internationale Ketten wie IKEA von 2000 Zulieferern aus 52 Ländern.[1660] Selbst mittelgroße Käufer, die nur für ein einzige Land kaufen, haben 1500 Zulieferer und kleinere kommen noch auf Kontakte zu 100 Anbietern.[1661] Dies könnte für viele Entwicklungsländer, u.a. auch Afrika, eine Chance eröffnen, an diesem Handel teilzunehmen. Vorbedingung ist allerdings eine Verbesserung technologischer Fähigkeiten. Industrieländer, die in diesem Bereich tätig sind, verlieren im Möbelbereich derzeit Marktanteile. Dies unterstützt den Eindruck, daß einige Entwicklungs- (und Transformations-) länder hier profitieren könnten. Länder wie die Tschechei, Polen, Rumänien und Slowenien schaffen es die Qualität ihrer Produkte zu

---

[1656] Siehe: **Tabelle 41**.

[1657] Siehe: **Tabelle 42**.

[1658] WTO 2004a: 101.

[1659] UNIDO Wood Furniture 2003: 1.

[1660] UNIDO Wood Furniture 2003: 7.

[1661] "Specialized medium-sized buyers, which source from many countries and sell on to retail outlets, usually in a single country or region. These buyers may have over 1,500 suppliers, located in many countries. Even the smaller specialized buyers will typically source from more than 100 suppliers." UNIDO Wood Furniture 2003: 7.

verbessern und können höhere Preise verlangen, obwohl insgesamt gesehen die Preise eine absinkende Tendenz aufweisen.[1662] Zu den großen Möbelexporteure gehören Italien, China, Kanada, Polen, Indonesien, Malaysia, Mexiko und Thailand. Zurückgehende Exporte weisen aktuell Dänemark, Schweden und Rumänien auf.[1663] Der Weltmarktanteil von China liegt, siehe Tabelle, bei 10 %, davon fließen 53 % in die USA.[1664] Südafrika beispielsweise schafft es nur unzureichend seine Produktion auf höherwertige Designs umzustellen. Kommerziell nutzbare, nachhaltig zu bewirtschaftende Holzresourcen liegen vor, aufgrund der geringen Wertschöpfung in der dortigen Möbelbranche lohnt es sich aber kaum die Bäume zu zersägen, sie werden stattdessen zu Zellstoff verarbeitet. Die Exporte standardisierter Gartenmöbel lohnen sich kaum noch, weil die Preise rapide verfallen sind. Dies liegt aber auch an der schlechten Qualität der südafrikanischen Produkte.[1665] Die USA hat ihre Zölle im Möbelbereich sämtlich abgebaut[1666], die EU erhebt Zölle von 2,7 % bis 4,7 %.[1667] Die USA hat in bezug auf Schlafzimmermöbel aus China Antidumpingzölle veranschlagt (8,64 % für Firmen, die sich kooperativ gezeigt haben) und für sonstige Firmen 198,08 %.[1668]

Wie dem auch sei, China hat im Bereich dieser sonstigen verarbeiteten Waren besondere Stärken. Diese sollen hier aufgezählt werden, obwohl diese teils als 'low end'-Produkte auch in die Kategorie Haushaltwaren oder Unterhaltungselektronik passen würden.

Deutschland importiert aus China beispielsweise Toaster, Bügeleisen, Küchenmaschinen, Küchenherde, Staubsauger, Armbanduhren, CD-Player, Radios, Videorecorder, Lautsprecher, Zubehör für Tonwiedergabegeräte, medizinische Instrumente, Bohrwerkzeuge, Schrauben, Metallmöbel, Deckenleuchten, Elekromotoren, Tisch- und Deckenventilatoren, Eßbestecke, Gartenschirme, Kinderwagen, Weihnachts- und Feuerwerksartikel und Container. Dazu kommt der Bereich, der zur Unterhaltungselektronik gezählt werden muß: CD-Player, Radios, Videorecorder, Lautsprecher und Armbanduhren. Geschätzt wird, daß zwischen 56 % und 72 % dieser Produkte aus ausländischen Direktinvestitionen resultieren, die die niedrigen Löhne nutzen wollen und teils sicher auch Lohnveredelung in Reinform betrieben. Geschätzt wird, daß 51 % der Importe Chinas dazu benutzt worden sind, um in solchen ausländisch finanzierten Produktionsstätten für den Export zu produzieren.[1669] Der sonstige Anteil dieser Exporte (eben 44 % bis 28 %) stammt von originär chinesischen Unternehmen.[1670]

Sieht man die Importe der USA aus China näher an, wird sichtbar, daß sie sich ebenso zu 1/3 in diesem schwer definierbaren Bereich sonstiger verarbeitender Güter konzentrieren, geschätzt werden diese Importe auf insgesamt US$ 73 Mrd. (37 % bei US$ 196 Mrd. Importen aus China[1671]).[1672] Dazu

---

[1662] UNIDO Wood Furniture 2003: 3-4.

[1663] **Tabelle 80**. UNIDO Wood Furniture 2003: 2.

[1664] **Tabelle 80**; ITA 2004: VII-8.

[1665] UNIDO Wood Furniture 2003: 2.

[1666] Bis auf Artikel wie Matratzen, Kissen, Lampen. Zölle von 3 bis 12,8 %. USA Zolltarif 2004: 1783-1791.

[1667] Zolltarif EU 1999: 463-466.

[1668] ITA 2004: A-1.

[1669] Geschätzt für vor 2000 in Hermanns 2001: 287.

[1670] Für 1997. DIW 1997: 65-74.

[1671] Für 2004. USITC Tradeshifts China 2004: 1.

[1672] US$ 1,10 Mrd.: Stone, sand, cement and lime (13020); US$ 1,39 Mrd.: Other finished (shingles, moulding, wallboard) (13110); US$ 3,16 Mrd. Other (boxes, belting, glass, abrasives) (16120); US$ 11,54 Mrd.: Furniture, household items, baskets (41000); US$ 1,04 Mrd.:

gezählt können ebenso Anteile an den Importen von 29 % der Computerbereich, mit Schwerpunkt Peripheriegeräte (US$ 50,7 Mrd.)[1673], sodann 33 % der folgenden Warengruppen: Telekommunikationsausrüstung US$ 7,0 Mrd., Büromaschinen U$ 3,4 Mrd., Medizintechnik US$ 1,5 Mrd., Reifen für Automobile US$ 1,0 Mrd., Automobilteile US$ 3,9 Mrd., Bekleidung Baumwolle US$ 7,6 Mrd., Bekleidung Wolle US$ 1,0 Mrd., Textilien U$ 13,1 Mrd., Küchenausrüstung US$ 7,0 Mrd., sonstige Küchenwaren US$ 3,4 Mrd., TV/Video US$ 10,7 Mrd., Radio US$ 7,0 Mrd. (US$ 66,6 Mrd.).[1674]

Klar ist, daß die chinesischen Unternehmen schwer in die Klassifikation gemäß technologischer Fähigkeiten in Abschnitt 'F' hereinpassen. Sie verfügen noch nicht über ausgebildete, sondern über mittlere technologische Fertigkeiten, weil sie wenig F&E betreiben, sie verfügen aber zunehmend über Weltmarkterfahrung, sie haben entschieden welche Technologien sie einsetzen und haben Erfahrungen wie flexibel auf Veränderungen reagiert und Investitionsentscheidungen getroffen werden. Es liegen also wenigstens 4 weitere Punkte vor, über die eigentlich ausgebildete technologische Fähigkeiten definiert werden. Afrikanische Firmen verfügen über solche Fähigkeiten beispielsweise nicht oder nur eingeschränkt.[1675]

Der Erfolg Chinas in der Medizintechnik aus dem U.S. Markt paßt gut in dieses Gesamtbild hinein: Ein großer Teil davon sind 'low-tech'-Importe großer U.S. Warenhäusern von Massagegeräten zum persönlichen Gebrauch. Typisch für China, kann es aber seine technologischen Fähigkeiten in der Computertechnik dazu nutzen, auch Blutdrucktest- und Sauerstofftheraphiegeräte für den Hausgebrauch produzieren. Geht es in Richtung höherwertigerer Technologie, wird sichtbar, daß ausländische Investoren eine Rolle spielen: Die Firma General Electric Medical Systems (GEMS) verfügt seit 1979 über Montagefabriken im Land und hat bekanntgemacht, daß China das Hauptquartier für F&E, Produktion und Distribution in Asien werden wird. Produziert wird von dieser Firma zunehmend 'high tech': Patientenüberwachungssysteme, Röntgengeräte und Ultraschallgeräte. Die chinesische Niederlassung ist innerhalb von GEMS der drittgrößte Produzent von Computertomographen (nach den USA und Frankreich). Anteilsbezogen geht 1/3 der Produktion auf den heimischen Markt in China und 2/3 in den Export, d.h. 70 % der Produktion von GEMS wird in die USA und Japan exportiert.[1676]

11.11 Textil und Bekleidung

Generell gilt, daß viele Entwicklungsländer (und die Transformationsländer) im der Bekleidungsproduktion mit Lohnkostenvorteilen gegenüber den Industrieländern ausgestattet sind. Das Auslaufen des Multifaserabkommen (MFA) ab dem 1. Januar 2005 etabliert erstmals seit den frühen fünfziger Jahren freien Handel in diesem Bereich. Die handelsbeschränkenden Wirkungen des

---

Glassware, porcelain, and chinaware (41010); US$ 3,46 Mrd.: Cookware, cutlery, house and garden wares, tools (41020); US$ 7,08 Mrd.: Household and kitchen appliances (41030): US$ 22,46 Mrd.: Other (clocks, port typewriters, other household goods) (41050); US$ 20,15 Mrd.: Toys, shooting and sporting goods, and bicycles (41120) (41120); US$ 1,47 Mrd.: Jewellery (watches, rings, etc.) (41310); US$ 1,03 Mrd.: Other gem stones-precious, semiprecious, and imitates (41110). U.S. Bureau of Census Foreign Trade Statistics China 2006.

[1673] Siehe den Abschnitt zu Computer oben. U.S. Bureau of Census Foreign Trade Statistics China 2006.

[1674] U.S. Bureau of Census Foreign Trade Statistics China 2006.

[1675] Siehe Abschnitt 'F'.

[1676] USITC Tradeshifts Electronic Goods 2004: 17.

MFA Abkommen wurden in der Literatur nicht immer genügend hervorgehoben. Von diesem Abkommen wurden Japan, Korea, Taiwan und Hongkong extrem bevorteilt und Länder wie die Philippinen oder Pakistan hatten höhere Quoten als Indien oder Brasilien. Aufgrund einer politischen Entscheidung der Industrieländer konnte China in den achtziger Jahren auf hohem Niveau einsteigen und hat 1988 bereits einen Anteil an den gesamten Quoten von 11 % während Indien und Brasilien auf dem Niveau von 2,3 % blieben.[1677] China konnte zusätzlich vom allgemeinen Präferenzsystem (GSP) für Entwicklungsländer der EU, welches Textil und Bekleidung umfaßte, mehr als alle anderen Länder profitieren, über 70 % der Vorteile wurden von asiatischen (darunter auch Korea, Malaysia, Thailand) Ländern genutzt, davon konnte China 25 % für sich reklamieren (insgesamt damals 1992 ECU 22,48 Mrd. für China, davon fand 5,62 Mrd. unter dem GSP statt).[1678] Spät, am 1. Januar 1996, wurden die EU-Präferenzen für China abgeschafft.[1679]

Eine Wirkung des MFAs war, daß die traditionell erfolgreichen Hersteller zu Investitionen in anderen Ländern gezwungen waren, sobald sie schneller wachsen wollten, als die Quoten es zuließen. So haben japanische Texilproduzenten ihre Produktion in andere asiatische Länder verlagert: Nach Taiwan und Hongkong in den 1960ziger, nach Thailand und Singapur in den 1970ziger, aber auch nach Indonesien, Brasilien und in die USA. China wird ab 1988 zum Ziel von Textil- und Bekleidungsinvestitionen aus Japan (US$ 118 Mill.) und diese Land übertrifft zwischen 1992 und 1995 (US$ 1139 Mill.) in diesem Bereich klar die Investitionen in andere Länder.[1680] Diese Wirkung des Multifaserabkommen wird hier aufgrund der Selektivität des Systems, welches nur wenigen Ländern eine wirklich dynamische Entwicklung erlaubt hat, nicht als positiv angesehen. Die Wirkungen der Handelsbeschränkungen im Textil- und Bekleidungsbericht werden im Abschnitt 'I' genau dargestellt.

Somit war der spätere Aufstieg China zum bedeutensten Textil- und Bekleidungsproduzent der Welt vielleicht bei der Gründung der WTO 1995 noch nicht allen Personen bekannt, als die Abschaffung des MFA in der WTO ausgehandelt wurde.[1681] Diese Möglichkeit war aber damals nicht auszuschließen und dies war politisch gewollt.[1682] Schon im Jahre 1990 erreichte China bereits einen Anteil des Welthandels bei Textilien von 6,9 % (Hongkong 2,1 %) und im Bereich Bekleidung 8,9 % Bekleidung (Hongkong 8,6 %) und wird schon damals nur noch von der EU als Exporteur überflügelt

---

[1677] Siehe: **Tabelle 109**. Siehe Abschnitt 'I'.

[1678] Waer/Driessen 1995: 97, 110.

[1679] Dies auf Drängen von England, das restliche Europa hatte offenbar von der neuen Situation auf den Weltmärkten noch wenig mitbekommen. Präferenzen bedeuteten nicht freien Handel, sondern ein abgestuftes System von Abzügen von den sonst vorhandenen MFN Zöllen, welches auf einer Klassifikation 'sehr sensitiver', 'sensitiver', 'semi-sensitiver' und 'nicht-sensitiver' Produkte beruhte. Die außerordentlich komplexen Regeln können hier nicht im Ansatz wiedergegeben werden, es bemühen sich in detaillierter Form in ihrem Kommentar der neuen GSP Regeln der EU vom 20. Dezember 1994: Waer/Driessen 1995: 112.

[1680] Farell 1997: 18.

[1681] Hier der Hinweis auf einen Artikel, der die Strategien der europäischen Textil- und Bekleidungsunternehmer in dieser Zeit beschreibt, die beginnen sich auf die neue Situation einzustellen. Interessant ist, daß Ende der achtziger Jahre die japanischen Hersteller auf ein komplexeres 'subcontracting' zurückgreifen, die europäischen Hersteller dagegen vermehrt auf reine Lohnveredelung setzen. Nunnenkamp 1995: 556-559.

[1682] "The new Multifibre Arrangement (MFA) negotiated in 1986 between industrial and developing countries, and related agreements, allow for very little export growth from China relative to China's potential - even though China used its economic and political might to obtain larger quotas than normal MFA restrictions allowed." Anderson/Park 1989: 144-145; siehe auch Cline 1987: 142-143; schon von Wolf et al. (1984: 86) wurde auf die rapide steigenden Importe aus China hingewiesen.

und war schon damals größter Importeur.[1683] Einige Jahre später, 2003, erreicht China einen Anteil von 23 % an den Weltexporten Textilien 15,9 % (nimmt man die Re-Exporte über Hongkong dazu, ca. 30 %)[1684], Bekleidung 23 % (mit den Re-Exporten vielleicht 30 %).[1685]

Dies sind Zahlen, die immer noch in die Zeit des WTO Übereinkommen über Textil und Bekleidung fallen (Agreement on Textiles and Clothing, 'ATC').[1686] Das WTO-China Beitrittsabkommens sieht weiterhin eine Schutzklausel vor, die von allen WTO-Mitglieder bis Ende des Jahres 2008 benutzt werden kann.[1687] Die USA und der EU haben diese spezielle Schutzklausel aktiviert.[1688]

In Mexiko gibt es beispielsweise Befürchtungen, in bezug auf steigende Textil- und Bekleidungsimporte aus China, welche schnell anstiegen, aber noch keine hohen Volumina erreichte, obwohl es Anhaltspunkte für Schmuggel gibt.[1689] Mexiko hat sich beim WTO Beitritt Chinas einen von der WTO unkontrollierbaren Gebrauch von Antidumping Zöllen, die es bis Dezember 31, 2007, auf chinesische Produkte erheben kann, eingeräumt, ohne daß dies von der WTO kontrolliert werden darf. Bis 2002 hat Mexiko Quoten auf 1310 chinesische Produkte erhoben: Hauptsächlich im Textil- und Bekleidungsbereich, aber auch auf Fahrräder, Feuerzeuge, Schuhe, Spielzeug, Stifte etc. Teils sind die Antidumpingzölle 1000 % hoch.[1690] Angesichts einer Textilproduktionskapazität von 1:10 im Vergleich zu China ist zu erwarten, daß Mexiko vermehrt billige Textilien aus China importieren wird.[1691] Bis jetzt schon hat China partiell Segmente des U.S. Marktes übernommen, die sonst von Lateinamerika aus beliefert werden.[1692] Ganz wirkungslos scheinen aber die U.S. bzw. NAFTA Zölle nicht zu sein, so investieren chinesische Unternehmen US$ 96 Mill. in eine Textilfabrik in Mexiko.[1693]

Ein fast freier Handel im Textil- und Bekleidungsbereich ist somit erst ab dem 1. Januar 2009 zu erwarten. Dann bleiben immer noch die Zölle der Industrie- und der Entwicklungsländer bestehen. Die Industrieländer wenden weiterhin Zölle an, die EU für Bekleidung typischerweise Zölle von 11 % bis 13 %, bei Geweben 9 % und bei Garnen oft 6,5 % durchaus auch mal 12 %.[1694] Die U.S. Zölle variieren mehr und sind teils deutlich höher. Mal liegt ein moderater Zoll von 10 % plus einen Wertzoll von 61,7 Cent pro Kilo für Männerjacken vor; T-Shirts aus Baumwolle werden mit 19,7 % verzollt, es gibt aber auch Zollspitzen von 28,2 % für Skianzügen aus Synthetikfasern und 32 % für Babyhosen und Blusen.[1695] Die durchschnittlichen Zölle betragen für Bekleidung in der EU 3,8 %

[1683] WTO 2004: 148, 155; das Potential Chinas und die schon erreichten Weltmarktanteile (ca. 5 % schon 1984, damals das Niveau Japans) werden auch beschrieben in Anderson/Park 1989: 129-145.

[1684] WTO 2004a: 148.

[1685] WTO 2004a: 155.

[1686] Das ATC zeichnet sich vor allem dadurch aus, daß die Industrieländer die Liberalisierung verzögern, teilweise um in den regional näheren Gebieten eine Textil- und Bekleidungsindustrie aufzubauen. Dadurch ergeben sich erhebliche Veränderungen in bezug auf die Schwerpunktländern aus denen die Waren bezogen werden. So importierte Schweden 25 % der Bekleidung nun aus Osteuropa, eine 200 % Steigerung gegenüber 8 Jahren davor. Ebenso schnell steigen aber Importe aus China, wenn bestimmte Zollpositionen liberalisiert worden sind. In Kanada steigen der Wert der Importe aus China 1998 um 140 % an. Spinanger 2000: 12.

[1687] U.S. GAO Textile Safeguards 2005: 3.

[1688] Siehe das U.S. China Memorandum of Understanding 2005.

[1689] Wahrnehmbar ist der Ansteig bei Schuhen und Spielzeug. Dussel Peters 2005: 117.

[1690] Dussel Peters 2005: 43.

[1691] Dussel Peter 2005: 118.

[1692] Dussel Peters 2005: 119.

[1693] Dussel Peters 2005: 120.

[1694] Zolltarif EU 1999: 239-261.

[1695] Beispiele: Chap. 61: 6101.30.15; 6105.10.00; 6112.20.10; 6111.30.30. Siehe USA Zolltarif 2004: 1139-1269.

(keine Tarifposition über 5 %), für die USA 10,3 % (20,6 % der Tarifpositionen über 5 %) und für Japan 12,1 % (37,6 % der Tarifpositionen über 5 %).[1696] Einfache Durchschnittwerte vor der Uruguay Runde betrugen bei der EU 10,7 % und der USA bei 13,2 %.[1697] Diese Zölle werden gegenüber vielen afrikanischen und sonstigen Entwicklungsländer über Präferenzabkommen ausgesetzt. Die Nutzung dieser Präferenzen wird aber, siehe Abschnitt 'A' und 'G' am Beispiel Afrika, durch Ursprungsregeln erschwert. Entwicklungsländer schützen ihre Bekleidungssektoren mit höheren Zöllen: Brasilien mit durchschnittlich 20,0 %, Indien durchschnittlich mit 34,0 %, Thailand 35.5 %.[1698]

Wie sieht die Situation derzeit aus? Zuerst einmal einige Informationen zum tendenziell kapitalintensiveren Textilhandel (Memo item: Welthandel Textil US$ 169 Mrd. 2003), die eigentlich nur zeigen sollen, warum sich hier nicht genauer damit beschäftigt wird, weil dessen Struktur komplex ist und die Rolle entwickelter Länder weiterhin substantiell ist.[1699] Bemerkenswert ist weiterhin, daß bestimmte Länder hohe Importe haben, die auf Lohnveredelung und eigene Fähigkeiten zur Weiterverarbeitung schließen lassen: Mexiko importiert für US$ 5,46 Mrd. Textilien, daraus kommen US$ 7,34 Mrd. Bekleidung; Vietnam importiert US$ 2,79 Mrd. Textilien, als Bekleidung kommt raus US$ 3,56 Mrd.; Rumänien importiert US$ 2,87 Mrd. und US$ 4,07 Mrd. sind Bekleidungsexporte.[1700] Italien, Korea, Deutschland und Japan exportieren mehr Textilien als sie importieren.[1701] Ein Kommentar zu den Kostenvorteil chinesischer Textilien wurde schon oben im Exkurs China gegeben.

Zum Bekleidungsbereich (Memo item: US$ 226 Mrd.). Hier kann kein Gesamtüberblick über die Auswirkungen des chinesischen Erfolgs im Bekleidungsbereich gegeben werden. Erwartet wird in der Literatur, daß China große Teile des Weltbekleidungsmarktes für sich erobern kann. Weiterhin wird eine Konzentration der Bekleidungsproduktion auf wenige Länder erwartet, China, Indien und Pakistan. Von anderen Ländern und Regionen, etwa Bangladesh, wird erwartet, daß diese darunter leiden.[1702] Dieses Szenario stützt sich auf eine GTAP Simulation, die prognostiziert, daß China, trotz Zöllen, etwa 50 % (29 %) des amerikanischen (europäischen) Marktes erobern wird. Indien erreicht daran 15 % (9 %). Die meisten anderen Länder werden darunter leiden.[1703] Gebildet hat sich deshalb bereits u.a. eine weltweiten Koalition (USA, Lateinamerika, Afrika, Türkei) von Interessengruppen, die sich für ein neues Abkommen für einen geregelten weltweiten Textil- und Bekleidungshandel nach 2008 einsetzt.[1704] Berichtet wird in deren Publikationen, daß in Japan und Australien China bereits

---

[1696] Mayer 2004: 6. Siehe: **Tabelle 110**.

[1697] Werte vor der Uruguay-Runde, danach sinken die Zölle auf USA 10.8 Prozent, EU, 8.8 Prozent ab. Dies sind einfache Durchschnittswerte. Aus: Finger et al. 1996: 57. Die Werte für die Jahre davor sind etwas höher. So ist das BRD-Schutzniveau 1970 für Bekleidung 14,7 % bei einem effektiven Zollschutz von 21,5 %. Donges et al. 1973: 25.

[1698] Mayer 2004: 6.

[1699] In Zahlen von 2003 wird der Textilhandel von einer relativ komplexen Struktur bestimmt (Intra-EU 15 Handel wird hier ausgeklammert): China ist der größte Exporteur mit US$ 26,9 Mrd. (plus Hongkong US$ 12,3 Mrd.), es importiert aber mit relativ hohen Steigerungsraten nun für US$ 14,2 Mrd; es folgt darauf die EU 15 mit US$ 26,3 Mrd. Exporte/19,9 Mrd. Importe; USA US$ 10,9 Mrd. Exporte/18,2 Mrd. Importe; Korea US$ 10,1 Mrd. Exporte/2,9 Mrd. Importe; Taiwan US$ 9,3 Mrd. Exporte/Importe nicht erwähnt; Indien US$ 6,5 Mrd. Exporte/Importe nicht erwähnt; Japan US$ 6,4 Mrd. Exporte/US$ 5,0 Mrd. Importe; Pakistan US$ 5,8 Mrd. Exporte/Importe nicht erwähnt; Türkei US$ 5,2 Mrd. Exporte/Importe nicht erwähnt; Indonesien US$ 2,9 Mrd. Exporte/Importe nicht erwähnt. WTO 2004a: 148.

[1700] Obwohl diese Methode nicht ganz sauber ist, wird an den Daten klar, daß diese Länder derzeit Schwerpunkte der Lohnveredelung sind. WTO 2004a: 148, 155.

[1701] Für 2002. OECD 2005: 38.

[1702] Mayer 2004: 21-25.

[1703] Nordas 2005: 30.

[1704] GAFTT 2005: 1; siehe auch die Analyse der U.S. und EU Märkte in NCTO 2006. Auch deutsche NGOs wie Südwind setzen sich für ein neues Abkommen ein. Siehe dort auch ein Überblick über weltweite Reaktionen: Ferenschild/Wick 2004: 52-54.

einen Anteil von über 80 % an den Bekleidungsimporten hat.[1705] Ohne daß dies hier weiter untersucht werden kann, beschweren sich die Konkurrenten über die Preisgestaltung[1706] und es wird auch bemerkt, daß die chinesischen Regierung die Umstrukturierung von staatlichen Unternehmen im Textilbereich subventioniert hat, 1997 und 1998 etwa mit ungefähr US$ 185 Mill.. Diese Zahl ist nachzulesen in der Subventionsnotifizierung in den chinesischen WTO-Beitrittsdokumenten.[1707]

Anhand der hier vorliegenden Daten für Bekleidung, die einen Vergleich von 2000 und 2003 erlauben, kann hier nur beobachtet werden, daß es derzeit einige Länder gibt, die Weltmarktanteilsgewinne verzeichnen können, ebenso gibt es eine Reihe von Länder die Verluste aufweisen. Unter den Ländern, die Verluste haben, können einige trotzdem absolute Steigerungsraten der Exporte vorweisen können, Thailand und Mexiko sinken auch absolut gesehen ab.[1708] Mexiko und viele lateinamerikanische Länder mögen allerdings besonders verwundbar sein, denn sie produzieren, so ein Autor, oft nur T-Shirts und Jeans.[1709] Auf die Rivalität zwischen China und Mexiko kann hier nicht eingegangen werden.[1710] Italien exportiert gemäß OECD (2005) im Jahre 2002 für US$ 27 Mrd. Bekleidung, bei Importen von US$ 14 Mrd.[1711] Damit hat sich gegenüber 1990 mit US$ 11,8 Mrd. eine Steigerung ergeben, seit 1996 US$ 16,1 Mrd. sinken diese aber auf US$ 13,2 Mrd. ab.[1712] Dies liegt sicher auch an der Auslagerung der italienischen Produktion nach Osteuropa sprich Rumänien, deren Bekleidungsexporte von 1995 US$ 1,3 Mrd. auf 2003 US$ 4,0 Mrd. steigen.[1713] Italien hat mit diversen osteuropäische Länder Lohnveredelungsverbindungen, darunter Polen, Tschechei, Ungarn, Bulgarien und Rumänien aufgebaut und begonnen dort zu investieren.[1714]

Die Studie der OECD (2005) argumentiert, daß regionale Nähe zu den großen Märkten im Bekleidungsbereich weiter wichtig bleibt, besonders in Produktbereichen in denen das Sortiment oft aufgefrischt wird. Dies wird am Beispiel Kolumbien versucht zu beweisen, weil es von dort nur 3 Tage mit dem Schiff in die USA sind oder 3 Stunden im Flugzeug.[1715] Dieselbe Studie zeigt, wie wichtig Ursprungsregeln sind, weil solche Vorteile für Kolumbien erst richtig nutzbar sind, wenn Textilien kostengünstig auf dem Weltmarkt bezogen werden können.[1716] Erst seit kurzem wurde in

---

[1705] NCTO 2006: 5.

[1706] Fallende Preise für chinesische Waren. NCTO 2006: 6. Dies kann hier nicht aus unabhängiger Quelle verifiziert werden.

[1707] Siehe: WT/L/432, S. 68. Umrechung in Dollar mit dem Umtauschkurs des, 13. März 2006. Hinweis darauf und Reproduktion der Daten auch in Dussel Peters 2005: 34.

[1708] Zwischen 2000 und 2003 sinkt der Weltmarktanteil Indonesiens von 2,4 % auf 1,8 %, die Exporte steigen von US$ 4,36 Mrd. auf US$ 4,73 Mrd. Indiens Anteil sinkt von 3,1 % auf 2,9 %, Exporte steigen von US$ 5,15 Mrd. auf 6,46 Mrd.; Mexikos Anteil sinkt von 4,4 % auf 3,2 %, die Exporte sinken von US$ 8,7 auf US$ 7,3 Mrd.; Thailands Anteil sinkt von 1,9 % auf 1,6 %, die Exporte sinken von US$ 3,95 Mrd. auf 3,62 Mrd. Die sonstigen Länder weiten ihre Weltmarktanteile aus: Pakistan von 1,1 % auf 1,2 %, Vietnam von 0,9 $ auf 1,6 %, Rumänien von 1,2 auf 1,8 %, Türkei von 3,3 % auf 4,4 %. Der Anteil von Bangladesch geht leicht zurück von 2,1 % auf 1,9 %. Siehe WTO 2004a: 155. Sowie für die Zahlen aus dem Jahr 2000, leider keine für Bangladesch. WTO 2001: 147. Siehe: **Tabelle 111**. Siehe für die Situation im Jahre 1996: **Tabelle 112**.

[1709] Dussel Peters 2005: 74.

[1710] Der Maquiladora Sektor (nicht nur im Textilbereich) erlebte in Mexiko zwischen Ende 2000 und April 2004 eine Beschäftigungsrückgang von 18 % und eine Schließung von 22 % der Fabriken. Studien schätzen, daß 33,8 % der Firmen, 177, ihre Aktivitäten nach China auslagerten. Das Verhältnis China/Mexiko und Lateinamerika thematisiert die Studie von Dussel Peters 2005: 62.

[1711] OECD 2005: 38.

[1712] WTO 2000: 153.

[1713] WTO 2004a: 156.

[1714] Überblick in Grazini 1998: 8-15.

[1715] OECD 2005: 203.

[1716] OECD 2005: 204-205.

einem neuen Abkommen mit Kolumbien, Peru, Ecuador und Bolivien diesbezüglich eine wertbezogene Definition ausgehandelt, die besagt, daß 35 % lokale Wertschöpfung für die Ursprungsfeststellung und den damit verbundenen zollfreien Export in die USA ausreicht.[1717] Dies könnte gerade dazu ausreichen, importierte Textilien aus Asien zu benutzen.[1718] Vor allem Peru scheint von diesem Abkommen profitiert zu haben und steigert seine Bekleidungsexporte in die USA.[1719] Die EU hat beispielsweise die Position osteuropäischer Länder gestärkt, indem aus der Türkei gelieferte Textilien genauso wie solche aus der EU behandelt werden, wenn es um Zollersparnisse durch den Lohnveredelungshandel geht.[1720] Bestätigt werden Vorteile der Nähe von Graziani (1998), der dies als wichtiges Motiv darstellt, welches italienische Bekleidungshersteller zu Lohnveredelung und Investitionen in osteuropäischen Ländern gebracht hat (2-3 Tage aus Polen, Ungarn, Rumänien vs. 45 Tage aus Asien per Schiff).[1721]

Andere Autoren stellen aber infrage, ob Vorteile der Nähe ausreichend sind. So zeigt Nordas (2005), daß in Bekleidungswarenkategorien, die häufig gewechselt werden, China erstmalig verlorene Marktanteile langsam zurückgewinnt. In dieser Warenkategorie hatte China 1993 einen Anteil von 18 %, zwischendurch lag er bei 13,2 % (1999), jetzt bei 15,5 % (2002).[1722]

Kurz zur Frage, inwiefern Zölle bei Bekleidung wohlfahrtsteigernd einsetzbar sind: Zollbarrieren in Entwicklungsländern sind vor allem dann sinnvoll einsetzbar, wenn eine wettbewerbsfähige Textilindustrie mit einem relativen breitem Angebot geschützt werden kann, etwa die erfolgreich restrukturierte Textilindustrie Südafrikas, die als Lieferant für die Bekleidungsindustrie dienen kann.[1723] Wenn eine exportorientierte Bekleidungsindustrie aufgebaut werden soll, ohne daß eine solche lokale Textilindustrie besteht, sollten Textilzölle abgebaut werden, um einen globalen Bezug von Textilien zu ermöglichen.[1724] Die dritte Möglichkeit besteht darin, Sonderexportzonen zu gründen, die zollfreie Textilimporte ermöglichen, wobei die Textilindustrie im Land weiter geschützt wird, wie dies Kenya versucht[1725] oder die Philippinen.[1726] Damit könnten Länder, die über einen zollfreien,

---

[1717] Peru profitiert davon, in Kolumbien stabilisieren sich die Bekleidungsexporte und neue Investitionen durch U.S. Firmen werden getätigt. ATPDEA Report 2005: 4, 23.

[1718] Weil Materialinputs 60 bis 70 % Anteil der Wertschöpfung bei Bekleidung haben. Nordas 2005: 7.

[1719] ATPDEA Report 2005: 9.

[1720] Die EU Vorschriften für den Lohnveredelungshandel werden in Abschnitt 'A' zitiert. Siehe dieses Beispiel in Spinanger 2000: 10.

[1721] Graziani 1998: 13.

[1722] Nordas 2005: 33.

[1723] Siehe Abschnitt 'G'. Dort auch wieder die Verweise auf Roberts/Thoburn 2002; TIPS Report Employment 2004; USITC 2004: K-39. Natürlich würde von liberaler Seite argumentiert, daß diese Industrie nicht geschützt werden muß, wenn sie denn wettbewerbsfähig ist. Dies ist aber zu einfach. Diese Restrukturierung und die damit verbundenen Investitionen können von Südafrika erst angelockt werden, indem eine minimale Absicherung der Investitionen versprochen wird, eben durch Zollschutz. Damit wird das Risiko abgemildert und es ist schwer zu leugnen, daß derzeit ein gewisses Risiko besteht, weil eben unklar ist, ob chinesische Produzenten noch tiefer mit ihren Preisen gehen können. Der so geschützte Markt ist sicher bei moderat hohen Zöllen nicht absolut geschützt, im Sinne, daß hohe Preise verlangt werden können. Dies wäre im Verhältnis zu den Bekleidungsproduzenten sowieso nicht akzeptabel, denn sonst würden diese ihre Wettbewerbsfähigkeit auf dem Weltmarkt verlieren und die Textilindustrie verliert ihren Markt. Zollschutz führt in einer solchen Konstellation somit dort nur eingeschränkt zu hohen Preisen.

[1724] Am Beispiel von Kolumbien. OECD 2005: 203. Lesotho wurde etwa eine Ausnahme von EU Ursprungsregeln eingeräumt, dazu kommt der zollfreie Marktzugang unter der Lomé Konvention. Dies hat zu Investition in der Bekleidungsindustrie geführt. Investitionen in die Textilindustrie kommen dazu, weil die USA 2007 präferentielle Ursprungsregeln wieder auslaufen zu lassen scheint. OECD 2005: 209.

[1725] Am Beispiel Kenya in Abschnitt 'G'.

[1726] Dort gibt es eine Bekleidungslohnveredelung in Export-Produktionszonen für die spezielle Zollbestimmungen existieren. Parallel dazu wird der Heimatmarkt geschützt, weil die dortigen Produzenten zu schwach sind. Diesen "Dualismus zwischen einheimischen und Exportsektor" in den Philippinen beschreibt die detaillierte Studie von Richter 1994: 119, 136-138. Die Philippinen waren im 18. und 19 Jhd.

präferentiellen Zugang in die USA und die EU verfügen (weitere Bedingung: tolerante Ursprungsregeln, die den Import von Textilien erlauben oder eine aktuell gerade erlaubte Kumulation von Ursprungsregeln, damit Südafrika Textilien nach Madagaskar, Lesotho oder Mauritius liefern kann und der Export in die EU trotzdem zollfrei bleibt[1727]), eine Chance erhalten weiter am Markt bestehen zu bleiben. Schließlich setzen viele Entwicklungsländer Zölle im Textil- und Bekleidungsbereich ein, um Märkte für eigene Produzenten zu reservieren und deshalb, weil eine wettbewerbfähige Industrie nicht besteht und ein 'passiver' Schutz bestehender Strukturen versucht wird.[1728] Die ist dann begründbar, wenn auf die Teilnahme am Bekleidungshandel ganz verzichtet wird und durch die Erhaltung dieser Sektoren wirtschaftliche Werte und technologische Fähigkeiten geschützt werden. Schließlich sei darauf hingewiesen, daß überall auf der Welt inakzeptable Arbeitsbedingungen in der Textil- und Bekleidungsindustrie vorliegen.[1729]

12. Fazit Welthandel

Obwohl Technologie wichtig bleibt, wird der Welthandel in Zukunft nicht mehr so deutlich wie früher von absoluten und relativen Ricardo Vorteilen als vielmehr von Heckscher-Ohlin und einem Heckscher-Ohlin Intra-Industriehandel mit qualitativer (von Innovations- und Technologieniveaus beeinflußter) Differenzierung geprägt sein. Nimmt man die Handelsliberalisierung und das mobile Kapital der Direktinvestitionen dazu, die diese Veränderungen teils beschleunigen und teils initiieren, führt dies zu einer fundamentalen Transformation des Intra-Industriehandels.

---

schon ein bedeutender Bekleidungsexporteur, bevor sich die Bekleidungsindustrie in Manchester 1860 wieder erholte. Als billige Importe aus den USA und Europa dann die lokale Industrie vom heimischen Markt vertrieben, gingen die Exporte ganz zurück. Seit 1898 übernahmen die USA von den Spaniern die Kolonialherrschaft und seitdem wurden in Manila exportorientierte Stickereien von U.S. Unternehmern aufgebaut, die für den U.S. Markt produzierten. Richter 1994: 112.

[1727] Siehe Abschnitt 'G' den Punkt Afrika.

[1728] Siehe Abschnitt 'G' den Punkt Afrika.

[1729] Zu den inakzeptablen Arbeitsbedingungen: Ferenschild/Wick 2004. Damit wird hier aber nicht die von Fröbel et al. aufgestellte These übernommen, daß speziell in weltmarktorientierten Sektoren eine Überausbeutung der Arbeitskräfte stattfindet. So auch Richter 1994: 207.

12.1 Die zukünftige Relevanz der sieben Modelle

Balassa hatte 1966 die frühe Vision eines solchen Handels in denselben Warenkategorien, welcher bei einer Liberalisierung zu weniger Anpassungskosten führe, als die Inter-Industrie Spezialisierung gemäß dem einfach relativen Ricardo Modell. Beim Intra-Industriehandel produzieren sowohl England als auch Portugal Wein und Tuch und spezialisieren sich auf unterschiedliche Produktvarianten, sodaß eine Kontraktion der daran beteiligten Unternehmen ausbleibt.[1730]

Der Intra-Industriehandel wird weiter von Spezialisierung geprägt werden, mit dem Unterschied, daß es zunehmend eine vertikale Spezialisierung sein wird, wobei zunehmend Waren gleicher Warenkapitel gehandelt werden, die hinsichtlich Qualität und Technologie (und Preis) unterschiedlich sind, darunter manifestiert sich ein steigender Inputgüter bzw. Vorproduktehandel.[1731] Eine solche Differenzierung macht selbst vor dem EU-internen Handel nicht halt, so kann eine Spezialisierung von süd- und osteuropäischen Ländern auf 'medium-range' und 'low-range'-Produkte zu einem gewissen Teil aufgezeigt werden.[1732] Klar ist, daß diese Form des Handels in Zukunft mehr Anpassungskosten nach sich ziehen wird, als Balassa damals treffenderweise für den Intra-Industriehandel von Ländern mit gleicher Faktorausstattung prognostizierte. Kurz: Es werden vermehrt Heckscher-Ohlin Angleichungseffekte zu beklagen sein, etwa niedrigere Löhne im Bereich unqualifizierter Arbeit in den Industrieländer, weil arbeitsintensive Produktionsprozesse zunehmend in Ländern mit niedrigeren Löhnen stattfinden werden. Dazu kommt, daß Kapital in diese Länder abfließt, sodaß sowohl die unqualifizierte als auch die qualifizierte Arbeit - wenn man andere Prozesse nicht beachtet - davon negativ betroffen sein können.

Befürchtet werden für den zukünftigen Intra-Industriehandel deshalb höhere Anpassungskosten, mit dem zusätzlichen Argument, daß Länder wie China einen anderen Lebensstandard aufweise, wodurch dieser Handel gehemmt werden könnte.[1733] Angesichts vorerst sehr gradueller Entwicklungen in dieser Hinsicht wird aber von der European Commission (2004a) vorsichtig geschlossen: "If we take a look at the breakdown of the results by trading partner, however, we can see that a process is now under way with China that is very gradually replacing inter-industry trade by vertically differentiated intra-industry trade."[1734]

[1730] Balassa 1966: 469. Es lohnt sich einen Teil des schon oben präsentierten Zitats noch einmal zu bringen: "Only a few manufactured goods (e.g. steel ingots, nonferrous metals, paper) traded among the industrial countries are standardized commodities, however, while a large majority are differentiated products that can be protected and exported. In the presence of national product differentiation, multilateral tariff reductions may lead to an increased exchange of clothing articles, automobiles, and other consumer goods, for example, without substantial changes in the structure of production. Further, the expansion of trade in machinery and in intermediate products at a higher level of fabrication, following all-round reductions in duties, may entail specialization in narrower ranges of products rather than the demise of national industries. These changes, then, would involve intraindustry rather than interindustry specialization." Balassa 1966: 469.

[1731] In bezug auf diesel bidden Veränderungen wird formuliert: "There diverging developments suggest the establishment of a more complex international vertical division of labour than the mere export by the North of components that are assembled in the South." European Commission 2004a: 69.

[1732] "However, vertically differentiated intra-industry trade, reflecting a quality-based specialization of the Member States, is developing fastest. In this internal division of labor, the southern European countries tend to be specialized in medium-range and low-range products." European Commission 2004a: 72.

[1733] Hinter dieser diplomatischen Formulierung steht sicher die Befürchtung, daß in China simplerweise alles billiger sein wird und wir dort nicht mehr die breite Palette unserer Produkte verkaufen können. European Commission 2004a: 72. Es ist bemerkenswert, daß sich die Europäische Kommission Gedankenspiele macht, die von den bestehenden Theorien internationalen Handels abweichen und dazu benutzt werden können, Vorwürfe gegen andere Länder zu erheben.

[1734] European Commission 2004a: 72.

Dieser Veränderungsprozess wird weiterhin von den relativen und absolute Ricardovorteile in den Bereichen F&E, Technologie und Innovation auf der einen Seite und dem Versuch anderer Ländern ihre technologischen Fähigkeiten und ihre Ricardo Arbeitsproduktivität zu verbessern geprägt sind. Das einfache Heckscher-Ohlin Modell erklärt eben nicht den gesamten internationalen Handel: Es prognostiziert zwar richtigerweise Vorteile von Länder mit einem Überschuß des Faktors Arbeit im Bereich Bekleidung und Vorteile bei natürlichen Ressourcen oder Land. Weil Lohnkostenvorteile aber zusammen mit Kapital eingesetzt werden können, können Lohnkostenvorteile durch Technologie 'vergrößert' werden. Die Möglichkeit, Kapital einzusetzen, um Lohnkostenvorteile zu 'verkleinern' ist ebenso vorhanden. Firmen in Industrieländern setzen diese Option ein, indem sie etwa Technologie und die Revolution in der Kommunikationstechnologie nutzen, um die Produktivität ihrer Unternehmen zu steigern, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Auch die Entwicklungsländer können Technologie und Skalenökonomien plus Lohnkostenvorteile einsetzen, um die Lohnkostenvorteile eines anderen Landes zu 'verkleinern'. Sie können auch die komparativen Vorteile im Lohnkostenbereich anderer Entwicklungsländer verändern, indem etwa dieselben 'low tech'-Waren billiger und hochwertiger produziert werden, indem auf Technologie und Kapital zurückgegriffen wird. Somit stehen sowohl die Industrieländer als die Entwicklungsländer, wie es schon immer war, auch durch die Wirkungen der Technologie in Konkurrenz zueinander.

In Zukunft werden die Entwicklungsländer versuchen, durch eine Verbesserung ihrer technologischen Fähigkeiten gegenüber Firmen aus Industrieländer ihrer Konkurrenzfähigkeit erhöhen. Ebenso erweitern derzeit die Firmen der Industrieländer in beeindruckender Weise ihre technischen Fähigkeiten und bleiben, siehe Japan, selbst in Industriebereichen, die vollständig ausgelagert sind, weiter Weltmarktführer. So ist der Wert des Outputs eines U.S. Arbeiters bzw. die so definierte Produktivität von 1977 bis 2002 um 109 % gestiegen.[1735]

Die Relevanz des Aussagen Balassas bleiben in diesem Ricardo-Heckscher-Ohlin Mix partiell bestehen, weil neue Formen der Spezialisierung sichtbar werden und deshalb die Hoffnung besteht, daß Anpassungskosten auch weiterhin geringer sein werden, als im Fall einer klaren Zunahme einer Inter-Industrie Spezialisierung.[1736] Flapsig formuliert: Im Extremfall könnte es so sein, daß in 50 Jahren die Industrieländer auf qualitativ hochwertige Güter für die Reichen der Welt spezialisiert sind, dabei Inputgüter aus Entwicklungsländern einsetzen und die Entwicklungsländer produzieren technologisch weniger aufwendige Güter für ärmeren Schichten der Welt produzieren. Dabei können die Industrieländer immer noch gut leben, nicht zuletzt weil sie auch dann noch in diversen Sektoren eine starke Stellung haben werden, so wie im Bereich Automobile, Chemie, Energieanlagenbau, Maschinenbau heute. Bereiche wie Unterhaltungselektronik, Haushaltsgeräte und Computer werden von zunehmender, länderübergreifender Vernetzung der Produktion geprägt werden. Aufgrund ihrer überlegenen technologischen Fähigkeiten und ihrer gewichtigen Präsenz im verarbeitenden Sektor sowie ihrer internationalen Firmen werden die Industrieländer viel Wohlfahrt in ihren Ländern halten

[1735] Output pro Stunde und ebenfalls pro Arbeiter im verarbeitendem Sektor. U.S. Department of Commerce Manufacturing in America 2004: 14.

[1736] So jedenfalls in European Commission 2004a: 71-73.

können. Viel spricht dafür, daß die Angleichung der Lebensstandards länger dauern wird, als dies derzeit in den Industrieländern in der öffentlichen Diskussion erwartet wird.[1737]

Deutlich ist geworden, daß sich die Chancen und Risiken der Globalisierung besser verstehen lassen, wenn ein dynamischer wirtschaftspolitischer Ansatz gewählt ist, der mehr Faktoren als die neoklassische Theorie einbezieht. Aus dynamischer Perspektive kann Globalisierung folgendermaßen definiert werden. Auf den Weltmärkten stehen sich Firmen mit sehr unterschiedlich ausgeprägten Vorteilen gegenüber. Die Firmen der Industrieländer brillieren mit F&E, Technologie und Innovation, Skalenökonomien, Verbundvorteilen innerhalb der großen Konzerne, Vorteile des Zugangs zu Distributionsmöglichkeiten (wobei diese Firmen versuchen zunehmend Faktorkostenvorteile in ihre Unternehmen zu internalisieren, indem sie Südfirmen aufkaufen) und auf der anderen Seite stehen die Firmen aus Schwellen- und Entwicklungsländer, deren mit Kostenvorteile aus Faktorvorteilen resultieren (wobei diese, wenn sie denn nicht von einer internationalen Firma aus den Industrieländern aufgekauft worden sind, versuchen, diese Vorteile durch den Einsatz von F&E, Technologie und Innovation, Skalenökonomien, Verbundvorteilen innerhalb großer Konzerne und dem Zugang zu Distributionsnetzwerken zu erhöhen).

Der Welthandel ist derzeit geprägt von vier abgrenzbaren Bereichen, die unterschiedliche Chancen für die Entwicklungsländer und Wirkungen auf die Industrieländer bereithalten:

(1) In den Bereichen Bekleidung-, Schuhen-, Möbeln haben tendenziell viele Entwicklungsländer komparative Heckscher-Ohlin Vorteile, dazu gehört auch Afrika und weitere LDCs. Ebenso werden komparative Vorteile sichtbar, wenn es um land- und ressourcenintensive Güter geht, speziell bei Nahrungsmittel- und Rohstoffprodukten. Große Entwicklungsländer wie Indien und Brasilien können versuchen, dies in komparative Vorteile im Bereich verarbeiteter Waren umzusetzen. Afrika und die LDCs haben zudem - derzeit noch - gegenüber China Vorteile dadurch, daß sie durch Präferenzabkommen von den Industrieländern Textil- und Bekleidungszölle erlassen bekommen. Diese Vorteile würde verschwinden, wenn die Industrieländer ihre noch bestehenden Textil- und Bekleidungszölle abbauen würden in der momentanen Doha-Verhandlungsrunde der WTO.[1738] Damit diese Länder diese Vorteile gegenüber asiatischen Ländern besser nutzen können, bedarf es dringend einer darauf ausgerichteten Handelspolitik seitens der Industrieländer, kurz: Freier Marktzugang und toleranter Umgang mit Ursprungsregeln, damit Afrika und die LDCs Textilien vom Weltmarkt beziehen, weiterverarbeiten und in die USA und EU exportieren können.

(2) Der Bereich verarbeiteter Güter enthält einfache elektronische Güter, einfache Waren der Unterhaltungselektronik, Haushaltswaren, Spielwaren und sonstigen verarbeitete Waren, wie Möbel, bei deren Produktion ein Überschuß unqualifizierter Arbeit komparativ vorteilhaft eingesetzt werden könnte. Unerläßlich ist dabei, daß mittlere technologische Fähigkeiten vorliegen. Damit haben viele Entwicklungsländer Schwierigkeiten. Der Erfolg Chinas in diesen Bereichen ändert nichts daran, daß

[1737] Eine Prognose. Die BRIC Länder (Brasilien, Rußland, Indien, China) erreichen zusammen 2040 ein BSP mehr als die G-6. Die Pro-Kopfeinkommen werden in den USA 2035 immer noch 2,5 fach höher sein als in China, welches dann das Niveau von Südkorea 2002 erreicht. Indien wird 5 fach niedrigere Einkommen als die USA haben. Ungleichheit wird also weiter die weltweite politische Agenda prägen. Dies ist das positive Szenario. In dieser Analyse sind Wechselkursveränderungen ausgeklammert, die auch die Wettbewerbsfähigkeit der Schwellenländer negativ beeinflussen können. European Commission 2004a: 83.

[1738] Zum Problem der Präferenzerosion siehe: Hermanns 2005c: 7.

der verarbeitende Sektoren weiterhin der Schlüssel zur Industrialisierung und Wohlfahrtsteigerung, nicht zuletzt, weil dies den Markteintritt in das wertmäßig bedeutenste Segment des Welthandels bedeutet. Andere asiatische Länder, Indien und die lateinamerikanischen Länder müßten versuchen nachzufolgen. Problematisch könnte der dynamische Effekt wirken, daß Anreize in technologische Verbesserungen zu investieren, durch zunehmend intensive Konkurrenz von außen, absinken.[1739] Afrikanische Firmen reagieren derzeit bei Liberalisierung oft mit einem Rückbau technologischer Anstrengungen.[1740]

(3) Im Bereich Computer- und Unterhaltungselektronik haben genuin exportorientierte internationale Firmen der Industrieländer in den Entwicklungsländern investiert. Mit genuin exportorientiert ist gemeint, daß Fertigprodukte, die früher Zuhause produziert wurden, nun unter der Nutzung günstiger Arbeitskosten im Ausland produziert werden. So haben japanische Firmen die folgende Unterscheidung getroffen: Aus Thailand wird in den Rest der Welt Unterhaltungselektronik exportiert und aus den in China aufgebauten Fabriken zurück auf den Heimatmarkt nach Japan. Diese Firmen sind nur zu 20 % oder 30 % daran interessiert für den inländischen Markt zu produzieren.[1741] Die kostengünstige Auslandproduktion stärkt die Wettbewerbsfähigkeit und führt zu Arbeitsplatzverlusten daheim.

(4) In den Bereiche Automobile, Chemie, Unterhaltungselektronik, Haushaltswaren sind trotz und aufgrund der Direktinvestitionen international agierender Unternehmen zu einem großen Teil weiterhin von einer an nationalen oder regional ausgebildeten Wirtschaftsräumen orientierten Wertschöpfung geprägt, selbst wenn Investitionen in Schwellen- und Entwicklungsländer fließen. Die internationalen Firmen haben in fast allen prosperierenden Wirtschaftsräumen ein Interessen an Marktpräsenz und Produktion. Ein großer Prozentsatz der internationalen Investitionen ist zum Zweck des Marktzugangs (sowohl in Industrie- als auch Entwicklungsländer) erfolgt. Besonders in den oben genannten Industriebereichen werden aber zunehmend lokal produzierte Vorprodukte in die Produktion einbezogen. Wiewohl im Bereich der Unterhaltungselektronik und bei Haushaltwaren noch teilweise Lohnveredelung oder eine rein exportorientierte Produktion betrieben werden, wird der lokale Bezug von Vorprodukten zum Normalfall. Für Automobil und Chemie gilt, daß hier Firmen, die Vorprodukte produzieren mit in die Entwicklungsländer umziehen und lokale Firmen werden als Zulieferer eingebunden. Bei diesen Firmen erfolgt eine Kostensenkung auch durch den Handel mit Inputgütern bzw. Vorprodukten. Diese Handel wird in Richtung Industrieländer zunehmen. Für Energieanlagen, Flugzeuge oder Pharma gilt, daß lokale Zulieferer in Joint Ventures eingebunden werden und Schwerpunkte von Produktion und F&E in den Industrieländern bleibt. Die meisten Firmen, um die es hier geht, haben die USA, Japan und Europa nicht 'verlassen' und sind in die Entwicklungsländer 'gezogen', sondern sie versuchen sowohl in den Wirtschaftsräumen der Industrieländer als auch der Entwicklungsländer ihre Präsenz zu wahren. Ein klar faßbare Heckscher-Ohlin Nachteil der Industrieländer, der aus dieser Strategie resultiert, ist, daß deren relative Kapitalintensität nachläßt - im Vergleich zu einer Situation, wenn diese Investitionen nicht erfolgt wären.

[1739] Grossman/Helpman 1991: 257.

[1740] Siehe Abschnitt 'G'.

[1741] JETRO White Paper Trade and Investment 2004: 14.

Wird dies beklagt, muß auf der anderen Seite zur Kenntnis genommen werden, daß diese Firmen mit ihrer offensiven, nach außen gerichteten Aktivität einen wichtigen Vorteil erzielen können:

Sie können durch diese vielfach erreichte weltweite Marktpräsenz auf weitgehende Art und Weise den Aufstieg von Konkurrenten aus den Entwicklungsländer (und deren Exporte) verhindern. In vielen Fällen gelingt es, selbst als erfolgreiches Unternehmen dort tätig zu sein (in Brasilien). Oder die aufstrebenden Unternehmen der Entwicklungsländer können in Joint Ventures an sich gebunden werden und es gelingt vielfach sonstige Firme in eigene Produktionsnetzwerke (in China und in ersten Ansätzen in Indien) zu integrieren. Dazu kommt, daß sie selbst Kostensenkungen durch die Nutzung der dortigen Lohnkostenvorteile erzielen können und dadurch ihre Wettbewerbsfähigkeit auf dem Weltmarkt erhalten können. Dadurch werden marktstrukturelle Irreversibilitäten geschaffen mit denen Marktanteile verteidigt werden können, die den Wohlstand in den Industrieländern über Jahrzehnte hinaus erhalten werden.[1742]

Schon jetzt ist absehbar, daß in Zukunft wohl mehrere, aber nicht extrem viele eigenständig operierender internationaler Unternehmen aus den Schwellen- und Entwicklungsländern in den Bereichen Automobile, Chemie und Energieanlagen genuin als Herausforderer aktiv werden können. Im Computerbereich hat es Legend geschafft sich zu positionieren. Vielleicht besteht diese Chance eher im Bereich der Haushaltswaren, wenn Skalenökonomien und Lohnkostenvorteile kombiniert werden, hohe Investitionen aufzubringen sind und aggressiv versucht wird, sich im Angebot der Supermärkte zu plazieren. Einige der Firmen mit Zukunftschancen sind noch unter Kontrolle nationalen Kapitals. Daß diese Firmen Erfolg haben ist wichtig, um in diesen Ländern eine Effizienz- und Wohlfahrtssteigerung zu erreichen, denn trotz den steigenden Anteilen der internationalen Firmen an den Investitionen ist ein großer Teil der Wertschöpfung den lokalen Firmen der Entwicklungsländer vorbehalten.[1743]

Selbst wenn vermehrt Herausforderer erfolgreich würden, haben die internationalen Firmen aus den Industrienländern durch ihre Kostensenkungsmöglichkeiten durch den Bezug von Vorprodukte- bzw. Inputgüter aus den Entwicklungsländern, einiges an Anpassungsfähigkeit gewonnen. Vor diesem Hintergrund kann auch der zu erwartende, sich weiter intensivierende Austausch von Inputgüter bzw.

[1742] Das konkrete Szenario, das dieser Argumentation zugrundeliegt ist dies: Wenn China oder Indien systematisch eigene große Unternehmen in der Automobilbranche, nach dem Vorbild von Korea, ohne ausländische Anteile an der Firmen, sondern nur durch Lizensierung, Technolgietransfervereinbarungen, 'arm's length' Motorenkauf etc. in den nächsten 15 Jahren aufgebaut hätten, ohne daß eine Internationalisierung der Investitionstätigkeit internationaler Firmen erfolgt wäre, wäre es durchaus denkbar gewesen, daß diese Länder mit billigeren und technisch akzeptablen Automobilen auf den amerikanischen und europäischen Markt hätten mithalten können, ohne daß 'unsere' Firmen die Möglichkeit zu einer Anpassung an dieses Kostenniveau gehabt hätten. Dies ist nur noch sehr eingeschränkt zu befürchten, weil die globalen Unternehmen nun über neuartige Möglichkeiten zu Kostensenkungen verfügen. Die obige These wird zum Beispiel auch überzeugend von der folgenden Information bestätigt, die ansonsten weniger leicht zu erklären wäre. Ausländische Investitionen sind zu 75-80 % in Bereichen angesiedelt die "above-average human skills, capital or technology intensity" aufweisen. Dunning 1997: 45.

[1743] Eine Schätzung: Der Wert des Direktinvestitionsstocks als Prozentsatz des BSP stiegt von 4,7 % 1980 auf 8,7 % 1993. Im Jahre 1993 beträgt das Welt BSP US$ 23276 Mrd. in 1993, der Direktinvestitionsstock betrug US$ 2135 Mrd. und die Verläufe der ausländische Vertretungen internationaler Firmen liegen bei US $ 5235 Mrd. im Jahre 1992. Dunning 1997: 39. Die Verkäufe in die Entwicklungsländern können anhand der 24.2 % der Direktinvestitionen, die in die Entwicklungsländer geflossen sind, geschätzt werden. Diese Schätzung ergibt, daß US$ 1266 Mrd. Verkäufe in den Entwicklungsländern stattfinden, welche ein BSP von US$ 7366 Mrd. (1995) aufweisen. Somit kommen diese Verkäufe auf 17 % von deren BSP, sodaß wenigstens 83 % der Wohlfahrt von heimischen Firmen erwirtschaftet wird. Siehe für die Daten Dunning 1997: 42-43, 45; die BSP Daten sind entnommen aus World Development Report 1997: 236.

Vorprodukten richtig eingeordnet werden: Als eine zwar wettbewerbsverschärfende, aber aus der Perspektive der Industrieländer gleichzeitig Anpassungsfähigkeiten erhaltende (und angesichts gleichbleibender oder steigender Preise in den Industrieländern profitable) Veränderung. Dabei handelt es sich nicht um ein wettbewerbsverschärfendes Nullsummenspiel oder ein 'race to the bottom', sondern um das Entstehen komplexer Produktionsnetzwerke. Je intensiver die Konkurrenz untereinander und je konsequenter Herausforderer auftreten, wird die Verteidigung von Marktanteilen zunehmend zum einem internationalen Bezug von Vorprodukte (und zu einem gewissen Grad auch Endprodukten) führen, die aus Länder mit niedrigen Lohnkosten eingeführt werden.[1744]

Ein eigenständiger, bislang nicht erwähnter Grund für das Interesse vieler Firmen Vorprodukte international und so günstig wie möglich zu kaufen ('international sourcing'), liegt darin, daß die Produktionsstruktur, die in den Jahren nach dem Zweiten Weltkrieg gewachsen ist, schon auf der Ebene der Nationalstaaten intensiv vernetzt und spezialisiert ist. Materialkosten bzw. eben Vorprodukte, stellen 0,51 % innerhalb der Produktionskosten im verarbeitenden Sektor dar (abgesunken von 0,57 %, 1982).[1745] In der TV Produktion liegen die Materialkosten beispielsweise bei 87 %.[1746]

Diese zusätzliche Information scheint in der Genre des Dramas zu gehören, weil dadurch die Dynamik, die in der Auslagerungswelle für Vorprodukte liegen mag, deutlicher sichtbar wird. Dennoch gilt, daß, alles in allem, das zukünftige Ausmaß und die Verfaßtheit dieses vertikalen Heckscher-Ohlin Intra-Industriehandels schwer absehbar ist, denn dies wird nicht allein durch die komparative Heckscher-Ohlin Vorteile, sondern sehr weitgehend durch Managemententscheidungen bestimmt werden: Schwer vorrauszusehen ist beispielsweise, ob sich Sinopec/BASF dazu entscheidet, auf dem Chemiemarkt in Europa über niedrige Preise den Wettbewerb zu verschärfen, weil es selbst darunter leiden dürfte. Der Internationalisierungsgrad von Konzernen kann zu einer Bremse solcher Strategien werden.

12.2 Elemente der Unsicherheit über die zukünftige Entwicklung

Unter anderem über die Intensität der zu erwartenden Auslagerung herrscht derzeit erhebliche Verunsicherung:

12.2.1 Autoteile. So wird in den USA befürchtet, daß erstens die Exporte von Autoteilen aus China in die USA zweitens die Exporte fertiger Wagen und drittens Exporte genuin chinesischer Produzenten auf den amerikanischen Markt stark zunehmen werden. Genannt wird das Ziel des chinesischen Vize-Wirtschaftsminister, der einen Export von Autoteilen von US$ 100 Mrd. für 2010 anpeilt.[1747] General Motors gibt an, daß es bei der Gründung seiner Joint Venture zugesagt hat, den Export von Teilen

[1744] "In a global economy in which both goods and capital are mobile, but labor is not, manufacturers' tapping of lower-cost labor by importing it in the form of lower-cost parts, components, and - increasingly - finished goods is simply a function of trying to stay competitive in a global economy." U.S. Department of Commerce Manufacturing in America 2004: 29.

[1745] Lohnkosten haben einen Anteil von 14 % (die Arbeiter in der Produktion bekommen 8 %). Bei gleichbleibenden Kapitalausgaben von 3 %, haben im Jahre 1982 die gesamten Löhne einen Anteil von 17 % an den Verkäufen, die Löhne in der Produktion 10 %. Alle Daten aus U.S. Bureau of Census 2002: 1. Zu diesem Thema mehr in Abschnitt 'E', Punkt 5.4 Empirische Untersuchungen über externe Effekte.

[1746] ITA 2004a: I-6.

[1747] U.S. China Economic and Security Review Commission 2005: 29.

schnell zu erhöhen. Ford wird in eine Motorenfabrik US$ 1 Mrd. investieren und sowohl von Ford als auch General Motors wird angepeilt in den nächsten Jahren jährlich für US$ 10 Mrd. Autoteile aus China zu benutzen, allerdings sowohl für die dortige Produktion als auch für die Produktion in andere Ländern.[1748] Zu Relationierung: Ford verfügt über ein weltweites jährliches Auftragsvolumen für Komponentenhersteller von US$ 80 Mrd. jährlich.[1749] Die chinesischen Automobilhersteller Geely Auto und Chery Automobile Co. wollen Niedrigpreisautomobile auf dem U.S. Markt verkaufen, dazu muß aber erst einmal eine Distribution aufgebaut werden. General Motors befindet sich derzeit in einer gerichtlichen Auseinandersetzung, weil es Chery beschuldigt das Design einer seiner Modelle zu kopieren.[1750] Die Qualitätsprobleme dieser chinesischen Automobilhersteller sind neulich öffentlich geworden und bedürfen keiner Fußnote. Maßstab für solche Hersteller ist der Dacia Logan, von Renault/Nissan in Rumänien ohne viel Ausstattung als 'Billigauto' gefertigt, der einen Preis von 7.200 Euro hat und bislang weltweit 175.000 mal verkauft worden ist.[1751]

12.2.2 'Production shifting' von U.S. Unternehmen und Arbeitsplatzverluste. Eine Studie für die USA, die sich an Zeitungsberichte hält, die explizit Entlassungen melden und in diesem Zusammenhang den Aufbau von Produktion im Ausland, schätzt[1752], daß zwischen 2001 und 2004 jährlich ca. 70.000 bis 100.000 U.S. Arbeitsplätze durch Auslagerung jeweils nach China und Mexiko verloren gingen.[1753] Wiewohl China eine größere prozentuale Rolle spielt, bleibt Mexiko für die USA in dieser Hinsicht wichtig. Für 2004 wird die Auslagerung auf 99.000 Stellen nach China und 140.000 nach Mexiko geschätzt, Indien kommt auf 47.000 und Lateinamerika auf 66.000, andere asiatische Länder auf 53.000.[1754] Beteiligt sind daran sämtliche der bekannten großen internationalen Firmen, wobei bemerkenswert ist, daß die großen internationalen Firmen häufig in mehrere Länder gleichzeitig verlagern.[1755] Deutlich wird, daß es sich um ein globales Phänomen handelt. Europäische Unternehmen befinden sich auf einen zahlenmäßig ähnlichem Niveau wie die USA und auch andere asiatische Länder und sogar Lateinamerika beteiligt sich an einer Auslagerung nach China.[1756] Auch Produktionsverlagerungen nach Osteuropa werden dokumentiert.[1757] Der Fokus der U.S. Auslagerung verschiebt sich dabei von anfangs noch arbeitsintensiven Güter wie Bekleidung, Schuhe, Reiseausstattung auf kompliziertere Tätigkeiten: Fahrräder, Möbel, Motoren, Kompressoren, Generatoren, Glasfaseroptik, Plastikformgebung und Computerkomponenten.[1758] Ebenso wird die Entwicklung von Computerprogrammen nach Indien verlagert.[1759] Generell sind die internationalen

---

[1748] U.S. China Economic and Security Review Commission 2005: 30.

[1749] Nolan 2001: 534.

[1750] U.S. China Economic and Security Review Commission 2005: 29.

[1751] Dacia Logan Informationen 2006: 1.

[1752] Die Phase einer intensive Zeitungsauswertung war 2004 nur auf 3 Monate beschränkt, im Jahre 2001 wurde sieben Monate lang intensiver geforscht, die Jahreswerte für 2001, 2004 und für die Jahre dazwischen basieren auf diesen Monatszahlen. Bronfenbrenner/Luce 2004: 15, 54-55.

[1753] Bronfenbrenner/Luce 2004: 3; eine Übersicht über Zukunftsprognosen in bezug auf Auslagerung findet sich in OECD (2005: 66), diese Schätzungen scheinen aber sämtlich sehr konservativ angelegt sein oder schwer in ihrer Relevanz zu deuten, weil für Industriebereiche geschätzt wird. OECD 2005: 66.

[1754] Bronfenbrenner/Luce 2004: 55.

[1755] Insgesamt 29 % der untersuchten Firmen (auch aus Europa, Asien, Lateinamerika), die nach China auslagern, lagern gleichzeitig auch in andere Länder aus. Bronfenbrenner/Luce 2004: 65-66.

[1756] Die Zahlen sind wenig aussagekräftig, weil nur für die 3 Monate im Jahre 2004. Bronfenbrenner/Luce 2004: 57-58.

[1757] Für die 3 Monatsperiode, 14,562 Jobs. Bronfenbrenner/Luce 2004: 66.

[1758] Bronfenbrenner/Luce 2004: 4.

[1759] Siemens kündigt an 15.000 Software-Entwicklungsjobs aus den USA und Europa nach Indien, China und Osteuropa zu verlagern. Bronfenbrenner/Luce 2004: 69.

Firmen zwar am dortigen Markt interessiert, planen aber auch Exporte zurück in die USA und auf den sonstigen globalen Markt, referiert wird hier auf Mattels Barbie, Samsonite Reisewaren, Rubbermaid Küchenausstattung, Lexmark Drucker.[1760] Mit einem anderen Fokus, dem Handelsdefizit, wird in der Studie von Scott (2005) berechnet, daß von 1989 bis 2003 1,6 Mill. Jobs durch das Handelsdefizit mit China verloren gegangen sind und 200.000 hinzugewonnen.[1761]

12.2.3 Japans Diskussion um das 'hollowing out': Auch in Japan werden die Effekte von Produktionsverlagerungen diskutiert, unter Nutzung der Terminus der Aushöhlung ('hollowing out').[1762] So werden ca. 500.000 Jobverluste im Bereich der Elektrischer Maschinen und Haushaltsgeräte mit Verlagerungen nach China (dort haben japanische Firmen mittlerweile genau dieselbe Zahl von Angestellten) und der kontinuierlichen Investitionstätigkeit japanischer Firmen ins Ausland in Verbindung gebracht.[1763] Dennoch wird dieser Begriff, vom JETRO Direktor, als nicht zutreffen angesehen.[1764] Wie sieht die Situation in Japan aus? Ein wichtiger Auslöser für die Auslagerung bzw. Produktionsverlagerung war die Aufwertung des Yen durch das Plaza Abkommen 1985 der G-5 Industrieländer, welches gezielt eine Abwertung des Dollars beschloß.[1765] Dies wird als Grund dafür angesehen, daß Japans Weltmarktanteil im Elektronikbereich von 1985 23 % und 1994 17 % bis 2002 auf 4 % absank[1766], obwohl es gerade durch diese Strategie erleichtert wurde, daß die japanischen Firmen ihre Weltmarktpositionen halten konnten.[1767] Zudem ging es den Herstellern darum ihre Marktanteile auf den Heimatmarkt zu halten, der sonst von billigen Produkten anderer Hersteller beliefert worden wäre.[1768] In aktuellen Publikationen in denen zumindest vorsichtig geraten wird, die Auslagerungsstrategie nicht zu übertreiben, wird darauf hingewiesen, daß die Produktion in China etwa für die Unterhaltungselektronik 'nur' um 10 bis 20 % billiger ist als in Japan.[1769] Die Politik reagiert in Japan auf den Verlust von Wettbewerbsfähigkeit auf regionaler Ebene mit Maßnahmen zur Diversifizierung in neue Geschäftsfelder und einer Förderung der Internationalisierung.[1770] Die Internationalisierung ist generell schon weit fortgeschritten: Japan verfügt über 726 ausländische Produktionsstätten im Automobilbereich (incl. Joint Venture) und 1227 im Elektrik- und 819 im Chemiebereich. Dies sind die Schwerpunktbereich und stellen 57 % der gesamten ausländischen Projekte dar.[1771] Japan kann derzeit seine Exporte nach China stark steigern, um 43,5 % 2003, auf US$ 57,2 Mrd., darunter Automobilkomponenten, Instrumente und Maschinen für Kapitalinvestitionen. Die Importe aus China steigen ebenfalls und dies führt zu einem moderat ausgeprägten Handelsdefizit. Im Jahr 2003 steigen die Import um 21,9 % auf US$ 75,2 Mrd., davon sind ca. 66 % Informationstechnology-Produkte.[1772] Japan hat speziell Mitte/Ende der neunziger Jahr in China investiert. Schon 1997 erreicht Japan mit US$ 30 Mrd. die zweithöchste

[1760] Bronfenbrenner/Luce 2004: 4.
[1761] Scott 2005: 4.
[1762] Horaguchi 2004: 2; Watanabe 2004: 3; JETRO White Paper Trade Investment 2004: 21; Bauer 2003: 23.
[1763] Horgauchi 2004: 10.
[1764] Watanabe 2004: 3.
[1765] Farell 1997: 7-8.
[1766] European Commission 2004a: 58.
[1767] European Commission 2004a: 58; Farell 1997: 7-8.
[1768] Farell 1997: 40; siehe **Tabelle 52**.
[1769] JETRO White Paper Trade Investment 2004: 24.
[1770] Bauer 2003: 29; siehe für einen Überblick über die Internationalisierung der japanischen Branchen Farell 1997: 42-53.
[1771] Farell 1997: 42.
[1772] JETRO White Paper Trade Investment 2004: 7.

Investitionsstocksumme in China, mit über 16.000 einzelnen Projekten.[1773] Marktzugang bleibt Hauptmotiv für Investitionen in China, 60,6 % der Verkäufe finden in China statt, 25,9 % werden aber auf den heimischen Markt ausgeführt (1996).[1774] In den einzelnen Produktbereichen werden die unterschiedliche Anteile der Wertschöpfung, die im Ausland erfolgt sichtbar. Japanische Unternehmen stellen F&E intensive und aufwendige Geräte teils noch fast ganz im Inland her. Selbst bei Gütern, bei denen Japan Weltmarktführer ist, ist es aber normal, daß diese fast gänzlich im Ausland stattfindet. Weiterhin ist erkennbar, daß speziell im Bereich standardardisierter Haushaltsgüter der inländisch-japanische Wertschöpfungsanteil sinkt.[1775] Insgesamt gesehen verfügt Japan derzeit über ein positive Handelsbilanz von US$ 88,3 Mrd., weil die Exporte stärker steigen als die Importe.[1776] Japan investiert (2002, 2003 je über US$ 30 Mrd.) nicht nur nach China, sondern auf einer relativ breiten Ebene, gleichzeitig in den USA: US$ 10,6 Mrd. (mit Chemieschwerpunkt); nach China: 2003: US$ 3,1 Mrd. (Schwerpunkt Automobile); nach Osteuropa US$ 500 Mill. (Automobile) und in die ASEAN Region Indonesien, Malaysia, Philippinen, Thailand: US$ 1,9 Mrd. (für 2003).[1777] Der ASEAN Raum dient in bezug auf 46,2 % zum Verkauf und für 22,2 % für den rückwärtsgewandten Export nach Japan.[1778] In bezug auf die China-Frage wird immer wieder erwähnt, daß Japan in Südostasien 3,5 mal mehr Investitionen getätigt hat als in China.[1779] Insgesamt gesehen scheint Japan, bei einem BSP von US$ 4500 Mrd. (2005) jedenfalls noch nicht ganz ausgehöhlt zu sein.[1780]

12.2.4 Segmentierung der Märkte in unterschiedliche Qualitätskategorien. Von European Commission (2004a) wird festgestellt, daß die Industrieländer tendenziell höhere Weltmarktanteile in sog. 'upmarket products' haben. Kurz: Intra-Industriehandel mit gleichen Produkten, die aber preislich stark auseinanderliegen (durch F&E, Know-how, Markenimage etc.).[1781] Gefunden wird, daß die Exporten etwa der EU zu 49 % von diesen 'upmarket products' geprägt werden (Japan 52 %, USA 40 %), die Schwellenländer liegen bei 24 % (Indien 20 %, Rußland 17 %, Brasilien 14 %, China 13 %).[1782] Die EU weist bei allen dieser 'up'-Produkte positive Handelsbilanzen auf, die USA hat dagegen bei 'up' und 'down'-Produkten zunehmende Defizite.[1783] China hat, wie erwartet, positive Handelsbilanzen bei 'down'-Produkten. Interessant ist aber, daß dieses Land bei 'up'-Produkten von 1995 bis 2002 die Handelsbilanz nicht verbessern konnte.[1784] Diese Untersuchungen bedeuten nicht, daß ein solcher Handel bereits sämtliche Produktbereiche unterwandert hat. In einigen Märkten, etwa in der Unterhaltungselektronik und zunehmend bei Haushaltswaren, ist eine solche Segmentierung anhand von Qualität, Ausstattung, Markenimage und Preis aber bereits Realität: Für chinesische Billiganbieter von TV Geräten hat sich etwa ein Marktsegment mit sog. OPP ('opening price segment') Produkten

[1773] Farell 1997: 40.
[1774] Farell 1997: 38.
[1775] **Tabelle 20**.
[1776] JETRO White Paper Trade Investment 2004: 7.
[1777] JETRO White Paper Trade Investment 2004: 9.
[1778] Farell 1997: 38.
[1779] Watanabe 2004: 4; in Malaysia befindet sich 1 % des japanischen Direktinvestitionen; in Singapur 2 %; in Thailand 2 %; in Indonesien 4 %; in China 3 %. Zum Vergleich: in den USA 42 %. (1998). Farell 1997: 10.
[1780] GDP, current US$. World Bank Data Profile, Japan, 2005.
[1781] European Commission 2004a: 63.
[1782] European Commission 2004a: 64.
[1783] European Commission 2004a: 65.
[1784] European Commission 2004a: 66.

gebildet, in denen eine sehr preiselastische Nachfrage besteht.[1785] Die in diesem Segment verkauften Geräte habe keine sonstigen Komfortfunktionen, etwa S-Video Ausgänge, Bild im Bild, hochwertiger Sound, digitale Bildverarbeitung. TV-Geräte werden von den Supermarktketten in die Segmente eingeteilt: "OPP, good, better, and best."[1786] Hier können Marken zugeordnet werden: 'best': Sony[1787], Hitachi, Mitsubishi, Panasonic, JVC; 'good': Toshiba, Samsung, Philipps, Magnavox, RCA; 'better': Apex, Sanyo, Sylvania 'OPP'.[1788] Kontrovers wird diskutiert, ob das OPP Segment überhaupt mit den anderen in Konkurrenz steht, weil bestimmte Konsumenten Produkte dieses Segments nicht kaufen. Inwiefern durch das OPP der Druck auf das 'good' Segment zunimmt, kann nicht geklärt werden, weil diese Informationen nicht öffentlich zugänglich sind.[1789]

12.2.5 Antidumping: Die USA reagiert mit handelspolitischen Maßnahmen auf steigende Importe aus China. Zunehmend strengen U.S. Firmen bzw. Behörden Antidumpinguntersuchungen gegenüber China an. Am Stichtag 16. Februar 2006 sind 60 solcher Antidumping Fälle mit positiver Feststellung abgeschlossen und aktiv. Sie betreffen die gesamte Bandbreite chinesischer Exporte, einbezogen sind Bremsscheiben für Automobile und auch TV Geräte.[1790]

12.2.6 Dynamiken regionaler Polarisierung und Zollschutz in Asien. Es könnte möglich sein, durch Zollschutz Dynamiken regionaler Polarisierung entgegenzusteuern, die für bestimmte Regionen wohlfahrtsmindernd sein könnten: Trotz aller Anzeichen für eine - wie auch immer dies definiert werden kann[1791] - weltweit relativ breite erfolgende Streuung von Investitionen, bleibt das Entstehen regional konzentrierter Investitions- und Auslagerungsdynamiken ein relevantes Phänomen. Gemeint ist die Auslagerung der Produktion in bestimmte Länder oder Regionen, etwa von Japan/nach China oder Thailand, USA/nach Mexiko, EU/nach Osteuropa oder der Mittelmehrraum. Zusätzlich dazu kommen die weltweit ausgreifenden Investitions- und Auslagerungsentscheidungen USA/China, EU/China.[1792] Somit besteht schon die Tendenz, daß sich Firmen gern in bestimmten Schwerpunktländern konzentrieren, in denen bereits technologische Fähigkeiten im verarbeitenden Sektor bestehen. Problematisch ist daran, daß hier viele Länder ausgeklammert bleiben und daß Länder, die bisher noch eingebunden sind, in Zukunft weniger attraktiv erscheinen könnte. Dabei spielen bisher noch bestehende Zölle ein Rolle, die durch zukünftige Handelsabkommen weiter absenken werden könnten. Die Frage lautet nun, ob Handelsliberalisierung weitere Konzentrationsprozesse auslösen kann bzw. Zollschutz dazu eingesetzt werden kann, mehrere regionale Wachstumspole aufrechtzuerhalten, ohne daß sonderlich starke Wohlfahrtseinbußen sichtbar

[1785] ITA 2004a: II-3. Preiselastizität bedeutet, damit es jeder versteht: Finanzielle weniger gut gestellte Haushalte kaufen eben doch ein TV Gerät, wenn es weitere 50 Euro billiger ist.

[1786] ITA 2004a: II-3.

[1787] Sony scheint den TV-Markt stark beeinflussen zu können, weil es sowohl hinsichtlich der Menge als auch dem Wert pro Einheit der verkauften Einheiten führend ist. Es kann alle anderen Firmen dazu bringen, Preise zu senken, wenn es den Preis für bestimmte technologisch nicht mehr so avancierten Produkte senkt. ITA 2004: II-5.

[1788] ITA 2004a: II-3.

[1789] ITA 2004a: II-3.

[1790] USITC 2006: 2-4.

[1791] Die Definition lautet hier, daß nicht sämtliche Direktinvestitionen nach China fließen. Daß es sich dabei aus weltweiter Perspektive um keine breit angelegte Verteilung handelt, soll hier nicht bestritten werden.

[1792] Einiges spricht dafür, daß diese beiden Tendenzen gleichwertig sind. So zumindest sichtbar anhand von Informationen über den Teilehandel: Yeats 1998: 10. Siehe für die regionale Dimension, die steigende Orientierung des Handels in Mexiko an der USA und ebensolche umgekehrte Steigerungsraten sowie ähnliche Daten für das Verhältnis EU Osteuropa auch Burstein et al. 2005: 28.

werden. Dieses Problem wird sichtbar am asiatischen Raum, siehe folgendes Zitat aus einer JETRO-Publikation:

"To date, the strategy of Japanese automakers has been to treat the ASEAN market as a number of segmented markets, and work to meet demand in each country individually. But due to the lowering of intra-regional tariffs on finished articles (apart from Malaysia), intra-regional export of finished articles is spreading. Sourcing of auto parts from within the region is increasing as well - even ahead of finished vehicles - using schemes as ASEAN Industrial Cooperation (AICO), which, like others, has its drawbacks, such as the need to obtain approval for each individual project. This trend is gathering pace as AFTA develops and the need for complex procedures is eliminated."[1793]

Kurz: Durch Zölle, etwa auf den Import auf Automobile, hat Toyota in Indonesien immerhin noch eine Montagefabrik betrieben und es gibt die industriepolitische Option in diesem bevölkerungsreichen Land mehr zu erreichen.[1794] Dies würde aber bei einer Zollsenkung schwieriger. Ebenso gerät Malaysias staatlich aufgebauter Automobilhersteller Proton unter Druck, weil Malaysia derzeit seine Zölle auf ASEAN Niveau absenkt und zudem ein Freihandelsabkommen mit Japan abgeschlossen wurde.[1795] Bei einem Übergang zu Freihandel, würde Indonesiens Automarkt von Thailand her beliefert. Ähnliches gilt für Länder, wie Brunei Darussalam, Kambodscha, Laos, Myanmar, Philippinen, Singapur, Vietnam, wenn sie ebenfalls die Zölle absenken. Dieselbe Frage stellt sich ebenso, wenn das für 2010 angestrebte ASEAN-China Freihandelsabkommen umgesetzt würde (einige 'sensitive' Produkten werden wohl ausgenommen blieben). So ist der thailändische Markt für Unterhaltungselektronik und Haushaltswaren noch geschützt (15 bis 20 %), dies schützt vor chinesischen Importen. Selbst japanische Hersteller befürchten diese neue Konkurrenz aus China.[1796]

12.2.7 Lateinamerika verliert Weltmarktanteile im Bereich verarbeiteter Produkte. Eine langsame Verlagerung von Schwerpunkten ist im Moment auf weltweiter Ebene zu beobachten, eben nach Asien für Elektronik und andere verarbeitete Produkte. Dies liegt nicht allein an China. An den Daten wird die insgesamte Schwerpunktverschiebung deutlich, wenn viele der asiatischen Staaten, darunter auch Indien, Taiwan, Thailand und Indonesien zusammengenommen werden.[1797] Diese Region weist für den Bereich Elektronik und andere verarbeitete Produkte seit einigen Jahren zudem eine positive Handelsbilanz auf, während die Industrieländer hier ihre positive Handelsbilanz verlieren. Die meisten anderen Länder der Welt haben in bezug auf verarbeitete Produkte eine negative Handelsbilanz.[1798]

[1793] JETRO White Paper Trade Investment 2004: 13.

[1794] Hermanns 2005a: 34; dies scheitert aber offenbar auch an der Schwäche der Institutionen. Hermanns 2005c: 20.

[1795] "Proton is struggling to survive as its market opens up. In 1999, 66% of cars sold in Malaysia were made by Proton; in 2004 its domestic market share had fallen to 44%. An estimated 520,000 cars will be sold in Malaysia in 2005, up from 343,000 in 2000, which makes Malaysia the biggest car market in ASEAN. Malaysia has long protected its automobile manufacturing industry from foreign competition using tariffs as high as 300% and non-tariff trade barriers, notably the opaque licensing system for automobile imports. The Government, however, has recently begun to dismantle some of its protection in order to meet its commitments in the WTO and the ASEAN Free Trade (AFTA) Agreement. The Government is reducing tariff rates as Malaysia meets its commitments to its ASEAN partners to lower import barriers on made-in-ASEAN cars to 5% by 2008. In addition, one of the most significant outcomes of the Japan-Malaysia Economic Partnership Agreement, Malaysia's first bilateral FTA outside ASEAN, is that Malaysia has agreed to eliminate tariffs on knocked down auto parts for Japanese carmakers by 2010, starting first with the high-end car market segment." Trade Policy Review Malaysia 2006: 89.

[1796] "Thus, there is a strong likelyhood that, if tariffs were abolished, Chinese-made products would flood the Thai market." JETRO White Paper Trade Investment 2004: 14.

[1797] Siehe: **Tabelle 78**.

[1798] Siehe: **Tabelle 78**.

Schon oben wurde darauf hingewiesen, daß Lateinamerika (Mexiko ausgeklammert) hier nicht mithalten kann und relative Anteil am Weltmarkt verliert, sowohl im Bereich Medium-Technologie als auch im Bereich Low-Tech.[1799] Dadurch werden natürlich auch neue Spezialisierungsmuster ausgelöst und es scheint oft nur möglich zu sein eine passive Politik des Zollschutzes zu verwenden, um ausländische Investoren anzuziehen, so verfährt etwa Brasilien.[1800]

12.3 Wirtschaftlich normatives und ethisch-moralisches Zwischenfazit

Wie lautet das wirtschaftswissenschaftlich-normatives Fazit zur Theorie internationalen Handels? Schon durch die Einbeziehung des Intra-Industriehandel wird sich auf das Feld unvollkommener Märkt vorgewagt, mit der Folge, daß keine mathematisch berechenbaren, eindeutigen Beweise für gegenseitige Wohlfahrtssteigerungen durch den internationalen Handel mehr vorgelegt werden können. Der Weltmarkt ist zwar durch diverse Möglichkeiten der Spezialisierung geprägt, von denen viele wohlfahrtsfördernd sein mögen, darunter eine Ricardo-, Heckscher-Ohlin-, Intra-Industrie-Spezialisierung[1801], dazu gesellt sich beim Intra-Industriehandel aber die direkte Konkurrenz der Firmen bei standardisierten Gütern in monopolistisch/oligopolistischen Konstellationen, wodurch die Firmen ganz aus dem Markt ausscheiden können.[1802] Der daraus resultierende Zustand der Unsicherheit in bezug auf die Wohlfahrtswirkungen des internationalen Handels ist unausweichlich und muß in der wissenschaftlichen Diskussion anerkannt werden.[1803] Ebenso ist nicht ausgeschlossen, daß der internationale Handel zu einer deutlichen Wohlfahrtsteigerung führen kann, sodaß formuliert werden kann, daß der internationale Handel *potentiell* zu einer Wohlfahrtssteigerung führt.[1804]

12.3.1 Effizienz oder Freiheitsregeln?

Weil diese Unsicherheit besteht, was auch von Gerken (1999a) überzeugend herausgearbeitet wird, kann die Frage gestellt werden, ob überhaupt noch Aussagen über Effizienz möglich sind. Der genannte Autor bezweifelt genau dies und schlägt stattdessen eine ordoliberal inspirierte Theorie der Freiheitsrechte bzw. "Verhaltensregeln" vor, die sich nicht mehr für die Empirie der Effizienzsteigerung interessiert.[1805] Er argumentiert, daß aufgrund dieser Unsicherheiten in bezug auf Wohlfahrtssteigerung Effizienz nicht mehr Kriterium sein kann, um die Gestaltung der

---

[1799] Siehe: **Tabelle 42**.

[1800] Abschnitt 'G', Punkt 12, Brasilien.

[1801] Eben gemäß Heckscher-Ohlin, Intra-Industrie und Heckscher-Ohlin Intra-Industrie. Die Länder spezialisieren sich gemäß komparativer Faktorvorteile, die Firmen (und Länder) gemäß Technologie/Qualität, die Firmen beachten den vielfältigen Geschmack der Verbraucher. Dazu kommen diverse Möglichkeiten am Inputgüterhandel, differenziert nach Technologie/Qualität oder Faktorvorteilen teilzunehmen.

[1802] Letzteres wurde gezeigt in Punkt 2.6 Intra-Industrie, Unterpunkt 2.a anhand Vernons Produktzyklustheorie und unter Unterpunkt 3, anhand der Theorie monopolistischer Konkurrenz.

[1803] Diese Schlußfolgerung befindet sich im Einklang mit Gerken 1999a: 76, 132. "Eine *allgemeingültige* Aussage, daß die Gewährleistung von Freihandel zu einem höheren Wohlfahrtsniveau führe als Protektion, läßt sich somit aus der neoklassischen Außenhandelslehre allein nicht ableiten." Herv. im Original. Gerken 1999: 76. Ebenso mit hier die folgenden Aussage über die Neoklassik mitgetragen, allerdings im Rahmen der oben gemachten Thesen in bezug auf die dynamische Theorie, die sehr wohl Äußerungen über 'richtige' Maßnahmen erlaubt: "Das in den einzelnen Modellen stets nur einige Annahmen modifiziert werden und das realitätsfremde Annahmengerüst im übrigen keine Annäherung an die komplexe Wirklichkeit erfährt, läßt sich allerdings mit der neoklassischen Außenhandelslehre auch keine *problemspezifische* Aussage darüber machen, unter welchen halbwegs realistischen Voraussetzungen der Verzicht auf protektionistische Maßnahmen die "richtige", da wohlfahrtsuperiore Politik ist. Bereits deshalb taugt die neoklassische Außenhandelslehre nicht als belastbare Grundlage für oder gegen das Freihandelspostulat." Gerken 1999a: 76.

[1804] Auch hier befinde ich mich im Einklang mit Gerken 1999a: 76.

[1805] Diese Entscheidung trifft Gerken 1999: 115.

Ordnungspolitik zu messen.[1806] Behauptet wird ein nicht korrigierbarer Wissensmangel in bezug auf effiziente Regeln[1807] und als einzige Alternative wird eine Wirtschaftsverfassung vorgeschlagen, die allein auf Freiheitsrechten begründet wird.[1808] Dem kann hier eingeschränkt sogar zugestimmt werden, denn Freiheitsrechte sind tatsächlich in einer wertebasierten Verfassungsordnung, beispielsweise der deutschen Verfassung, eigenständig begründbar. In Abschnitt 'A' wurde aber ebenso herausgearbeitet, daß Freiheitsrechte, wie die Eigentumsfreiheit in der deutschen Verfassung nicht absolut gelten. An der Debatte zur Wirtschaftsverfassung Europas wurde gezeigt, daß die Stärkung der Eigentumsfreiheit, durch den Zollabbau etwa, aus einer technokratischen Grundhaltung heraus erfolgte. Es wurde nämlich gehofft, daß solche Rechte zur Effizienzmaximierung beitragen. Beidesmal gelten individuelle Freiheitsrechte nicht absolut, vorraussetzungs- und ziellos.

Würde die Schlußfolgerung Gerkens (1999a) übernommen, würde akzeptiert, daß eine weltweite Durchsetzung von Freiheitsrechten, die einem System gänzlich freien Handels gleichkommen könnte, wirtschaftswissenschaftlich und ethisch-moralisch normativ rechtfertigbar wäre. Aufgrund des behaupteten fundamentalen Wissensmangels über Effizienz bei einer Betonung des Eigenwerts der Freiheitsrechte stünde dem nichts entgehen. Zu den Verhaltensregeln zählen nämlich Freiheitsrechte (also etwa Eigentumsfreiheit), Gleichheitsrechte aber auch solche, die einen fairen Wettbewerb schützen.[1809] Von diesen Verhaltensregeln ausgehend, werden staatliche Eingriffe in die Wirtschaft oder das Konzept des Marktversagens an sich abgelehnt.[1810] Somit kann Gerken letztendlich als Folgerung einen freien Handel fordern, obwohl er die Aussagekraft neoklassischer Modelle bezweifelt. Der Autor ist konsequent darin, zu erkennen, daß er damit den ethisch-moralischen Anspruch, daß die weltweiten wirtschaftlichen Prozesse im Sinne des Allgemeinwohls wirken sollen, aufgibt.[1811] In einem anderen Zusammenhang, aber ebenso theoretisch konsequent, begrüßt Gerken (1999) einen unlimitierten Wettbewerb der Staaten über die Art und Weise wirtschaftspolitischer Regulierung, mit dem Argument, daß nur über diesen - Prozess - unlimitierten Wettbewerbs der Staaten, die wohlfahrtsmaximierenste Form von Regeln zu finden seien, weil eben kein Wissen

---

[1806] Gerken 1999a: 119.

[1807] "Denn das Wissen, das für die unmittelbar effizientorientierte Optimierung einer Regelordnung erforderlich wäre, ist gerade nicht vorhanden." Gerken 1999a: 116. Dieses Beispiel wendet Gerken ebenso auf die Wettbewerbspolitik an. Für ihn ist es nicht überzeugend, wenn die Wettbewerbspolitik reklamiert, daß ihre Regeln effizienzerhöhend wirken können. Gerken 1999: 48. Seine Argumente sind aber nicht überzeugend. Denn durch das Verbot von bestimmten 'unfairen' Wettbewerbstrategien wird es nicht 'verboten', daß als Folge des Wettbewerbs ein Konkurrent aus dem Markt austritt. Es wird nur ein bißchen schwieriger gemacht und muß über faire Mittel, definiert durch die Wettbewerbspolitik, versucht werden. Welche Mittel dies sind, darüber lassen sich sicher plausible Annahmen gewinnen. Dies wird allein daran sichtbar, daß die Wettbewerbspolitik der USA und der EU den Firmen weitgehende Spielräume effizienzmaximierende Strategien zu verfolgen eröffnet, etwa bei vertikalen Beschränkungen oder Firmenallianzen. Darüber findet eine ständige Debatte statt, die sich in Modifikationen der Wettbewerbspolitik äußert. Selbst wenn nicht immer Effizienz in Reinform dadurch verfolgt wird, wird das Effizienzziel nicht ganz aufgegeben. Somit wird sehr wohl versucht eine Ordnungspolitik zu verfolgen, die das Ziel der Effizienzmaximierung auch im Detail der Regeln verfolgt. Siehe zur Wettbewerbspolitik der Industrieländer mit diesbezüglichen Beispielen zu den kontrovers diskutierten Themen vertikaler Beschränkungen und strategischer Allianzen: Hermanns 2005a: 59-63 (vertikale Beschränkungen), 63-65 (strategische Allianzen).

[1808] In dem dann etwa Eigentumsfreiheit ein eigenes Gewicht hat und außerhalb von Effizienzgedanken begründet wird. Gerken 1999a: 146-147.

[1809] Gerken 1999: 135-158.

[1810] Gerken 1999: 183-189, 195.

[1811] Dies führt bei Lüder Gerken zu dem etwas absurden Ablauf der Argumentation, daß unklar ist, ob freier Handel Wohlfahrtsgewinne mit sich bringt, daß aber eben Freiheitsrechte geschützt werden müssen, obwohl ebenso unklar ist, daß dies Wohlfahrtsgewinne für alle mit sich bringt. Offenbar zieht Lüder Gerken die letztere Variante vor, weil er sie für sich überzeugender begründen kann. Er bleibt in seiner Argumentation aber klar, in bezug auf die Konsequenzen, die sein Ansatz hat: "Die Frage, ob der Wettbewerbsprozeß der Allgemeinheit zum Wohle gereiche, ist nicht beantwortbar, da bereits in ihrem Ansatz verfehlt." Gerken 1999a: 113.

darüber vorhanden ist. Der Terminus 'Prozess' impliziert, daß die Art und Weise, wie dieser Wettbewerbsprozess abläuft - nicht politisch gestaltet werden darf. 'Darf' ist die richtige Wortwahl, weil es um normative wirtschaftswissenschaftliche Theorie, also um 'soll'-Vorgaben, geht.[1812]

Wählt man dagegen eine dynamische Sicht der Dinge, können anhand empirischer Untersuchungen sehr wohl informierte Tendenzaussagen darüber getroffen werden, ob und auch wie Effizienzziele erreicht werden können. Beispielsweise können Aussagen darüber getroffen werden, inwieweit genuin neoklassisch liberale wirtschaftspolitische Rezepte dabei wirksam waren oder ob andere Schwerpunktsetzungen ebenso Erfolge vorweisen können. Empirische Untersuchungen können zeigen, daß Länder nicht vom internationalen Handel profitieren und von dynamischen Effekten nachteilig betroffen sind und es kann darüber nachgedacht werden, warum das so ist und wie Effizienz u.a. auch durch Regeln einer internationalen Wirtschaftsordnung gesteigert werden kann. Ein solches Politikpaket läßt sich sehr wohl nach Effizienzerwägungen bewerten.[1813] Alles in allem können somit auch staatliche Politiken, wenn diese die Effizienz erhöhen, sowohl erkannt als auch gerechtfertigt werden, wenn dabei weitere ordoliberale Werte und Prinzipien Beachtung finden.[1814] Mit der hier gewählten Perspektive einer dynamischen Theorie mit normativem Anspruch, wird im Gegensatz zu Gerken (1999a), somit sehr wohl versucht: "*indirekte* Effizienzaussagen im Sinne einer Indizienfeststellung zu treffen, daß diejenigen Regeln effizient seien, die umfassend den Funktionsbedingungen der marktwirtschaftlichen Ordnung gerecht würden."[1815]

Die Art und Weise der Ausgestaltung eine effizienzerhöhenden Politik der Exportorientierung wird in Abschnitt 'G' näher diskutiert. Ein grundlegendes normativ wirtschaftspolitisches Ergebnis dieser Diskussion ist, daß eine exportorientierte Politik mit einer mindestens partiellen, später breiteren Liberalisierung anzustreben ist. Weiterhin wird dort, von Abschnitt 'D' und 'E' bestätigt, gezeigt, daß die Teilnahme der Entwicklungsländer am Intra-Industriehandel mit verarbeitenden Gütern aus der Wohlfahrts- und Effizienzperspektive wünschenswert ist: Erstens aufgrund des viel größeren Werts dieses Handels, zweitens damit sie von den damit verbundenen technologischen Lerneffekten und Wissendiffusionseffekten[1816] profitieren können, die höhere Wohlfahrtswirkungen versprechen, als eine Präsenz im Grundstoffbereich. In einer Situation, in der durch den Markt keine solche Impulse erfolgen, kann wirtschaftspolitisch normativ begründet argumentiert werden, daß die Option für den Staat bleiben muß, in den Markt einzugreifen, etwa um Marktversagen entgegenzusteuern und um eine Diversifikation in neue Produktbereiche zu erleichtern, darunter verarbeitete Produkte.[1817]

[1812] Gerken 1999: 46-49.

[1813] Gerken 1999: 116-119.

[1814] Dies gilt wenigstens für staatliche Politiken, die die Effizienz erhöhen, und dabei zu einem wahrnehmbaren Grad auch noch die Freiheit der Individuen nicht gänzlich einschränken, wie dies in einer Demokratie mit einem partiellen Schutz der Eigentumsrechte vollzogen wird. Werden in diesem demokratischen Zusammenhang hier zusätzliche staatliche Maßnahmen zur Effizienzsteigerung ergriffen, ohne daß die prägende Rolle des Marktes in Frage gestellt wird, ist es wohl kaum begründet, von Totalitarismus zu sprechen und davon, daß die Präferenzen der Individuen nicht mehr ernstgenommen werden. Siehe dazu bereits oben. Vgl. dagegen die Argumentation Gerken 1999: 87, 113-116.

[1815] Diese Zitat von Gerken (1999) wird hier selbstverständlich genau wiedergegeben, aber inhaltlich so verwendet, als ob es die hier gewählte Position stützt. Im Original wendet es sich gegen die Position, die hier im Text eingenommen wird. Herv. durch den Autor: Gerken 1999: 48.

[1816] Dazu weiter unten mehr.

[1817] Borensztein et al. 1994: 24. Wenn der Staat über die dementsprechenden Fähigkeiten verfügt. Die Diskussion wird weiter unten ausführlich erfolgen.

In den folgenden Abschnitten 'E' und 'G' wird gezeigt, daß die dynamische Theorie solche Schlußfolgerungen keineswegs im Sinne eines naiven Automatismus für staatliche Eingriffe oder im Sinne des gebetsmühlenhaften Festhaltens an Diversifizierung fordert. Der Terminus 'Option für den Staat' wurde im obigen Absatz deshalb gewählt, weil die dynamische Theorie skeptisch ist in bezug auf die Fähigkeiten des Staates, frei von Interessengruppen in einem technokratischen Sinne zu handeln und weil ihr bewußt ist, daß gesellschaftliche Kosten weniger erfolgreicher Eingriffe dynamisch kumulieren können. Aus diesem Grund und ihres Vertrauens in den Markt verfügt die dynamischen Theorie einen ebenso wirkungsvollen Sicherheitsgurt wie etwa Lüder Gerkens Theorie, der verhindert, daß die Wirtschaftverfassung in eine Zentralverwaltungswirtschaft übergeht. Die dynamische Theorie ist aber ebenso davon überzeugt, daß die Möglichkeiten Effizienz zu steigern genutzt werden sollten, etwa um die Armut zu bekämpfen und vorteilhafte Arrangements zu nutzen. Welche vorteilhaften Arrangements dies u.a. sein können, wird im Abschnitt 'E' geklärt, der zeigt, wie die dynamische Theorie Marktfehler konzipiert, die das Erreichen von Effizienz behindern.

12.3.2 Ist Pareto Handel gleichbedeutend mit 'first best' Wohlfahrtsmaximierung?

Aus dem Pareto-Heckscher-Ohlin Modell folgt eine klare Schlußfolgerung: Freier Handel führt auf weltweiter Ebene zur Wohlfahrtsmaximierung. In medias res: Wenn man großzügig ist und dies sind einige Wirtschaftswissenschaftler, kann diese Empfehlung so interpretiert wird, daß hier mit der dynamisch-liberalen Vorstellung von Wettbewerbsprozessen Überdeckungsmomente vorliegen. Dies kann zur Forderung führen, daß trotz in der realen Welt bestehender Abweichungen von den neoklassischen Vorabbedingungen, nicht versucht werden sollte, "das Kind mit dem Bade auszuschütten" und die damit verbunden liberalen Schlußfolgerungen nicht abzulehnen.[1818]

Mit dieser Argumentation wird angenommen, daß das Pareto-Heckscher-Ohlin Modell deshalb einen wahren Kern hat, weil es auf liberale Wirkungsketten hinweist, die beispielsweise von der dynamischen Theorie teils ähnlich angenommen würden. Dies erscheint auf den ersten Blick nicht falsch. Auf den zweiten Blick zeigt sich aber, daß ein weiterer wahrer Kern zur Kenntnis genommen werden muß, der diese Haltung allzu großzügig anmuten läßt:

Das Pareto-Heckscher-Ohlin Modell gehört zum Bereich wirtschaftswissenschaftlicher Modelle mit normativem Anspruch, das heißt, daß auf eine Umsetzung seiner Vorabannahmen in der Realität hingearbeitet werden sollte, durch das Anstreben einer extrem liberalen Wirtschaftspolitik und extrem liberaler Wirtschaftsverfassungsregeln, um die Effizienz der Welt bzw. die weltweite Wohlfahrt zu befördern. Aus dem Pareto-Heckscher-Ohlin Modell des internationalen Handels folgt, daß ein vollständig freier Handel auf weltweiter Ebene d.h. die Determinierung sämtlicher Binnenmarktpreise durch den Weltmarkt und eine Spezialisierung gemäß komparativer Vorteile angestrebt werden sollte, um Pareto-Effizienzmaximierung zu ermöglichen.[1819]

[1818] Und angesichts der Kritikmöglichkeiten an der "reinen Theorie" ganz auf diese Modelle zu verzichten. Rose 1981: 398; Rose/Sauernheimer 1999: 565.

[1819] Dies gilt einfach für alles, eben für normale Märkte, für Handel und auch für Agrarmärkte sogar in Afrika: "A key component of structural adjustment programs was to improve market efficiency through policy (trade, agricultural and regulatory) reform. The objective was to reduce government interventions that distorted prices and tied up markets (World Bank 1994). The theoretical notion of efficient markets is that: i) if there are enough markets; ii) if all consumers and producers behave competitively; and iii) if an equilibrium exists, then

Ob wurden schon gezeigt, daß diese extremen Forderungen verständlicher werden, wenn nachvollzogen wird, daß das Pareto Modell deshalb zu solchen Forderungen führt, weil es keine Gradabstufungen im Sinne von mehr oder weniger effizient darstellen kann. Die Wirtschaftswissenschaftler geraten bei Abweichungen von den Vorabannahmen sofort in die 'second best'-Welt, sodaß sie sozusagen zu dieser extrem liberalen Forderung gezwungen werden. Bei noch so geringen Abweichungen springen die Warnlichter von grün auf rot.

Nun könnte es aber sein, daß die 'second best'-Welt nicht zu diesen effizienzminimierenden Befürchtungen Anlaß gibt, nämlich wenn dynamisch liberale Wettbewerbsprozesse vorliegen, die zudem von einer ordoliberalen Wirtschaftsverfassung im Sinne Euckens gestützt werden. Diesem Argument soll kurz nachgegangen werden:

Gefragt werden kann nämlich, ob die Theorie des internationalen Handels, die von der Heckscher-Ohlin-Pareto Theorie vertreten wird, wirklich die 'erstbeste', optimal-effiziente Welt beschreibt. Dieser Zweifel steht im Einklang mit den gleich im Abschnitt 'E' Marktversagen präsentierten empirischen Ergebnissen in bezug auf Skalenökonomien, externe Ökonomien, Wissensdiffusion und Spezialisierungsvorteilen und ist kompatibel zur Theorie technologischer Fähigkeiten in Abschnitt 'F'.[1820] Der Bezug zu diesem Abschnitt 'D' über den internationalen Handel liegt ebenso vor, weil diese These im Einklang mit den Erkenntnissen der Theoretiker des Intra-Industriehandels steht. Das Pareto-Modell definiert nämlich eine Reihe von Aspekten weg, die für sämtliche Länder, die am internationalen Handel teilnehmen, Wohlfahrtssteigerungen ermöglichen, die zusätzlich[1821] oder ergänzend[1822] oder anstatt[1823], zu den Gewinnen, die der vollkommene Pareto-Markt verspricht, konzipiert werden können.[1824] Bei Pareto wird nicht die Möglichkeit einbezogen, durch Technologie Faktoren zu 'vergrößern', Lerneffekte anzustreben oder steigende Skalenerträge zu nutzen und sich auf Spezialisierung einzulassen, all dies zentrale Wohlfahrtsmotoren unserer Zeit. Wissensdiffusion würde als externer Effekt abgelehnt, obwohl diese zu Wohlfahrtsgewinnen führt und die Kernbedeutung hat,

---

the allocation of resources in that equilibrium will be Pareto optimal (Ledyard, 1987)." Townsend 1999: 50. Siehe dazu aus der Perspektive afrikanischer Agrarmärkte aber Hermanns 2005b: 19-23.

[1820] Der unübliche Hinweis sei gestattet, daß diese 'prekäre' These nicht simplerweise aus Markusen et al. (1995: 192) herausgenommen wurde, sondern selbst entwickelt wurde, umso freudiger die sehr späte Erkenntnis, daß dieser Gedanke weiter verbreitet ist.

[1821] Markusen et al. 1995: 192; Mit Referenz auf Krugman (1981) diese Beobachtung auch in Willmann 2000: 7. Hier wird aber nur kurz angemerkt, daß diese zusätzlichen Gewinne auch zur Kompensation im Pareto-Kontext genutzt werden können. Willmann 2000: 7.

[1822] Markusen et al. 1995: 192.

[1823] In diesem Zusammenhang ein Kommentar zur Verwendung des 'anstatt' oben im Text: Hier wird davon ausgegangen, daß die dynamischen Wohlfahrtswirkungen über die rein neoklassisch konzipierten hinausgehen. Diese These, die jedoch kaum mathematisch berechnet werden kann, läßt sich nicht mehr aufrechterhalten, wenn die nicht neoklassisch vollkommenen, dynamische Wettbewerbsprozesse zu Wettbewerbsprozessen führen, die wohlfahrtsmindernd sind. Innerhalb dynamischer Wettbewerbsprozesse müßten mittelfristig bzw. langfristig Vorsprungsgewinne abgebaut werden, Marktmachtstellungen partiell erodieren und die Wettbewerbspolitik muß extreme Konzentrationen verhindern, sonst könnte es zu deutlich erkennbaren Ineffizienzen kommen. Für die heutige, real existierenden Welt der Industrieländer, die durch eine progressive Handelsliberalisierung ausgezeichnet ist und in der moderate, aber nicht extreme ausgeprägte Konzentrationstendenzen vorliegen, wird hier davon ausgegangen, daß ein solcher funktionsfähiger Wettbewerb in vielen (nicht in allen) Bereichen vorliegt und daß somit wenigstens extreme Wohlfahrtseinbußen nicht drohen - somit spricht viel dafür, daß das oben 'zusätzlich' und 'ergänzend' anstelle von 'anstatt' verwendet werden darf. Auf eine weiteren Grund für Ineffizienzen kann schon hingewiesen werden: Im zweiten Teil der Arbeit wird für die Nachkriegszeit beschrieben, daß die Handelbarrieren der freiwilligen Selbstbeschränkungsabkommen partiell zu Ineffizienzen geführt haben.

[1824] Auf fundamentaler Ebene wurde diese Frage schon oben anhand der Kritik an der Neoklassik zum Thema ungenügender Anreizeffekte für technologische Innovationen bei 'neoklassischen' Nullgewinnen ausgesprochen. Fritsch et al. 1993: 37-38.

möglichst viele Gewinnerunternehmen zu erhalten bzw. Anpassungsfähigkeit innerhalb dynamischer Gleichgewichtszustände zu ermöglichen. Weil nun diese Phänomene nicht nur per se Wohlfahrtsteigerung versprechen, sondern zudem noch kompatibel sind mit dem Intra-Industriehandel, der partiell zumindest, weniger starke Anpassungsprozesse verspricht, scheint es denkbar zu sein, daß durch eine Integration vieler Länder in den internationalen Handel, die u.a. auf diesen dynamischen Phänomenen aufbaut, eine durch diese wirtschaftliche Mechanismen ausgelöste höhere Effizienzsteigerung auf weltweiter Ebene erreicht. Bis zu dem Grad, in dem die Produktvielfalt die Unternehmen tragen kann und Skalenökonomien wirksam werden, könnten die damit verbundenen Wohlfahrtsgewinne ggf. genuin als zusätzliche Gewinne, die über Pareto hinaus vorliegen, konzipiert werden.[1825] Aus dieser Perspektive gesehen ist die Pareto-Welt 'second best' und die Kombination einer Heckscher-Ohlin- und Intra-Industrie-Welt mit einer dynamischen Theorie der Wirtschaft 'first best'. Sodann läßt sich aber fragen, ob zu einer optimalen Effizienz- und Wohlfahrtssteigerung überhaupt freier Handel und ein vollständiger Verzicht auf staatliche Eingriffe nötig ist. Diese Fragen werden in den Abschnitten 'E' und 'G' weiterverfolgt.

12.3.3 Ethisch-normative Bewertung der Dynamiken des internationalen Handels

Wünschenswert ist es aus ethisch-moralisch normativer Perspektive, daß der internationale Handel allen Ländern und allen Individuen auf der ganzen Welt Wohlstand bringt, man könnte dies Weltgemeinwohl nennen. Das bedeutet auch, daß die Effizienz von Bedeutung bleibt, denn Effizienzsteigerung führt zu Wachstum und Wohlfahrtssteigerung.

Beginnt man noch einmal mit Pareto, dann impliziert Pareto-Effizienzmaximierung, daß durch die Teilnahme am internationalen Handel ein Land besser gestellt werden kann und ein anderes gleichgestellt bleibt. Gruppen, die einem Faktor zugeordnet sind, stellen intern Verlierer dar. Anhand des kurzen Verweises auf John Rawls wurde oben schon gezeigt, daß diese Art und Weise der Wohlfahrtssteigerung aus ethisch-normativer Sicht nicht überzeugend ist. Die Besserstellung des weniger gut gestellten Landes durch den internationalen Handel wäre vorzuziehen. Hierbei fühlen sich neoklassische Theoretiker selbst nicht ganz wohl.[1826] Aus den Pareto Modellen folgt jedenfalls, daß Pareto-Effizienz durch Kompensationen wieder realisiert werden kann.

Diese Kritik soll aber nicht überzogen werden. Nimmt man eine realistische Haltung ein, ist in einem dynamischen Sinne die 'Gleichstellung' eines Landes bei Effizienzmaximierung in einem anderen Land nicht unbedingt negativ zu bewerten. Schließlich kann eine gelungene dynamische Wohlfahrtssteigerung in einem Land bei relativer Offenheit für den Handel auch positiv auf andere Länder wirken. Auch die Globalisierung mit ihrer Steigerung der internationalen Investitionen und

---

[1825] Genauso die Argumentation in der Literatur: "Of course, in reality, the gains from scale economies occur in *addition* to gains due to comparative advantage." Herv. im Original. Markusen et al. 1995: 192.

[1826] Hierzu die beiden folgenden Zitate: "Das Marktgleichgewicht könnte eventuell keine 'gerechte' Allokation sein - wenn anfänglich Person A alles besitzt, würde sie nach einem 'Tausch' immer noch alles besitzen. Das wäre effizient, aber es wäre nicht sehr fair. Trotz allem kommt der Effizienz doch eine gewisse Bedeutung zu, und es beruhigend zu wissen, dass ein einfacher Marktmechanismus, wie wir ihn beschrieben haben, in der Lage ist, eine effiziente Allokation zu erzielen." Varian 2001: 507. Diese Beruhigung hält nicht bei allen Autoren lange vor, zumindest wenn dazu noch ein Verstoß gegen das Demokratieprinzip hinzukommt: "A society where a dictator consumes everything is Pareto efficient, but makes us feel uncomfortable." Willmann 2000: 10.

deren - relativ - breite Streuung in eine Reihe dadurch positiv beeinflußter Länder[1827] führt zu solchen wünschenswerten Effekten. Ebenso bietet die zunehmende Entwicklung einer global ausgreifenden vertikalen Spezialisierung - wenn nicht allen - aber vielen Länder eine Chance zur Wohlfahrtssteigerung. Dies gilt selbst dann, wenn die internationalen Unternehmen zur Absicherung ihrer Marktpositionen investieren und dies auch hemmend auf Industrialisierungs- und Wachstumsprozesse von Branchen in Entwicklungsländer wirken kann.

Eine solche realistische Sichtweise impliziert aber auch, daß, wie zu Beginn schon erwähnt, anerkannt werden muß, daß Dynamiken des internationalen Handels absolut negative Entwicklungen auslösen können. Eine bestimmte Ländergruppe, die LDCs, wurde bereits ganz vom internationalen Handel abgekoppelt, auch weil auf diesen Märkten kaum Skalenökonomien erreicht werden können und es diverse andere Marktfehler gibt. Besorgniserregend ist auch, daß bestimmte Regionen, Lateinamerika, über einen relativ kurzen Zeitabschnitt von 13 Jahren, siehe die Daten von Sanjaya Lall oben, zwar keine absoluten, aber relative Rückschritte im wichtigen Bereich verarbeiteter Güter verzeichneten.

Solche Veränderungen im Bereich verarbeiteter Güter können durch einen Fokus auf neuartige komparative Vorteile begründet sein, der nicht negativ bewertet werden muß. Die Türkei ist etwa ein Beispiel für ein Land, welches sich nach einer Konzentration auf eher kapitalintensive Produktion, teilweise zumindest, auf komparative Vorteilen im Bereich arbeitsintensiver Produktion reorientiert hat, siehe Abschnitt 'G'. Wichtig für die ethisch-normative Bewertung des internationalen Handel bleibt aber, daß dem verarbeitenden Sektor weiterhin eine wichtige Rolle in der Industrialisierung und damit Effizienz- und Wohlfahrtssteigerung der Länder zugeschrieben werden kann. Eine Reorientierung gemäß komparativer Vorteile - sollte - deshalb nicht zu vollständigen Verlust technologischer Fähigkeiten führen, siehe dazu Abschnitte 'E' und 'F'. Schließlich sei das Beispiel der schwachen verarbeitenden Industrie Afrikas erwähnt, die aufgrund unzureichender technologischer Fähigkeiten nur sehr eingeschränkt in positiver Form auf den Wettbewerb auf dem Weltmarkt bzw. auf Liberalisierung reagieren kann, in Abschnitt 'G'.

Weil es solche negativen Effekte gibt, bleibt es begründeterweise die Sorge der ethisch-moralischen Perspektive, inwieweit freier Handel zur Wohlfahrtssteigerung führt. Dieser Abschnitt 'D' zeigt zwar, daß eine ganze Reihe Argumente für Wohlfahrtswirkungen aus dem freien Handel sprechen, beispielsweise die unterschiedlichen Formen der Spezialisierung.[1828] Dennoch kann nicht aus diesen

---

[1827] Die internationalen Direktinvestitionen finden sich vor allem in den folgenden Ländern: USA 42,7 %, Deutschland 15,0 %, Hongkong 10,0 %, Singapur 3,0 %, China 12,7 %, Mexiko 4,4 %, Brasilien 2,8% , Indien 0,7 %, Korea 0,1 %, Taiwan 0,09 %, Malaysia 1,5 %, Thailand 0,009 %, Indonesien 1,6 %, Südafrika 0,08 %. Anteile berechnet aus der Summe für die in dieser Tabelle erwähnten Länder für das Jahr 2002. Siehe: **Tabelle 48**.

[1828] Sowohl das Ricardo-, das Heckscher-Ohlin und das Intra-Industriemodell beschreiben Vorteile, die die Länder aus dem internationalen Handel ziehen können. Die Quellen der Wohlfahrtssteigerungen unterscheiden sich, einmal ist es die wohlfahrtssteigernde Spezialisierung auf die relativen komparativen Vorteile (bei Ricardo auf die Produktivitätsvorteile, bei Heckscher-Ohlin die Faktorvorteile), weiterhin sind beim Intra-Industriemodell die Güterheterogenität (dahinter steht das Wachstums in den Industrieländer und die Ausdifferenzierung der Verbraucherwünsche), das Erreichen von Skalenökonomien, der Abbau von Monopolstellungen durch die Stärkung des Wettbewerbs prinzipiell vorteilhaft. Auch in bezug auf die Theorie der technologischen Lücke sind weltweite Vorteile denkbar, wenn dies als Teil der Spezialisierung begriffen wird, etwa dann, wenn Maschinen aus Deutschland weltweit Wohlfahrt steigern helfen. Spezialisierung impliziert konkret, daß viele Firmen von diesem bestehenden System profitieren können, darunter auch solche aus Entwicklungsländern, die zuerst einmal Faktorvorteile nutzen. Im Bereich des Handels mit verarbeitenden Produkten müssen die Firmen aber lernen anpassungsfähig zu sein und müssen mindestens mittlere technologische Fähigkeiten verfügen, um auf den Märkten bestehen zu können. Hier werden große Unterschiede zwischen Firmen aus den Industrie- und Entwicklungsländern sichtbar, die bei freiem Handel nicht verschwinden werden. Weil

Theorien geschlossen werden, daß ein gänzlich freier Weltmarkt, im Sinne einer festgelegten, nicht mehr veränderlichen Ordnung, die staatliche Eingriffe ausschließt und der weltweit und in allen Wirtschaftsbereichen zuläßt, daß deren Produktionsentscheidugen über Weltmarktpreise definiert werden, akzeptiert werden sollte und ethisch-moralisch begründbar ist.[1829]

Schon David Ricardo mußte John Stuart Mills Hinweis ernstnehmen, daß Terms of Trade wichtig sind und daß bei Weltpreisänderungen ganz andere Spezialisierungsmuster mit positiven oder negativen Folgen denkbar sind, im Vergleich zur Situation im Moment oder sogar ein gänzlicher Stop des Handels. Das Beispiel der LDCs und Afrikas ist in dieser Hinsicht klar genug. Heckscher-Ohlin beschreibt weiterhin die Existenz von Verlierergruppen und Anpassungskosten, welche z.B. den verarbeitenden Sektor massiv treffen können. Mit Heckscher-Ohlin ist sogar denkbar, daß sich eine Spezialisierung auf arbeitsintensive Güter weiter verstärkt, ohne daß die Spar- und Investitionsneigung ansteigt.

Dazu kommt, daß es bei problematischen Entwicklungen denkbar scheint mit politischen Interventionen Wohlfahrt zu steigern, regionale Wachstumsdynamiken zu schützen, Skalenökonomien aufrechtzuerhalten, Risiken für Unternehmer zu vermindern oder mit Zöllen in schwachen Staaten wenigstens 'passiv' ein bestimmtes Wertschöpfungs- und Fähigkeitsniveau aufrechtzuerhalten. Ein vollständiges Verbot staatliche wirtschaftspolitischer Eingriffe ist somit aus ethisch-moralischer Sicht nicht begründbar, siehe auch hier Abschnitte 'E' und 'G'.

Daraus folgt keinesfalls eine ethisch-moralische Pauschalrechtfertigung für politische Eingriffe in den Handel, die wohlfahrtsmindernde Auswirkungen auf Nachbarstaaten oder überhaupt auf andere Staaten weltweit haben. Weil ein dynamisches Geflecht von Kausalketten die Welt durchzieht, hat jeder Staat darin seinen Platz und somit besteht die Verantwortung eine Politik zu verfolgen, die eine Effizienzmaximierung in anderen Staaten befördert.[1830] Deshalb kann es ethisch-moralisch sehr wohl Pflicht sein, eine liberalere, wohlfahrtssteigernde Politik zu betrieben, insbesondere dann, wenn starke und reiche Staaten schwache and arme Staaten daran hindern ihre Wohlfahrt zu steigern. Ebenso kann es aber ethisch-moralische Pflicht sein, bestimmten interventionistischen Regeln zuzustimmen, wenn diese gut bedacht und sachlich gerechtfertigt sind.

Dies gilt nicht zuletzt auch für den eigenen Staat. Wenn nicht mehr sinnvoll erscheint einen Bereich des verarbeitenden Sektors aufrechtzuerhalten, weil er eine negative Produktivitätsentwicklung aufweist, die Zukunftsprognosen düster sind und Zölle und andere Maßnahmen des Staates die Konsumenten klar wahrnehmbar belasten, wäre es, zumal wenn alternative Gewinnersektoren

---

es auf den Weltmärkten über alle Spezialisierung hinaus head-to-head Wettbewerb geben wird, werden hier nur Chancen beschrieben und damit impliziert der internationale Handel immer auch negative Effekte für Firmen und Länder, die diese Ansprüche nicht erfüllen.

[1829] So aber beispielsweise Palmeter 2005: 464-466. Allerdings werden Kompensationszahlungen für nötig angesehen. Palmeter 2005: 464-465.

[1830] Aus ordoliberaler Perspektiv ist Entwicklungspolitik kein Teilbereich, sondern muß auf Kohärenz mit anderen Wirtschaftspolitiken überprüft werden. "Entwicklungspolitik wird in Deutschland schon seit über drei Jahrzehnten als Bestandteil einer auf bestimmte Länder bezogenen Gesamtpolitik verstanden. Immer wieder wird von der Bundesregierung betont, daß der Erfolg dieser Politik von der Kohärenz der anderen Politikbereiche, insbesondere der Agrar- und Handelspolitik abhängt. Schon 1962 hat Minister Scheel (1962, 729) vor den für Entwicklungsländer negativen Auswirkungen gewarnt, wenn Industrieländer ihre Agrarüberschüsse mit hohem Subventionsaufwand exportieren und Importe aus Entwicklungsländern behindern. In der Praxis blieb die Beachtung der Kohärenz vielfach nur Rhetorik." Duijm 1997: 639, 646.

vorliegen, aus der Effizienz- und Wohlfahrtsperspektive als auch der ethisch-moralischen Perspektive vertretbar, zu fordern, daß ein Staat Zölle und Subventionen abbaut, um eine Reorientierung gemäß erfolgversprechenderer komparativer Vorteile zu ermöglichen.

Aus ethisch-moralischer Perspektiv folgt weiterhin, daß breit angelegte, absolut negativ wirksame Dynamiken des Welthandels durch politische Lösungen und damit womöglich auch durch veränderte Handelsregeln korrigiert müßten. Eines der wichtigsten Modelle, welches dazu genutzt wird, freien weltweiten Handel durchzusetzen, das Pareto-Modell, macht schon in einer einfachen Variante Kompensationen erforderlich und erst recht, wenn es ungünstige Terms of Trade Entwicklungen gibt. Dies wird in der Diskussion gerne vergessen. Erst Recht folgt aus einer dynamischen Theorie, die noch mehr Wohlfahrt verspricht, die Folgerung Kompensationen zu nutzen. Hier ist eine konkrete Stützung technologischer Fähigkeiten denkbar wäre oder ein soziales Sicherungssystem auf globaler Ebene.[1831]

Diese Schlußfolgerungen gelten, weil alle Länder dieser Welt von den weltweiten wirtschaftlichen Dynamiken betroffen sind und somit interdependent sind. Dies wird beispielsweise daran erkennbar, daß massive F&E Investitionen in den Industrieländern dazu führen können, daß die Anreize für Unternehmer in den Entwicklungsländern in F&E zu investieren, absinken.[1832] Klar erkennbar wird diese weltweite Interdependenz der Wirkungen auch daran, daß viele schwache Länder dynamische Nachteile und Marktfehler aufweisen, die eine Textbuchreaktion auf Liberalisierung erschweren.[1833] Die LCDs verfügen über einen verarbeitenden Sektor, der 11 % der Wertschöpfung darstellt, ein Wert der weit unter anderen Ländern liegt.[1834] Die Neoklassik würde sich in bezug auf diese Problemstellung keine Sorgen machen und behaupten, daß diese Länder über vollkommene Märkte verfügen, daß sie ihre Faktorvorteile nutzen sollten und keinerlei Unterstützung benötigen. Aus dynamischen Perspektive, welche negative Auswirkungen von Dynamiken kennt, kann dagegen die ethisch-normative Verpflichtung abgeleitet werden, konkrete Hilfestellungen zu leisten und globale Handelsregeln zu schaffen, die auf die Bedürfnisse schwacher Länder Rücksicht nehmen.

An diesem Überblick über den internationalen Handel wurde deutlich, wie massiv die Industrieländern, die sich immer als Freihändler präsentieren, in die Wirtschaft eingegriffen haben und noch eingreifen. Dies ist nicht der einzige Grund dafür, aber einer der Gründe, warum die Entwicklungsländer bis 1989 nur einen 3,3 % Anteil am Output der Industrieländer vermittels des Welthandels für sich reklamieren konnten, wobei die Industrieländer ihre Wohlfahrt zwischen 1965 und 1989 nahezu verdoppeln konnten und darüberhinaus in den siebziger Jahren mehr in die Entwicklungsländer exportiert als importiert haben. Der Sektorüberblick hat zusätzlich gezeigt, daß die Industrieländer, bis heute, ihre Vorteile im Pharmabereich staatlich stützen[1835], im sehr wichtigen

---

[1831] Bringt man eine Minimalanforderung an, wäre ein relativer Rückschritt von Länder oder Regionen womöglich ethisch-normativ dann noch akzeptabel, wenn allen in dieser Situation 'gleichgestellt bleibenden Menschen bzw. Ländern' weitgehend vergleichbare Lebenschancen (also Nahrungsmittel, Gesundheitsversorgung, Schule, Funktionieren der Wirtschaft auf grundlegendem Niveau) gegenüber den Bessergestellten innehaben würden. Ein solches Minimalniveau wird auf weltweiter Ebene bisher nicht garantiert.

[1832] Grossman/Helpman 1991: 257.

[1833] Siehe Afrika in Abschnitt 'G'.

[1834] UNCTAD LDC Report 2004: 325.

[1835] Für den Pharmabereich wirft dies die interessante Frage auf, ob die staatliche Förderung der Pharmaindustrie, die, siehe Abschnitt 'E', mit dem Argument der wohlfahrtsfördernden Grundlagenforschung gerechtfertigt wird, nicht dazu führt, daß Anreize in Indien und China in F&E zu investieren absinken, mit dem Effekt, daß dortigen, genauso klugen Wissenschaftler nach dortigen Prioritäten weniger erfolgreiche

Automobilbereich weiter Zollschutz einsetzen, daß der Stahlbereich ebenso geschützt wird und der Agrarbereich fast vollständig zollgeschützt ist (und die Industrieländer den Rohstoffhandel mit 64 % und den Handel mit Lebensmitteln mit 74 % dominieren, wertmäßig geht es hier um 9,2 % des Welthandels). Aus dieser Perspektive erscheint die Liberalisierung im Textil- und Bekleidungsbereich (2,3 % und 3,2 % des Welthandels), wobei im Textilbereich die Industrieländer weiter präsent bleiben, fast wie eine Ablenkung.

Vor diesem Hintergrund läßt sich weiterhin die Frage aufwerfen, wie ethisch-moralisch normativ zwischen der Rechtfertigung staatlicher Eingriffe in Industrieländern und Entwicklungsländern differenziert werden kann. Die Industrieländer verfügen aus dynamischer Perspektive über diverse Vorteile, etwa gute Ausbildung, eine relativ gut funktionierende Diffusion von Technologie und Wissen und können tendenziell auf staatliche Eingriffe verzichten. Ob die Industrieländer vor dem Hintergrund dieser Umstände und Zahlen rechtfertigen können, korrigierende Engriffe in den Handel zu vollziehen, etwa durch Nutzung WTO konformer Maßnahmen wie der Schutzklausel oder durch Antidumpingzölle, ist eine Frage, die mit Sach- und Fairness-Argumenten und Argumenten, die den Grad bisheriger Interventionen einbeziehen, kombiniert mit einem weisen Verständnis von sinnvoller internationaler Arbeitsteilung, beantwortet werden muß.

Kompensationen i.S. von Pareto könnten jedenfalls problemlos von den Industrieländern bezahlt werden, die massiv und konstant vom internationalen Handel profitieren. Immerhin geht es um Staaten oder Staatengemeinschaften mit einem BSP fast US$ 27 Billionen, dies sind die USA mit: US$ 12,4, die EU mit US$ 10,0 und Japan mit US$ 4,5 Billionen (2005)[1836], bei einem steigenden BSP der Schwellenländer. Dazu kommt, daß die internationalen Firmen eine Klasse für sich darstellen und aufgrund ihrer Wirkungen auf die Weltwirtschaft eigenständig zu Entwicklungshilfezahlungen und konkreten Hilfeleistungen herangezogen werden könnten. Die LDCs werden derzeit mit US$ 14 Mrd. Entwicklungshilfe unterstützt.[1837] Sub-Sahara Afrika wird jährlich mit US$ 20 Mrd. unterstützt, dies sind 0,07 % des BSP der USA, EU und Japan, welches, siehe oben, US$ 27.000 Mrd. beträgt. Es muß hier nicht formuliert werden, daß die schwachen Länder einiges mehr an Stützung gebrauchen könnte, nicht zuletzt um dort eine wettbewerbsfähige Industrie aufzubauen. Sinnvoll wären auch jährlich US$ 2 Mrd., um durch Düngemittelverteilungsprojekte in Afrika die Nahrungsmittelproduktion zu erhöhen. Zudem müßten die Agrarmärkte gestärkt werden, unter anderem durch substantielle Investitionen in Infrastruktur.[1838] Auch weitere wirksame Politikmaßnahmen, mit denen LDCs geholfen werden kann, sind bekannt, so die Aufhebung der Ursprungsregeln in Präferenzabkommen, damit dort Bekleidungsherstellung stattfinden kann sowie ein weiterer präferentieller Marktzugang, u.a. im Agrarbereich.

Forschung durchführen. Dies spricht beispielsweise für die Notwendigkeit einer weltweit gleichmäßigen Förderung der Grundlagenforschung im Pharmabereich.

[1836] GDP, current US$. World Bank Data Profile USA, EU, Japan. Zahlen für 2005.

[1837] Dies sind 'total financial flows', 2002. UNCTAD LDC Report 2004: 340.

[1838] Hermanns 2005d: 405.

E Einwände gegen die Neoklassik aufgrund dynamischem Wettbewerb, Politischer Ökonomie und Entwicklungsökonomie

Inhalt

1.	Einleitung	3
2.	Einwand gegen Neoklassik Nr. 1: Statik vs. Dynamik	6
3.	Einwand gegen Neoklassik Nr. 2: Fehlende Theorie des Staates	9
3.1	Fehlendes staatliches Lenkungswissen: These und Kritik	10
3.2	Eigennützig handelnde Politiker: These und Kritik	11
3.3	Theorie der Rentensuche	17
3.4	Wirtschaftsverfassung gemäß 'public choice' auf internationalem Niveau	27
3.5	'Public choice' und Zollsenkungsverhandlungen	28
3.6	Fazit	30
4.	Einwände gegen die Neoklassik durch dynamischen Wettbewerb und Entwicklungsökonomie	30
4.1	Nirwana Vorwurf	31
4.2	Theorie des Zweitbesten	31
4.3	Marktversagen I: Theorie der Verfügungsrechte	32
4.4	Marktversagen II: Versagen von Marktfunktionen und staatliche Interventionen	34
4.4.1	Kollektivgüter	36
4.4.2	Meritorische Güter	37
4.4.3	Natürliche Monopole	38
4.4.4	Skalenökonomien	39
4.4.4.1	Skalenökonomien und Erziehungszölle	47
4.4.4.2	Theorie der Erziehungszölle	53
4.4.4.3	Zollschutz und Direktinvestitionen	58
4.4.4.4	Skalenökonomien und Liberalisierung bei nicht-perfekten Märkten	58
4.4.4.5	Die ambivalenten Wirkungen von Zollschutz: Hamilton vs. List	61
4.4.4.6	Fazit: Neoklassik, Skalenökonomien und Zölle	62

5.	Externalitäten	63
5.1	Nicht-marktgemäße Externalitäten	63
5.2	Nicht-marktgemäße Externalitäten und interventionistische Eingriffe	64
5.3	Marktgemäße Externalitäten	67
5.4	Empirische Untersuchungen über externe Effekte	73
5.5	Externalitäten und Risikoreduzierung	75
6.	Marktversagen der Kapitalmärkte	79
7.	Regionalförderung	80
8.	Patentschutz, Wissensdiffusion und Innovationsanreize	82
8.1	Internationale Allianzen in den Industrieländern	87
9.	Informationen	88
10.	Faktormobilitätshindernisse	89
10.1	Faktormobilitätshemmnisse in Entwicklungsländern	90
11.	Subventionswettlauf	91
12.	Fazit Abschnitte 'C', 'D', 'E'	91
13.	Frühe Entwicklungsökonomie	94
13.1	Wachstumstheorie	94
13.2	Theorie des Strukturwandels	97
13.3	Der weitgehende Perspektivwechsel liberaler Theorie	99

E Einwände gegen die Neoklassik aufgrund dynamischen Wettbewerbs, Politischer Ökonomie und Entwicklungsökonomie

1. Einleitung

Die neoklassische Ökonomie stellt ein intern kohärentes und faszinierendes Theoriegebilde dar, welches partiell überzeugende Aspekte hat, insbesondere hinsichtlich bestimmter Wirkungsmechanismen, die der Wirtschaft zugrundeliegen. Schon die Preisbildung auf den Märkten vollzieht sich in der Realität aber nur zu einem gewissen Grad gemäß neoklassischer Modellannahmen. Diverse weitere Phänomene, die in den Bereich dynamischen Wettbewerbs fallen, müssen beachtet werden, sodaß eine Theorie internationalen Handels nicht ohne diese denkbar ist. Fortan ist es eine empirische Frage, inwiefern diese Mechanismen wirksam sind und welche weiteren Faktoren hier Einfluß nehmen. Weil dies so ist, können aus neoklassischen Modellen nicht mehr eins zu eins normative Forderungen in bezug auf die Wirtschaftspolitik abgeleitet werden und auch nicht verlangt werden, diese eins zu eins in rechtliche Regeln umzusetzen. Dies muß aber nicht bedeuten, daß deshalb sämtliche theoretischen Anhaltspunkte aufgegeben wird, die auf liberalen Annahmen basieren. Nur weil es Abweichungen von den neoklassischen Vorstellungen gibt, ist dies beispielsweise kein Grund, deshalb ganz auf anders strukturierte Modelle, wie sie etwa die strukturalistische Entwicklungsökonomie anbietet, zurückzugreifen.[1839]

Die Theorie dynamischen Wettbewerbs stellt diesbezüglich den überzeugensten Anhaltspunkt dar, der intensive Konkurrenz auf den Märkten begrüßt, Vorsprungsgewinne toleriert, aber offener gegenüber empirisch nachweisbaren Abweichungen und der Erklärung sonstiger Marktunvollkommenheiten bzw., neutraler formuliert, sonstiger Wettbewerbsfaktoren ist. Die neoklassische Theorie bietet, aus dieser Theorieperspektive aus gesehen, einen wichtigen Referenzpunkt, weil sie auf die wichtige Rolle des Wettbewerbs, der Märkte und der Preise hinweist, mehr aber nicht. Die dynamische Theorie ist weiterhin durchaus in der Lage, ebenso den Anspruch zu erheben, eine normative Theorie zu sein, weil sie ebenso untersucht, wie eine optimale Wohlfahrtssteigerung zu erzielen ist, ohne dabei

[1839] Die strukturalistischen Erklärungsmodelle können neoklassische oder ggf. dynamische Modelle aber durchaus ergänzen, siehe dazu die Publikationen im Bereich Makroökonomie von Taylor 1983; Taylor 1988. In seinem Überblick über den Stand der Dinge der Entwicklungsökonomie in bezug die Debatte zwischen Neoklassik und Strukturalismus schreibt Chenery (1975): "The simplifying assumptions of the models currently in use tend to exaggerate the differences between neoclassical and structuralist prescriptions. (...) Neoclassical policy consists essentially in removing impediments to the functioning of markets as to make the real world as much like the abstract model as possible. However, it will never be possible to achieve perfect knowledge or instantaneous adjustment to market signals. It is therefore necessary to incorporated these 'imperfections' into the model itself. Once this has been done, it will become possible to take account of the existence of internal or external disequilibria and to devise more realistic policies to cope with them. In the theoretical literature, these policies are misleadingly referred to as "second best" in relation to the neoclassical model. It would be more accurate to characterize the model itself as overly simple and "first best" policies as simply unattainable. More attention should be given to improving the realism of basically neoclassical models instead of discarding them in favor of equally oversimplified structuralist models". Chenery 1975: 315.

allerdings so dogmatisch vorzugehen.[1840] Aufgrund der wenig realistischen Annahmen, die neoklassischen Modellen, etwa dem Pareto-Kriterium zugrundeliegen, werden in Teilen der Literatur wirtschaftliche Wohlfahrts- bzw. Effizienzgewinne dynamischen bzw. funktionsfähigen Wettbewerbsprozessen zugeschrieben[1841] bei denen nur teilweise und nur tendenziell Bedingungen wirken, welche die neoklassische Theorie postuliert.[1842]

Weiterhin impliziert die Theorie dynamischen Wettbewerbs nicht, wie dies befürchtet werden könnte, daß die wirtschaftlichen Dynamiken unkontrollierbare Ausschläge haben müssen. Die dynamische Theorie des Wettbewerbs anerkennt sogar das Vorhandensein von längerfristig bestehenden Gleichgewichtssituationen. Dies sind aber Gleichgewichte, die sich innerhalb dynamischer Modelle erklären lassen.[1843] Diese Theorie dynamischen Wettbewerb zeigt weiterhin viel deutlicher und realistischer als die neoklassische Theorie, wie die Bedingungen aussehen müssen, damit sich solche dynamischen Gleichgewichtssituationen perpetuieren lassen. Dadurch wird überhaupt erst die Grundlage dafür geschaffen, wirtschaftliche Dynamiken zu verstehen, sodaß in einem zweiten Schritt darüber debattiert werden kann, welche wirtschaftspolitischen Maßnahmen helfen können ein - in der Realität bestehendes - Gleichgewicht zu erhalten oder wie es möglich ist von einer Gleichgewichtssituation zu einer nächsten überzugehen, im Sinne komplexer Prozesse des Strukturwandels in den jeweiligen Industriesektoren. Erst vor diesem Hintergrund lassen sich bestimmte Dimensionen des Wirtschaftsrechts und Fragen der Wettbewerbspolitik in ihren zentralen Bedeutungsdimensionen verstehen.

Dies zu zeigen ist einer der Gründe für die nun folgende Diskussion empirischer Abweichungen von neoklassischen Modellen, die unter dem Thema Marktversagen systematisiert wird. Präsentiert werden empirische Beweise für diverse dynamische Aspekte der modernen Wirtschaft: Skalenökonomien, Externalitäten, darunter pekunäre Externalitäten durch Wachstum und große Märkte, Strukturwandel durch Wettbewerbs, Technologiewandel und Liberalisierung sowie die wohlfahrtssteigernde Rolle der Wissensdiffusion. Marktversagen wird hier nicht einfach behauptet, sondern mit empirischen Untersuchungen belegt und aus dynamisch ordoliberaler Perspektive auf Relevanz und

---

[1840] Normative Analyse wird hier mit einer Analyse und dem Vergleich institutioneller Strukturen gleichgesetzt, die das Ziel hat, herauszufinden, welche eine bessere Wohlfahrtsleistung erbringen. Hier sei ein Dogmatismus nicht hilfreich. Nelson/Winter 1982: 404. Im Gegensatz zu Nelson/Winter (1982) wird hier aber nicht allein Effizienz angestrebt, sondern diese wird eingebettet in einen ordoliberalen Rahmen, der über Effizienz hinaus einer Wirtschaftsordnung und deren institutioneller Ausgestaltung weitere Werte und Kriterien zuweist.

[1841] Fritsch et al. 1993: 37-42; Olten 1995: 65-70; "Similary, it seems clear that orthodox conceptions of maximization and equilibrium must be stretched severely if they are to encompass much of the Schumpeterian formulation of the competitive process." Nelson/Winter 1982: 401-402. Einer Schumpeter-Hypothese, die von Nelson/Winter (1982) oft hervorgehoben wird, wird sich hier nicht angeschlossen, so schon Abschnitt 'B', siehe Symeonidies 1996: 7, 8, 20, 33-34.

[1842] So etwa auch der Befürworter neoklassischer Konzepte: Herdzina 1993: 119.

[1843] Siehe das schon oben gebrauchte Zitat aus Nelson/Winter (1982): "Evolutionary models are consistent with, and can 'predict' the same sorts of characteristics of equilibrium and the same kinds of qualitative responses to changed market conditions, as can models built out of more orthodox components. However, the explanations for these patterns are different, and so are the assumptions that delimit the circumstances under which these patterns might be expected to obtain." Explizit wird hier der Terminus dynamische Analyse verwendet: "Our models contain such a dynamic analysis. And they point out clearly to some key determinants of industry structure and performance under Schumpeterian competition: ease of imitation, the degree to which large firms restrain investment, the character of the technological change regime." Nelson/Winter 1982: 401-402.

Korrigierbarkeit überprüft. Damit wird auch die Frage nach den Regeln einer internationalen Wirtschaftsordnung und nach Interventionen des Staates gestellt, wobei letztere dazu genutzt werden können, Marktversagen zu korrigieren. Ebenso wird hier ein Überblick über die Haltung zu diesen Faktoren in der Entwicklungsökonomie und in der Wachstumstheorie gegeben, die einer dynamisch ordoliberale Sichtweise nicht widerspricht.

Dieser Ansatz unterscheidet sich deutlich von der These von Gerken (1999), der angesichts wenig überzeugender und teils sogar widersprüchlicher neoklassischer wirtschaftschaftswissenschaftlicher Modelle und komplexer wirtschaftlicher Zusammenhänge schließt, daß nur ein unzureichendes Wissen besteht, wie wirtschaftspolitische Eingriffe erfolgen sollen, die ein Effizienzziel verfolgen. Hier wird zwar zugestanden, daß die wirtschaftlichen und ordnungspolitischen Zusammenhänge komplex sind, aber nicht akzeptiert, daß diese so komplex sind, daß davon ausgegangen werden muß, daß "jede bewußte Änderung von Regeln (...) zu nicht im voraus erkennbaren Friktionen im Gesamtsystem führen"[1844] können. Diese Anspielung auf potentiell chaotische oder sogar destruktive dynamische Prozesse im Falle staatlicher Eingriffe stimmt nicht mit der common sense Erfahrung eines kontinuierlichen Wirtschaftswachstums - trotz privater monopolistischer Wettbewerbsabschwächungen und partieller staatlicher Eingriffe - in den letzten fünf Jahrzehnten überein, wobei dieses Wachstum nicht nur in den Industrieländern anzutreffen ist. In einem "dynamischen Umfeld", welches den Wettbewerb prägt, können zwar einfache wirtschaftswissenschaftliche Modelle nicht unbedingt und in allen Fällen 'allgemeingültige Aussagen' vorgeben, wie eine effiziente Wirtschaftspolitik auszusehen hat.[1845] Daraus muß aber nicht die Schlußfolgerungen gezogen, daß generell zu "unmittelbaren Effizienzerwägungen" das notwendige Wissen fehlt und deshalb staatliche Eingriffe allein ausgehend von einem "System von Verhaltensregeln" aus zu bewerten sind.[1846]

Zur Erinnerung und Zusammenfassung: Die Neoklassik wählt die folgenden restriktiven Bedingungen, um Gleichgewichtssituationen zu beschreiben und einen Pareto-optimalen Zustand beschreiben zu können.[1847] Wiewohl es im Einzelfall Abweichungen gibt[1848], können die für die Neoklassik typischen Annahmen wie folgt zusammengefaßt werden: "1. Gegebene Ressourcenausstattung; 2. konstante Produktionstechnik (keine Produkt- oder Verfahrensinnovationen und konstante Produktpalette); 3. Gegebene und konstante Präferenzen; 4. formale Freiheit der Wahl zwischen Alternativen (Produktionsfreiheit, Investitionsfreiheit, Freiheit der Berufswahl, freie Konsumwahl); 5. Homogenität

[1844] Gerken 1999: 116.

[1845] Gerken 1999: 112, 119, 120-121.

[1846] Gerken 1999: 99-102. Diese Thesen ähneln der Neo-Österreichischen Schule, die Effizienz als Fiktion ansieht und nur die individuelle Freiheit als zugrundeliegendes Prinzip einer Wirtschaftsordnung akzeptiert. Hildebrand 2002: 157.

[1847] In der statischen allgemeinen Gleichgewichtstheorie von Léon Walras muß als Bedingung jede Firma effizient produzieren, die Haushalte ihren Nutzen maximieren und für alle Konsumgüter und Produktionsfaktoren das Gesamtangebot gleich der Gesamtnachfrage sein. Söllner 1999: 110-111.

[1848] Die folgende Liste zeichnet ein zugespitztes Bild der Neoklassik. Dies ist aber legitim, weil diese orthodoxe Richtung der Modellbildung bis heute Bestand hat. Nelson/Winter 1982: 11-14; 24-27.

der Güter (keine sachlichen Präferenzen d.h. der Nachfrager bevorzugt nicht bestimmte Güter eines Anbieters, keine persönlichen und räumlichen Präferenzen, letzteres bedeutet, daß es keine Transportkosten gibt); 6. atomistische Marktstruktur (sehr viele kleine Anbieter und Nachfrager mit jeweils geringem Marktanteil); 7. vollständige Markttransparenz (vollständige und kostenlose Informationen sämtlicher Marktakteure über Gütereigenschaften und Preise); 8. unbegrenzte Mobilität sämtlicher Produktionsfaktoren und Güter, insbesondere freier d.h. kostenloser Marktzu- und Marktaustritt; 9. unbegrenzte Teilbarkeit sämtlicher Produktionsfaktoren und Güter (dies impliziert die Abwesenheit von Skalenökonomien); 10. unendliche Reaktionsgeschwindigkeit (kein Zeitbedarf für Anpassungsprozesse); 11. keine unfreiwilligen Austauschbeziehungen (Abwesenheit technologischer externer Effekte)."[1849] Dies bedeutet im Umkehrschluß, daß die neoklassische Ökonomie gemäß ihrer Modelllogik tendenziell die folgenden Phänomene als störend oder sogar als problematisch ansieht: Innovationen, Imitation, Technologiediffusion, Skalenökonomien, Produktzyklen, Lernkurven und dadurch zunehmende Profite, marktstrukturelle Faktoren, Firmengrößen als eigenständige Erklärungsfaktoren, Informationsmängel, Transaktionskosten, Externalitäten, öffentliche Güter und Faktormobilitätshemmnisse.[1850] Im folgenden wird dagegen, so oft wie möglich anhand empirischer Studien, gezeigt, daß es die Phänomene in letzterer Liste gibt und versucht einzuschätzen, welche Relevanz diese haben. Diese Einwände gegen die neoklassische Theorie sollen dabei systematisiert, und - dies ist ebenso wichtig - schließlich u.a. im Fazit noch einmal relativiert werden.

2. Einwand gegen Neoklassik Nr. 1: Statik vs. Dynamik

Der erste fundamentale Einwand gegen die Neoklassik und Wohlfahrtsökonomik paretoscher Ausprägung besteht darin, darauf hinzuweisen, daß das Pareto-Kriterium sich in statischer Art und Weise auf das Marktergebnis bezieht, nämlich auf ein Marktgleichgewicht, ohne über eine Vorstellung vom konkreten Verlauf des Marktprozesses zu verfügen.[1851]

Es wird nicht untersucht, inwiefern der Markt Anreize für Innovationen bereithält oder welche Rolle weitere Phänomene haben, die von der neoklassischen Theorie per Definitionem ausgeschlossen werden. Kurzum: Eine dynamische Vorstellung vom Wettbewerbsprozess liegt nicht vor. Weil der Fokus auf der statischen Allokation der Ressourcen liegt, könnten im Prinzip auch staatliche Interventionen oder Kontrollen die Allokation verbessern und es bleibt eigentlich unklar, warum die neoklassischen Ökonomen einen freien Markt fordern.[1852] Dies hat beispielsweise dazu geführt, daß Schumpeter euphorisch Pareto als Begründer einer sozialistischen Kalkulationsmethode begrüßt hat.[1853] Dieses Verständnis der Wohlfahrtsökonomik hielt noch eine längere Zeit danach an. Um diese

[1849] Zusammengestellt aus einer Tabelle ergänzt durch Kommentare im Text aus Fritsch et al. 1993: 15.

[1850] Die oben genannten Phänomenbereiche werden als Auslassung der neoklassischen Ökonomie hervorgehoben von: Nelson/Winter 1982: 5, 256, 258, 262, 282-307, 356-358.

[1851] Söllner 1999: 136.

[1852] Nelson/Winter 1982: 358-359.

[1853] Zitiert in Hayek 1945: 529-530.

Spannung aufzulösen hilft es wenig, darauf hinzuweisen, daß Pareto sich für freie Märkte ausgesprochen hat, denn in den Modellen selbst sind keine weitergehenden Vorstellungen vom Wettbewerbsprozess enthalten, die über neoklassische Annahmen hinausgehen.[1854] So findet sich etwa im Mikroökonomielehrbuch von Stigum/Stigum (1968) ein Zitat, welches davon ausgeht, daß wenn bestimmte Informationen vorliegen, kein Problem darin gesehen wird, daß die Pareto-Kriterien auch in einer Zentralverwaltungswirtschaft erreicht werden können:

"Since any reasonable definition of optimality implies that an optimal economic state is also an efficient one, what is the likelihood that an economy operating in the real world will attain an efficient point? Well, theoretically, if the government of a planned economy had data on the preference of all consumers, on the production functions for all outputs, and on the initial quantities of all productive resources available, then it would be able to identify the efficient points and organize economic activity so that the economy operated at one of these points. (...) But what about a market economy that was able to operate free from government restrictions? Could it attain an efficient point? An imperfectly competitive economy will in general allocate resources ineffectively. On the other hand, however, a perfectly competitive economy can attain not only one efficient point, but many, because: Every point (and there are usually many of them) at which a perfectly competitive economy might attain general equilibrium corresponds to an efficient point."[1855]

Noch früher, in seiner Reaktion auf Schumpeter, wies schon Friedrich August von Hayek (1945) auf diese Problematik hin und argumentierte mit Recht, daß es nicht ausreichend sei, die Bedingungen für eine effiziente, rationale Allokation der Ressourcen aufzuzeigen und dann zu behaupten, daß bloß diese Bedingungen vorliegen müssen, um in einem Sozialismus genau dasselbe Ergebnis wie in freien Märkten erzielen zu können.[1856] Ebenso merkte er darauf bezogen, daß die zeitgenössische Gleichgewichtstheorie keine direkte Relevanz bezüglich der Lösung praktischer Probleme hat: "it is time that we remember that is does not deal with the social process at all and that it is no more than a useful preliminary to the study of the main problem".[1857] Hayek kommt es in seiner Theorie vor allem darauf an, welche Dynamiken die konkreten Wettbewerbsprozesse prägen und von welchen Organisationsprinzipien diese geprägt sind.[1858] Er nimmt plausiblerweise an, daß das Preissystem eine gewisse Überlegenheit darin hat, dezentral agierende Akteure mit nicht perfektem Wissen (aber genug Wissen, um sich anzupassen) nicht nur über Knappheiten zu informieren, sondern ihnen auch Anreize zu setzen, weitaus besser als dies in einer zentralistischen Planwirtschaft möglich wäre.[1859] Mit diesem informationstheoretischen Ansatz wendet sich Hayek auch gegen staatliche Eingriffe in die Wirtschaft,

[1854] Hayek 1945: 529.
[1855] Stigum/Stigum 1968: 278.
[1856] Hayek 1945: 529-530.
[1857] Hayek 1945: 530.
[1858] Hayek 1945: 529.
[1859] Hayek 1945: 524, 527.

mit dem Argument, daß es dem Staat an Lenkungswissen mangelt. Dabei kommt er zu dem dogmatischen Schluß, daß dieser Zustand prinzipiell unaufhebbar sei.[1860]

Am Rande: Vom hier vertretenen Konzept des dynamischen, teils gemäß ordoliberalen Vorstellungen ablaufenden Wettbewerbs, der von als unveränderlich angesehenen rechtlichen Werten, Regeln und Institutionen eingehegt wird, entfernt sich Hayek aber, indem er diesen Wettbewerbsprozess gleichsetzt mit einer unbewußt verlaufenden sozialen Evolution, die fast gänzlich unbeeinflußt von Staat ablaufen soll. Angenommen wird, daß rechtliche Regeln ebenso evolutionär und unbeeinflußt entstanden sind und daß sie sich deshalb, wie immer schon, gemäß der Marktprozesse wandeln sollen. Der Staat sollte solche evolutionär vorgefundenen, allgemeinen Rechtsregeln akzeptieren und sich auf neue Entwicklungen einlassen. Keinesfalls sollte er versuchen die vorgefundenen Regeln auszugestalten oder zu verändern, um eigene Zwecke zu verfolgen. Letztere Forderung wird hier nicht akzeptiert, denn diese Neugier auf völlig veränderte gesellschaftliche Umstände wird nicht geteilt.[1861]

Davon abgesehen, bleibt es aber plausibel, wenn Hayek gegenüber der neoklassischen Theorie ihr fehlendes Wettbewerbskonzept anmahnt. Genau diesen Vorwurf erheben auch Nelson/Winter (1982), die ebenso zum Schluß kommen, daß die Neoklassik und die Wohlfahrtsökonomie Paretos nicht über eine Theorie des Wettbewerbsprozesses (Nelson/Winter sprechen von einer 'organizational theory') verfügen. Sie beklagen, daß es der Neoklassik und der Wohlfahrtsökonomie Paretos dadurch verunmöglicht wird, viel deutlicher für einen freies Unternehmertum einzutreten, als dies in Rekurs auf ihre Theorieannahmen möglich sei.[1862] Hierzu ist anzumerken, daß die Ergebnisse zu denen diese Autoren in ihrem Buch kommen, auch zu anderen Schlüssen führen können. Sie entwickeln in ihrem Buch dynamische Wettbewerbsprozesse im Einklang mit den hier verwendeten Vorstellungen, eingeschlossen Wissensdiffusion und modellieren etwa auf dynamischen Variablen basierende Situationen relativen Gleichgewichts.[1863] Aus ihren Szenarien folgt nicht unbedingt der Einsatz für ein freies Unternehmertum, sondern auch die Aufforderung ein umfassendes Konzept des dynamischen Wettbewerbs zu entwickeln, um zu untersuchen, welche Rahmenbedingungen zur Effizienzmaximierung nötig sind und ob und inwiefern dies durch staatliche Institutionen und Interventionen positiv beeinflußt werden könnte.

[1860] Der Staat erscheint immer als Bedrohung der Marktordnung und es wird an keiner Stelle diskutiert, inwiefern der Staat sich das imperfekte Wissen aneignen kann, weil sich dies eben nur im Wettbewerbsprozeß vollziehen kann. Siehe dazu die Nobelpreisvorlesung 'The Pretence of Knowledge' von Hayek 1974: 4, 7. Einen Vergleich von Eucken und Hayek bieten Streit/Wohlgemuth 1999.

[1861] Streit/Wohlgemuth 1999: 9-10; Söllner 1999: 288-289. Weiterhin fordert Friedrich August von Hayek in seinen Publikationen, daß Handlungsrechte, also auch Eigentumsrechte, besser definiert werden müssen, es wird geschlossen, daß es kaum Gründe für staatliche Interventionen gibt und es wird implizit unterstellt, daß Marktergebnisse immer akzeptabel sind. Kriterien zu Bewertung von Marktergebnissen werden nicht entwickelt. Punktuelle Interventionen des Staates sind nicht begründbar. Es wird davon ausgegangen, daß die wichtigsten gesellschaftlichen Institutionen nicht bewußt geplant, sondern aus unbewußter sozialer Evolution entstanden sind. Söllner 1999: 288-289.

[1862] Über eine solche Theorie verfügen sie nur implizit: Sie haben eine "implicit theory of the role of organization solving big allocation problems, and some conjectures about the way in which different organizational structures perform". Nelson/Winter 1982: 359.

[1863] Nelson/Winter 1982: (Imitation) 265-266; (Gleichgewicht) 315, 341-342, 401.

3. Einwand gegen Neoklassik Nr. 2: Fehlende Theorie des Staates

Als zweiter fundamentaler Einwand ist zu nennen, daß der Neoklassik und der Wohlfahrtsökonomie eine Theorie des Staates und weiterhin eine politische Ökonomie fehlt, wodurch die Möglichkeiten und Grenzen staatlicher Eingriffe in die Wirtschaft in realistischer Art und Weise beschrieben werden könnten. Der Staat erscheint in der Wohlfahrtsökonomie erstens entweder garnicht oder als störend oder zweitens als allwissender, wohlfahrtsmaximierender Staat, dem zugetraut wird, die vielen zweitbesten Zustände und Ineffizienzen zu korrigieren, die dadurch entstehen, daß Märkte in Wirklichkeit nicht perfekt sind.[1864] Aus der Perspektive der Wohlfahrtsökonomie können dem Beobachter die real vorliegenden Marktprozesse durchaus als nicht perfekt, und damit als verbesserungswürdig, erscheinen, speziell deshalb, weil die Vorabbedingung so anspruchsvoll sind. Aus der alternativen Perspektive im großen und ganzen funktionierender dynamischer Wettbewerbsprozesse würde diese Diagnose nicht notwendig geteilt und womöglich erst bei viel stärkeren Abweichungen gestellt. So gesehen, liegt die Gefahr vor, daß an diesen Modellen orientierte Korrekturwünsche zu einem unnötigem staatlichem Aktionismus führen. Die Kehrseite dieser Aktionismusgefahr besteht im vollständigen Rückzug des Staates. Aus den Prinzipien der Wohlfahrtsökonomie folgt gleichermaßen, daß der Staat pauschal als störend anzusehen ist, wenn er in die optimale Allokation bzw. die vollkommenen Märkte eingreift, denn damit gefährdet er die individuelle Nutzenmaximierung, die unternehmerische Gewinnoptimierung und eine optimale Ressourcenallokation.[1865] Weil eine politische Ökonomie fehlt, läßt die Wohlfahrtsökonomie also extrem widersprüchliche Schlußfolgerungen für staatlichen Aktivitäten zu, je nachdem welcher Art von Wettbewerb als wünschenswert angesehen und wie die Realität wirtschaftlicher Austausch- und Wettbewerbsprozesse eingeschätzt wird.

Ebenso fehlt ihr eine Theorie des Staates, bei der, wie in der 'public-choice'-Theorie das Handeln der Politiker thematisiert wird, die eigeninteressiert sind und teils unter dem Einfluß von Interessengruppen stehen. Eine solche Herangehensweise wurde bereits von Walter Eucken entwickelt, der daraufhin einen starken Staat forderte, der sich gegen Interessengruppen durchsetzen kann.

Eine realistische Einschätzung staatlicher Fähigkeiten fehlte auch den ersten Entwicklungstheoretikern, welche die neoklassische saubere Trennung ökonomischer und politischer

[1864] Söllner 1999: 157. Daß der Staat garnicht vorhanden ist, wurde schon von Walter Eucken widerlegt, der zeigt, daß der Staat ein grundlegendes rechtliches und institutionelles Rahmenwerk für die Wirtschaft bereitstellen muß.

[1865] Söllner 1999: 162. Diese Ambivalenz spiegelt sich in den liberale Schriften der siebziger Jahre offenkundig wieder. Die liberale Denker, wie Stigler (1975) sind damals in eine Auseinandersetzung u.a. zwischen konservativ und liberal eingebunden und beschuldigen die konservativen Denker, sämtliche Regierungsinterventionen, auch die offenkundig unnötigen Interventionen, zu verteidigen. Sie selbst sehen sich als Vordenker, die einfordern, daß man die wohlfahrtssteigernden Effekt mancher Regulierung nicht erkennen kann und daß solche Regulierung abgeschafft werden können. Stigler 1975: 3-13,26-27. Damit haben sie recht, wenn der Staat übermäßig in die Wirtschaft interveniert. Sie habe nicht damit Recht, einem Staat, der bereits in einem großteils liberalen Umfeld agiert, selektive Maßnahmen zur Wohlfahrtserhöhung zu verbieten.

Sphären anerkannten und implizit davon ausgingen, daß der Staat als Agent des Wandels über fast unbegrenzte Möglichkeiten verfügt.[1866] Fraglich ist aber, ob bei einer Kritik dieser Haltung so weit gegangen werden kann, dem Staat wohlfahrtsfördernde Fähigkeiten gänzlich abzusprechen oder sogar seine Aktivitäten generell als kontraproduktiv einzustufen.[1867] Diese Fragen werden anhand der nun folgenden Diskussion über das Marktversagen und der damit ggf. rechtfertigbaren staatlichen Eingriffe näher diskutiert. In den Abschnitten wird so vorgegangen, daß die neoklassische Position rekonstruiert und anhand empirischen Studien auf Plausibilität geprüft wird. Sodann wird versucht, aus der Perspektive einer dynamisch ordoliberalen Theorie eine realistische Einschätzung dazu zu entwickeln, inwiefern der Staat Möglichkeiten hat, die Effizienz- und Wohlfahrtssteigerung durch Interventionen zu verbessern.

3.1 Fehlendes staatliches Lenkungswissen: These und Kritik

Zentral für das Feststellen der Grenzen staatlicher Wirtschaftspolitik ist das, einige Zeilen vorher schon erwähnte, von Friedrich August von Hayek aufgeworfene Problem des staatlichen Lenkungswissens, welches von ihm als gravierend angesehen wird.[1868] Selbst Hayek gesteht aber immerhin die Abstufung zu, daß staatliche Unternehmen, die im Wettbewerb zu anderen Unternehmen stehen, sich womöglich besser am Markt orientieren können, als dies einem lenkenden Staat möglich ist.[1869]

Das Problem unzureichenden staatlichen Lenkungswissens wird von der neoklassischen Theorie nicht thematisiert und ist grundlegend für die Einschätzung der Gründe und der Effizienz staatlicher Eingriffe. Schon Eucken konnte darlegen, daß eine zentrale Steuerung des Wirtschaftsablaufs unmöglich ist, weil eben ein "Lenkungsproblem" vorliegt und er legt den Wirtschaftsablauf deshalb in der Hände privater Akteure.[1870] Wiewohl dieses Argument in seiner Kernbedeutung, der Ablehnung einer Zentralverwaltungswirtschaft, überzeugend ist, ist fraglich, ob es ohne weitere Abstufung akzeptiert werden muß. Die Verteidiger einer strategischen, selektiven und multidimensional ansetzenden Industriepolitik[1871], welche jegliche Anklänge an eine Zentralverwaltungswirtschaft

---

[1866] Shapiro/Taylor 1990: 865.

[1867] Shaprio/Taylor 1990: 865.

[1868] Der Staat erscheint immer als Bedrohung der Marktordnung und es wird an keiner Stelle diskutiert, inwiefern der Staat sich das imperfekte Wissen aneignen kann, weil sich dies eben nur im Wettbewerbsprozeß vollzieht. Siehe die Nobelpreisvorlesung 'The Pretence of Knowledge' Hayek 1974: 4, 7. Einen Vergleich von Eucken und Hayek bieten Streit/Wohlgemuth 1999.

[1869] Sogar Hayek macht diesbezüglich mal abweichende Äußerungen und sieht Staatsunternehmen nicht als Hauptgefahr an, sondern warnt vor Staatsmonopolen. Dies ist aber eher eine untypische Äußerung von Hayek 1971: 290.

[1870] "Niemand aber kann hier den Gesamtprozeß, wie er täglich abläuft, überblicken" und "Viele Betriebe und Haushalte tragen so den Wirtschaftsprozeß und sind durch Preise miteinander verbunden." Eucken 1952: 3-7.

[1871] "We propose to define industrial policy as a policy aimed at particular industries (and firms as their components) to achieve the outcomes that are percieved by the state to be efficient for the economy as a whole. This definition is close to what is usually called 'selective industrial policy'. Chang 1994: 60. Den Terminus strategisch verwenden Autoren im Terminus "industrial strategists", deren Schule sie der Neoklassik gegenüberstellen. Aber auch sie beharren auf selektiven Interventionen Pack/Westphal 1986: 89, 118.

meiden, führen etwa an, daß der Staat sehr wohl, neben dem Markt und anderen wirtschaftlichen Institutionen, der Wirtschaft Koordinationshilfen geben kann.[1872]

Gegen eine absolute Geltung des Arguments vom fehlenden staatlichen Lenkungswissen wird von Chang (1994) eingewandt, daß sich der Staat das Wissen der Unternehmen, zumal es um nicht perfektes Wissen geht, im Prinzip genauso aneignen kann. Es wird darauf hingewiesen, daß der Staat auf gut informierte Wissensdienstleister zurückgreifen kann, daß er im engen Kontakt zu den Firmen bleiben und selbst Wissen sammeln kann, womöglich sogar besser als die Firmen.[1873]

Beschrieben wird hier eine Industriepolitik, die sich im Einklang mit den Annahmen dynamischen Wettbewerbs befindet. Der Staat kann die Bereitschaft fördern, risikoreiche Investitionen auszuführen, indem er langfristige Sicherheiten bereitstellt, daß sich diese Investitionen auch auszahlen. Der Staat könne nicht nur den Rahmen für wirtschaftliche Tätigkeit passiv bereitstellen, sondern auch aktiv gestalten.[1874] Koordinationsmängel könne er beheben, indem er etwa verhindert, daß zwei Firmen gleichzeitig hohe Investitionen ausführen, obwohl dies in einem kleinen Markt verhindern würden, daß schnell die nötigen Betriebsgrößenvorteile erreicht werden.[1875] Für einen solchen Fall sieht das deutsche Wettbewerbsrecht Ausnahmen u.a. für Spezialisierungsvereinbarungen vor.[1876] Diese Argumente gelten zumindest solange selektive, staatliche Aktivitäten gegenüber einem reinen laissez faire Zustand (bei dem sich der Staat gänzlich heraushält und dem private Sektor alles überläßt), nach einer Kosten/Nutzen-Analyse (staatliche Aktivitäten kosten Geld und birgen auch Risiken), insgesamt gesehen, hinsichtlich der gesamtgesellschaftlichen Vorteile ('social benefits') ein höheres Wohlfahrtsniveau erwarten lassen.[1877] Diese Argumente werden aus dynamischer Perspektive hier in Abschnitt 'E' ausführlicher verfolgt und in Abschnitt 'G' in bezug auf die Entwicklungsökonomie und die Entwicklungserfahrungen der Entwicklungsländer kritisch überprüft. Dem zum Trotz behält der Einwand von Hayek partiell seine Berechtigung. Staatliche Interventionen werden sich fortan daran messen lassen müssen, ob sie in der Lage sind, Lenkungswissen in irgendeiner überzeugenden Form zu erwerben und langfristig auch zu behalten.[1878]

3.2 Eigennützig handelnde Politiker: These und Kritik

Daß nicht unbedingt zu erwarten ist, daß der Staat eine gesamtgesellschaftliche Wohlfahrt anstrebt, weil vielmehr kurzfristige Profitmaximierungsinteressen eigennütziger Politiker im Vordergrund

---

[1872] Chang 1994: 53-54.

[1873] Chang 1994: 68-70. In diesem Sinne wird in bezug auf Korea der Informationsaustausch und die enge Absprache staatlicher mit privaten Akteuren hervorgehoben. Pack/Westphal 1986: 99.

[1874] Chang 1994: 74, 76-77. Siehe dazu Abschnitt 'G' zu Korea aber auch Brasilien.

[1875] Chang 1994: 68-70.

[1876] Weiterhin gibt es Strukturkrisen- und Rationalisierungskartelle, damit Firmen auf bestimmte Formen von nicht gewünschten oder nicht wünschenswerten Marktentwicklungen reagieren können. Immenga/Mestmäcker 1992: 313; 268, 293.

[1877] Chang 1994: 33.

[1878] Streit 1992: 131. Wenn der Staat nicht über diese Fähigkeiten verfügt, muß er ggf. auf Interventionen verzichten. Dies wird auch von den Befürwortern staatlicher Aktivitäten festgehalten. Pack/Westphal 1986: 104.

stehen können, wird von der 'public choice'-Schule bzw. Neue Politische Ökonomie gezeigt. Diese bezweifelt, daß der Staat überhaupt daran interessiert ist, die gesamtgesellschaftliche Wohlfahrt zu maximieren. Sie lehnt sich dabei an das neoklassische Nutzenmaximierungskonzept an und untersucht das Verhalten der Politiker und die von ihnen vertretenen Interessengruppen (und auch die Bürokratien[1879] und auch Wähler[1880]) unter dem Gesichtspunkt der Maximierung von Eigeninteressen.[1881]

Zum Thema wird hier, daß der Staat in wirtschaftliche Zusammenhänge eingreift, um Interessengruppen höhere Profite (Rentensuche, 'rent-seeking') oder Schutz vor Konkurrenz zukommen zu lassen. Grundzug der 'public choice'-Theorierichtung ist damit die Einbeziehung von nicht-marktgemäßen, u.a. staatlichen Aktivitäten in die Wirtschaftswissenschaft.[1882] Von Tullock (1959) wurde erstmals bemerkt, daß sich durch den fraktionenübergreifenden Stimmentausch auch Minderheiteninteressen durchsetzen lassen, die bestimmten Wählergruppen Kosten auferlegen. Mit Stimmentausch ('logrolling i.e. vote-trading') ist gemeint, daß sich die Fraktionen gegenseitig anbieten, Partialinteressen der jeweils anderen Fraktion zu tolerieren, wobei der Allgemeinheit oder wiederum anderen Gruppen Kosten auferlegt werden. Besonders gefährdet sind diesbezüglich solche Gruppen, die sich nicht so einfach organisieren können.[1883] Daraus wird geschlossen, daß die Rolle der Politiker als Stimmenmaximierer nicht ein wirtschaftspolitisch sachgemäßes Verhalten garantieren kann.[1884] Daß es diese Phänomene der Rentensuche gibt, ist nicht zuletzt empirisch aufzeigbar und auch die Determinanten der Rentensuche werden empirisch untersucht.[1885] Rentensuche wird im dynamisch

---

[1879] Die Frage nach den Bürokratien, denen unterstellt wird, daß sie nur an der Maximierung ihrer jeweiligen Geldzuweisungen an die eigene Abteilung oder Behörde interessiert ist, wird hier nicht speziell diskutiert: Siehe dazu, mit dem Verweise auf die einschlägigen Publikationen Chang 1994: 22-35; sowie Fritsch et al. 1993: 273-274.

[1880] Die Wähler und bestimmte Wählerinteressengruppen, etwa Verbände, sind oftmals an verteilungspolitischen Maßnahmen interessiert, welche potentiell übertrieben werden und kontraproduktiv wirken können. Fritsch et al. 1993: 271-253.

[1881] Grundlegend Amelung 1989: 515-520; aktuelle Informationen zur Einflußnahme privater Interessengruppen i.S. von "public-private networks" auf die Handelspolitik faßt zusammen: Shaffer 2003a: 10-18. Sein Ansatz sei, so Shaffer (2003a) weniger radikal als die 'public choice' Theorie, es wird aber zugestanden, daß es hier nicht nur um eine verbesserte internationale Arbeitsteilung geht, sondern daß sich die Interessengruppen klare Vorteile von ihren Versuchen der Einflußnahme versprechen. Shaffer 2003a: 16. Aber nicht nur mit dem Einfluß spezieller Interessengruppen kann die Schutzstruktur einer Volkswirtschaft erklärt werden. Diese These stellt das 'vote adding'-Modell auf, welches davon ausgeht, daß solche Industrien geschützt werden, die in Wahlbezirken mit vielen Wählern bzw. Bewohnern angesiedelt sind. Schließlich gibt es das 'national policy'-Modell, das davon ausgeht, daß die Schutzstruktur durch die entwicklungspolitischen Ziele der Staaten, darunter der Aufbau bestimmter Industrien ('Erziehungszölle') bestimmt wird. Amelung 1989: 516-520.

[1882] Buchanan 1980: 14.

[1883] Dieses Argument gründet bekanntlich auf Mancur Olsons Beitrag zu dieser Debatte, der darauf hinweist, daß in großen Gruppen Anreize bestehen, daß sich die Mitglieder als Freifahrer ('free rider') verhalten und Leistungen ohne Gegenleistung in Anspruch nehmen. Das stellt einen Grund dafür dar, daß spezielle Interessen wirksamer vertreten werden können, als Interessen breiter Bevölkerungsschichten, wie der Steuerzahler oder der Konsumenten. Olson 1968: 49; siehe auch Söllner 1999: 158-159; und Fritsch et al. 1993: 276.

[1884] Auch hier wird mit Pareto argumentiert und die Mehrheitsentscheidung nicht als effiziente Methode bezeichnet. Dem Despotismus wird sie aber dann doch vorgezogen. Tullock 1959: 578-579; siehe auch Söllner 1999: 158-159; sowie Fritsch et al. 1993: 271-273. Auch die Bürokratie, in der der Behördenleiter etwa seinen Status mit der Zahl seiner Angestellten identifiziert, kann aus diesem Grund ökonomisch fragwürdig handeln, besonders indem er darauf beharrt, daß Interventionen, die von ihm betreut werden, weiter aufrechterhalten bleiben. Fritsch et al. 1993: 273-274. Interessenverbänden kann aber ebenso auch ein positiver Einfluß auf die Wirtschaftspolitik zugesprochen werden. Fritsch et al. 1993: 275-277; siehe auch Blankart 1994: 14, 28-29.

[1885] Zur Rentensuche in den USA etwa Ray 1989; Bovard 1991. Die statistischen Untersuchungen, die Rentensuche bestätigen sollen, haben wenig klare Ergebnisse vorzuweisen. Ein erweitertes Modell für Brasilien, daß Zulieferindustrien miteinbezieht, hat eine bessere, bestätigende Aussagekraft. Generell werden die empirischen Beweise, die auf diesen Modellen beruhen aber skeptisch gesehen. Überblick in

ordoliberalen Rahmen dieser Arbeit allerdings nicht gleichgesetzt mit einem simplen Abweichen von Pareto-Optimalbedingungen oder vom freien Handel, denn dann würden extrem viele Phänomene darunter fallen. Rentensuche kann nichtsdestotrotz erkannt werden. Als Rentensuche kann eine Abweichung von einer grundsätzlich ordoliberal ausgerichteten Wirtschaftspolitik bezeichnet werden, die ohne sachliche Notwendigkeit bestimmten Gruppen oder Unternehmen Schutz einräumt, teils über lange Zeiträume, der zu erhöhten Profiten etwa auf einem zollgeschützten Binnenmarkt führt, wobei auf Möglichkeiten dynamischer Effizienz bzw. Wohlfahrtssteigerung verzichtet wird. Für die Entwicklungsländer ist Rentensuche, neben einem selektiven Schutz, vor allem mit einem überzogen breiten Schutz der eigenen Industrie gleichzusetzen, der zu breit angelegten ineffizienten Industriestrukturen mit hohen Kosten für die gesellschaftliche Wohlfahrt führte. Dazu weiter unten mehr. Bezüglich der Industrieländer gibt es Rentensuche etwa in den Wirtschafts- und Außenwirtschaftspolitiken der EU[1886] und der USA.[1887]

Dies gilt, obwohl empirisch gezeigt werden kann, daß sich viele international agierenden Unternehmen in den Industrieländern für eine für sie vorteilhafte Liberalisierung einsetzten.[1888] Wiewohl also Exportorientierung und der Erfolg von Firmen auf dem Weltmarkt ein Faktor ist, der der Rentensuche entgegenwirkt, wurde sie dadurch nicht ganz verhindert. In Abschnitt 'I' dieser Arbeit wird genauer für die Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg dokumentiert, daß auch international agierende Unternehmen daran interessiert waren, durch Schutzinstrumente, darunter solche, die das GATT selbst zuläßt, Renten abzuschöpfen. Somit ist die empirische Realität nicht ganz auf der Seite der 'public choice'-Theorie, aber auch nicht ganz gegen sie, sodaß bestimmte internationale Handelsregeln zumindest partiell mit diesem Argument einer Zurückdrängung sachlich unnötiger Rentensuche begründet werden können. Dies gilt nur bzw. immerhin aus der Effizienzperspektive, mögliche Kollisionen mit anderen normativen Werten, etwa Verteilungszielen, werden, wie schon anfangs erwähnt, hier ausgeklammert.[1889]

Bezüglich einer effizienzmindernden Rentensuche in den Entwicklungsländern, kann hier auf die richtungsweisenden Studien von Bhagwati/Srinivasan (1975) und Bardhan (1984) über Indien[1890]

Amelung 1989: 526-529. Siehe weiterhin die weiterführende statistisch gestützte Diskussion über die Determinanten der Protektion in Mansfield/Busch 1995.

[1886] Nicht nur in bezug auf die Stahlpolitik, sondern als allgemeine Zustandsbeschreibung Brüsseler Politik mit expliziter Referenz auf die Terminologie von Anne O. Krueger (1974) Waelbroeck 1984: 108-109. Siehe Beispiele dazu in den Abschnitten 'H' und 'I'.

[1887] Die einzelnen Politiken werden im zweiten Teil dieser Arbeit genauer dargelegt. Statt vieler hier Ray (1989), der die Effekte der U.S. Zoll- und sonstiger Protektion auf die Entwicklungsländerexporte untersucht. Hier der Verweis auf eine detaillierte Kritik aus dem neoliberalen Lager am Interessengruppeneinfluss an der amerikanischen Handelpolitik von Bovard 1991. Siehe dazu Abschnitt 'H' und 'I'.

[1888] Siehe dazu die empirisch aufwendige, überzeugende Untersuchung von Milner 1988: 222-247. Auf dieses Buch wird im zweiten Teil der Arbeit noch einmal zurückgekommen.

[1889] Eine wohlgemerkt partielle Zustimmung zu den empirischen Beobachtungen der 'public choice'-Theorie, ähnlich wie oben, findet sich auch in Krajewski 2001: 156-158. Dort wird aber überzeugenderweise darauf hingewiesen, daß neben Effizienz noch andere normative Werte in einer demokratischen politischen Ordnung und der zugrundliegenden Verfassung verfolgt werden. Eine direkte Umsetzung der empirischen Erfahrungen der 'public choice'-Theorie in normative Regeln, würde die Verfolgung einiger dieser normativen Ansprüche, z.B. Gerechtigkeits- und Verteilungsziele, erschweren, wenn nicht verunmöglichen. Krajewski 2001: 158.

[1890] Für eine Analyse der Interessengruppen in Indien siehe Bardhan 1984; aus der Perspektive der Wirtschafts- und Außenhandelspolitik, aber auch unter Erwähnung der Expansion der Bürokratie schon Bhagwati/Srinivasan 1975: 43. In dieser letzteren Studie werden die

hingewiesen werden. Erkennbar ist dies auch an der frühen Entwicklungsphase Indonesiens, dazu Pitt (1991)[1891] und bezüglich den Philippinen, hier die überzeugend Darstellung von Richter (1994).[1892] Auch in der explizit an dieser Fragestellung orientierten Untersuchung von Gomez/Jomo (1999) über Malaysia finden sich Beispiele für Rentensuche.[1893]

Die Konzepte der Neuen Politischen Ökonomie, die zuerst einmal positiv, also beschreibend verstanden werden, wurde nun von der 'public choice'-Theorierichtung auf die Spitze getrieben und in der Fusion der 'public choice'-Theorie und der ökonomischen Verfassungstheorie zu einer normativen Theorie verändert.[1894] Die 'public choice'-Theorie bzw. die Neue Politischen Ökonomie in ihrer dezidiert normativen Form der 'constitutional political economy'[1895] fordert, ähnlich, aber etwas pointierter als die ordoliberale Theorie, daß eine nationale und internationale Wirtschaftsverfassung Regeln enthalten sollte, die auf einer Analyse des nicht effizienten und eigennützigen Verhaltens von Staatenvertretern basieren und diesen Einschränkungen auferlegen sollten.[1896]

Erwähnenswert ist diese Theorierichtung nicht zuletzt deshalb, weil sie sich oftmals dezidiert gegen die neoklassische Theorie gewandt hat. Und zwar insofern, weil sie die Verluste, die mit wirtschaftspolitischen Instrumenten ausgelöst werden, die der liberalen Richtung widersprechen, als noch extremer eingeschätzt, als dies in der neoklassisch ausgerichteten Analyse der Fall ist. Dies führte zu einer sehr skeptischen Haltung gegenüber außenhandelspolitischen Maßnahmen. Schulbildend wirkte hier die Kritik an zwei frühen Modelluntersuchungen Arnold C. Harbergers, bei denen Effizienzverluste geschätzt werden, die durch Zölle und Monopole ausgelöst werden können.[1897]

Im Mittelpunkt der Auseinandersetzung stehen die Annahmen, die den Kostenberechnungen zugrundeliegen, aber auch die Benutzung theoretischer Modelle der Wohlfahrtsökonomie, mit denen etwa alternative Faktorallokationen gefordert werden können. Von Harberger (1959) wurden in bezug auf Chile unter anderem Effizienzverluste durch Zölle untersucht. Dabei wurden die Kosten durch höhere Zölle auf partialanalytische und komparativ-statische Weise berechnet, mit Hilfe des

---

negativen Effekte des übermäßigen Schutzes und der sonstigen indischen Maßnahmen so beschrieben, daß dies durchaus mit einer dynamischen Sicht übereinstimmt. So werden mangelnde Skalenökonomien und die fehlende technologische Fortschrittsdynamik kritisiert. Bhagwati/Srinivasan 1975: 212-219.

[1891] Die Rentensuche wurde zuerst ohne, dann unter dem Deckmantel des Sozialismus durchgeführt. Von den staatlichen Konzernen profitierten dieselbe Elite, die vorher von Premia auf exklusive Importrechte profitiert haben. Pitt 1991: 13-76. Bekanntlich gab es, neben einer partiellen Liberalisierung, später auch unter Suharto Rentensuche, vor allem unter den Mitgliedern seiner Familie. Diese Periode ist aber darauf nicht zu reduzieren, weil auch staatliche Konzerne involviert waren und zudem gezielt Importsubstitution betrieben wurde. Hier spielt also auch eine 'national policy' im Sinne einer Entwicklungstrategie eine Rolle. Dhanani 2000: 29.

[1892] Richter 1994: 47-51.

[1893] Ebenso gibt es aber Beispiele dafür, daß Rentensuche zur Etablierung effizienter Firmen führte, siehe dazu gleich unten. Gomez/Jomo 1999. Für eine Analyse der als eng präsentierten Beziehungsgeflechte zwischen Wirtschaft und Politik ohne genauen Bezug zur Effizienz der jeweiligen wirtschaftlichen Aktivitäten in bezug auf Südostasien Kunio 1988.

[1894] Söllner 1999: 158-159.

[1895] Zur 'constitutional political economy' Brennan/Buchanan 1993; Vanberg 1992.

[1896] Mehr dazu weiter unten. Aus der Sekundärliteratur dazu Wagner 1997: 61-62.

[1897] Harberger 1959; Harberger 1954. Dazu Buchanan et al. 1980: 1.

Harberger-Dreiecks, das als Effekt von Zöllen eine dementsprechend sinkender Nachfrage sowie eine Umverteilung der nun höheren Gewinne von den Konsumenten auf die Unternehmer berechnet.[1898] Berechnet wurden bezüglich Chile die statischen Wohlfahrtskosten und diese wurden auf niedrige 2,5 % des BSP geschätzt.[1899] Es wurden keine weiteren Quellen von Effizienzverlusten diskutiert, die bei einer komplexeren Sicht des Wettbewerbsprozesses augenfällig werden.

In der Kritik dieser Annahmen durch Tullock (1967) wird darauf hingewiesen, daß durch Zölle ineffizient produzierende Industrien ermöglicht werden und daß dadurch weitere Effizienzverluste entstehen.[1900] Diese werden auf darüberhinausgehend wirksame dynamische Prozesse und dynamisch-höhere Kosten der Protektion zurückgeführt.[1901] Ebenso werden Aspekte der politischen Ökonomie einbezogen und volkswirtschaftlich unproduktive Kosten erwähnt, die in Lobbyaktivitäten fließen, um von der Regierung Zollschutz zu erwirken.[1902] Im Bereich der Entwicklungsökonomie wird von Anne O. Krueger (1974) auf die zusätzlichen Kosten verwiesen, die durch die staatliche Vergabe von Importlizenzen für bestimmte Einfuhrmengen erzeugt werden.[1903] Sie verwendet den Terminus der Rentensuche ('rent seeking'), der sich hernach[1904] als zentraler Terminus etabliert hat (zusammen mit den Begriffen Einkommenssuche: 'revenue seeking', 'profit seeking'), mit dem die wirtschaftlichen Vorteile und gesamtwirtschaftlichen Schäden beschrieben werden, die private Akteure aus staatlichem Schutz und sonstigen Interventionen erzielen können.[1905] Von Anne O. Krueger wird gezeigt, daß Händler die Importlizenzen erst einmal durch Korruption erhalten und dann durch Preisaufschläge gegenüber den Konsumenten hohe Profite machen, wodurch sich die Effizienzverluste kumulieren.[1906] Weiterhin wird darauf verwiesen, daß ein breit angelegter Schutz und überteuerte Importe negative Auswirkungen auf sehr viele Aspekte eines hier mehrdimensional konzipierten Wettbewerbsprozesses

---

[1898] Das Harberger-Dreieck wurde von ihm nicht dazu verwendet, Kosten durch Zölle zu berechnen, sondern solche durch Monopole und erst später haben Autoren es für Zölle verwendet. Tullock 1967: 40. Es befindet nicht in einem Artikel über Zölle und andere Verzerrungen, sondern in seinem Artikel über Monopole Harberger 1954: 78. Zu den Modellen Zollkosten zu berechnen weiter unten ausführlicher.

[1899] Harberger 1959: 136. Statische Wohlfahrtskosten implizieren, daß die Konsumenteneinkommen steigen und daß nicht länger Güter produziert werden, die billiger importiert werden können. Hier auch zu Harberger Wagner 1997: 113.

[1900] Tullock 1967: 40, 42.

[1901] In einem schon 1966 erschienenden Artikel von Bela Balassa. Differenziert wird dort zwischen statischen, auf neoklassischen Modellen basierenden Kosten und dynamischen Kosten. Es wird damit impliziert, daß die beiden Modelle miteinander kompatibel sind und aufeinander aufbauen. Zitiert und weiter ausgeführt in Balassa et al. 1971: 80-82.

[1902] Zusätzlich wird angemerkt, daß sich diese Lobbyaktivitäten gegenseitig aufheben können. Dies ermöglicht es, höhere Kosten anzunehmen, als eine einmalige Lobbyaktivität, die erfolgreich ist. Tullock 1967: 44. Viele Szenarios werden diskutiert, darunter die Kosten, die dadurch entstehen, daß Politiker versuchen auf Posten zu kommen, auf denen sie von hohen Geldbeträgen der Lobbyisten profitieren können. Tullock 1980: 98, 104.

[1903] Krueger 1974: 291-292.

[1904] Buchanan et al. 1980: 1; Buchanan 1980.

[1905] Krueger 1974: 291-294. Für eine Theorie der Zölle aus der Perspektive des 'revenue seeking' siehe Bhagwati/Srinivasan 1980; den sämtliche dieser Aktivitäten umfassenden Terminus "directly unproductive, profits seeking (DUP) activities" (DUP wird 'dupe' ausgesprochen) erfindet Bhagwati 1982. Etabliert hat sich der Terminus 'rent seeking' bzw. sogar 'rent-seeking society'. Buchanan et al. 1980. Die Abkürzung DUP ist ein ironisch-kritischer Verweis auf Albert O. Hirschman, der in Hirschman (1967: 78) von DPA, "direct productive activities" spricht. Die Aufmerksamkeit gegenüber Interessengruppen wurde aber nicht von Anne O. Krueger erfunden. Schon vorher wird von entwicklungshemmenden Einflüssen von 'strong vested interests' gesprochen. Und dies nicht nur von Myrdal (1968: 1888), sondern auch von Little et al. 1970: 157.

[1906] Für die Türkei 1968 wird bei einer hohen Schätzung 15 % des BSP als Wert von Importlizenzen geschätzt. Krueger 1974: 294.

haben können.[1907] Sogar ein simples Importverbot könne bei solch hohen Wohlfahrtsverlusten effizienzsteigernder sein als Importlizenzen, besser seien aber Zölle und vorgezogen wird ein freier Handel.[1908] Inspiriert wurden diese Thesen unter anderem durch die ineffiziente, selektive und ohne klare Kriterien erfolgte Nutzung von innerhalb von Industriebereichen verkaufbaren Importlizenzen in Indien, wobei die hier erzielbaren Aufschläge ('premia') als Exportsubventionen dienen sollten, die gegenüber einem hohen Wechselkurs als Kompensation gedacht waren.[1909] Weitere Autoren, etwa Leibenstein (1966) richten sich ebenfalls gegen die Annahme geringer Wohlfahrtseinbußen. Er argumentiert, daß mangelnder Wettbewerb dazu führt, daß Firmen unter anderem aufgrund von mangelnder Motivation der Manager ineffizient geführt werden, sodaß es nicht ausreicht, allokative Effizienzverluste zu berechnen, sondern es sollte zusätzlich diese Quelle von "X-efficiency" beachtet werden.[1910]

Wiewohl diese Thesen ernstzunehmen sind, verlieren diese Argumente einen Teil ihrer Überzeugungskraft, weil sie teils dynamisch argumentieren, aber weder mögliche positiven Wirkungen des außenhandelspolitischen Schutz noch Marktversagen als Grund für Handelsbarrieren akzeptieren. Zu den Mehrfacheffekten von Handelsbarrieren gehört es, daß sie einerseits Renten ermöglichen und ein wettbewerblich problematisches Verhalten von Unternehmen auslösen können, andererseits sind sie ein mögliches Instrument zur Unterstützung des Aufbaus neuer Industrien, das aus privater und sozialer Sicht effizient sein kann. Stattdessen wird in Entwicklungsländern die Rentensuche oft mit den problematischen Wirkungen gleichgesetzt, die mit der Politik der Importsubstitution (IS) in Verbindung gebracht werden.[1911]

Aber auch hier gilt es zu differenzieren. Denn nicht der Schutz an sich und die Nutzung bestimmter außenhandelspolitischer Instrumente, sondern ein überzogener Schutz und die übermäßige Nutzung bestimmter außenhandelpolitischer Instrumente zusammen mit einer ungeschickten insgesamten Ausrichtung der Entwicklungspolitik eingeschlossen problematischer interner Maßnahmen scheint das Versagen der Importsubstitutionspolitik etwa in Indien erklären zu können.[1912] In Südkorea und in Taiwan wurde noch bis in die siebziger Jahre Importsubstitutionspolitik betrieben, allerdings

---

[1907] Krueger 1974: 301-303.

[1908] Krueger 1974: 300-301.

[1909] Bhagwati/Srinivasan 1975: 66-68, 73.

[1910] Leibenstein 1966: 413. Interessant ist, daß Leibenstein für Entwicklungsländer nicht nur fehlende Motivationen für Manager ihre Firmen effizienter zu machen erwähnt und dies dem fehlenden Wettbewerb zuschreibt, sondern daß er auch anführt, daß die Märkte nicht gut organisiert sind, speziell Kapitalmärkte und solche für Information und Inputs und daß auch dies zu Effizienzverlusten führen kann. Leibenstein 1966: 407.

[1911] Krueger 1997: 1-2; Gillis et al. 1996: 502.

[1912] Sicher gilt dieses Argument für eine extreme Politik der Importsubstitution, die neben hohen Zöllen und ungeschickt verwalteten mengenmäßigen Beschränkungen beispielsweise weitgehend auf ausländische Direktinvestitionen verzichtet und dazu noch interne Beschränkungen nutzt, die den internen Wettbewerb weitgehend abmildern. Diese Politik erfolgte in Indien. Hier hat die Außenhandelspolitik sicherlich eine wichtige, negative Wirkung auf den Entwicklungsprozess gehabt, aber nicht die einzige und bestimmte weitere Instrumente, die von der neoklassischen und auch der dynamischen Schule mit Sorge betrachtet werden, wurden in enger Abstimmung mit der Außenhandelspolitik eingesetzt. Um diesen Punkt zu verstehen, siehe die detaillierte Nachzeichnung der indischen Politik in Bhagwati/Srinivasan 1975; siehe bestätigend Lall 1984: 477, Lall 1984a: 555; Lall 1987: 23-28. Mehr zu Indien in Abschnitt 'F'.

einigermaßen gezielt und mit Exportverpflichtungen verbunden und diese Politik wird von einigen Autoren als erfolgreich angesehen.[1913] In Brasilien sieht die Situation weniger schmeichelhaft für staatliche Interventionen aus, es können aber partielle Erfolge der Importsubstitutionspolitik vorgewiesen werden.[1914] Weiterhin kann aus wirtschaftstheoretischer Perspektive gezeigt werden, daß unter bestimmten Bedingungen Erziehungszölle aus Effizienzgründen gerechtfertigt werden können.[1915] Auf der Firmenebene sind die Ergebnisse für geschützte junge Industrien durchwachsen, positiv für ein Südkorea[1916], in einer frühen Übersichtsstudie zu diesem Thema positiv für ein Projekt in Brasilien, negativ insbesondere für Industrien in den Entwicklungsländern mit weniger beeindruckenden Wachstumserfolgen.[1917] Somit kann festgehalten werden, daß die Schutzstruktur einer Volkswirtschaft sowohl Rentensuche widerspiegeln kann, es aber ebenso denkbar ist, daß sie von "national policy" im Sinne der Entwicklungspolitik eines Staates bestimmt sein kann, wodurch Wohlfahrtssteigerung angestrebt wird.[1918]

Somit scheint es bestimmte wirtschaftspolitische Möglichkeiten zu geben, die das Versagen selektiver Schutzpolitiken vermeiden helfen. Erscheint diese Schlußfolgerung als akzeptabel, folgt daraus, daß eine Theorie des staatlichen Handels benötigt wird, die in der Lage ist diese komplexen, nicht immer positiven Erfahrungen mit staatlichen Eingriffen widerzuspiegeln. Deshalb werden in der Literatur seit einiger Zeit institutionelle Vorraussetzungen diskutiert, die ein Versagen des Staates in dieser Hinsicht weniger wahrscheinlicher machen. Rodrik (2004) formuliert die institutionellen Vorraussetzungen für eine Industriepolitik prägnant: Nötig sei dazu genügend Abstand der politischen Beamten zum Privatsektor, um Rentensuche zu vermeiden, gleichzeitig sei ein enger Kontakt zu den Firmen nötig, um die richtigen Informationen zu erhalten und die richtigen Anreize zu setzen.[1919]

3.3 Theorie der Rentensuche und die Neoklassik

Dieser differenzierteren Sachlage zum Trotz, wird die generelle Einsicht der 'public choice' und der 'rent seeking' Theorie von bestimmten Autoren zu einem extremen Fazit zugespitzt. Sie richten ihre Aufmerksamkeit auf die Zölle und andere Instrumente, die innerhalb einer Anwendung neoklassischer

---

[1913] Dazu in Abschnitt 'G' mehr. Hier der Verweis auf Westphal et al. 1981; Westphal 1990: 47.

[1914] Dazu in Abschnitt 'G' mehr. Hier der Verweis auf Moreira 1995: 139.

[1915] Westphal 1981; Gillis et al. 1996: 503-504.

[1916] Westphal 1990: 55-56.

[1917] Dies sind Indien, Türkei, Argentinien, Tansania, Sambia und Puerto Rico. So zumindest die frühe Übersichtsstudie von Bell et al. 1984: 112.

[1918] Ein 'national policy'-Modell, das davon ausgeht, daß die Schutzstruktur durch die entwicklungspolitischen Ziele der Staaten, darunter der Aufbau bestimmter Industrien ('Erziehungszölle') bestimmt wird, wird von Harry G. Johnson entwickelt. Amelung 1989: 516-520. Anhand des Beispiels ihrer Ansicht nach effektiver Interventionen in Korea formulieren Pack/Westphal (1986): "Tariffs or quantitative controls are superiors to free trade if the resulting immediate loss in users' surpluses is more than offset by restriction-induced future gains in users' surpluses. (...) Furthermore, contrary to neoclassical prescription, quantitative controls can be superior to tariffs if they are administered to balance costs and benefits to society." Pack/Westphal 1986: 117. Siehe auch: "The neoclassicals are not wrong in pointing out that certain policy instruments are more likely to be subverted to rent-seeking than to be used in service of achieving dynamically efficient industrialization. But neither are the strategists wrong in saying that these same policy instruments have been used to promote industrialization, apparently very successfully." Pack/Westphal 1986: 103; ähnlich Streit 1991: 63-64.

[1919] Rodrik 2004: 17.

Modelle und der Pareto-Wohlfahrtstheorie dazu führen, daß der Konsum nicht mehr optimal ist, u.a. weil durch Zölle höhere heimische Preisniveaus ausgelöst werden.[1920]

Daraus wird geschlossen, daß sämtliche Aktivitäten, bei denen über politische Einflußnahme Profiterhöhungen möglich sind und die vom unverzerrten, freien Handel abweichen, als "directly unproductive rent-seeking" bezeichnet und als unerwünscht abgelehnt werden müssen. Zugestanden wird allerdings, daß die Verluste durch diese Aktivitäten kaum zu quantifizieren sind.[1921] Dies führt zur Forderung nach einem Rückzug des Staates aus der Wirtschafts- und Außenwirtschaftspolitik, der es durch "bureaucratic failure" genauso oder noch schlimmer als "market failure" verunmögliche das Pareto-Optimum zu erreichen.[1922]

Hier geht es nicht mehr um die Frage, wie Marktversagen in Entwicklungsländern korrigiert oder wie am besten liberalisiert werden kann, um dynamische Effekte des internationalen Handels mitzunehmen. Argumentiert wird, daß auch dann, wenn die Märkte nicht perfekt sind, der Staat alles noch schlimmer macht und "bureaucratic failure" schlimmer als "market failure" ist.[1923] Jegliche Form von staatlichem Interventionismus wird abgelehnt, denn wenn der Staat alles schlimmer macht, ist der liberale Markt allemal besser. Nun stimmt dies, wenn der Staat wirklich alles schlimmer macht und es ist berechtigt, die Fähigkeiten eines Staates in die Überlegungen einzubeziehen. Fraglich ist aber, ob dies tatsächlich empirisch in den meisten Fällen zutrifft und daraus eine generell anwendbare Theorie folgt. Das Gegenargument ist genauso simpel: Wenn der Staat nicht notwendig alles schlimmer macht, zumal der common sense schon sagt, daß nicht alle wirtschaftspolitischen Maßnahmen administrativ extrem anspruchsvoll sind und dazu noch die dynamischen Vorteile groß sein könnten, warum sollte er dann in begründeten Fällen nicht intervenieren?[1924]

[1920] Dies sind Modelle, in denen jeweils die sozialen von den privaten marginalen Kosten abweichen und gezeigt werden kann, daß zur Korrektur nicht Zölle, aber Subventionen oder Steuern so eingesetzt werden können, daß ein optimaler Konsumzustand wiederhergestellt werden kann. Innerhalb der Modelle erzeugen Zölle eine neue Divergenz zwischen sozialen und privaten marginalen Kosten und die Konsumenten verlieren einen Teil ihrer Produzentenrente. Johnson 1971: 90-92; Corden 1974: 5-13.

[1921] Eine Theorie der Zölle aus der Perspektive des 'revenue seeking' von Bhagwati/Srinivasan 1980; den sämtliche dieser Schutzbarrieren umfassenden Terminus "directly unproductive, profits seeking (DUP) activities" erfindet Bhagwati 1982. Nach allgemeiner Definition führen DUP Aktivitäten zu Profiten, produzieren aber keine Güter oder Dienstleistungen, die sich in der konventionellen Nutzenfunktion widerspiegeln. Insoweit diese Aktivitäten reale Ressourcen nutzen, Schaden sie einer Volkswirtschaft. Bhagwati et al. 1984: 135. Vorsichtiger folgende Aussage von Jagdisch N. Bhagwati: "It must be admitted that, although economists have now begun to make attempts at estimating these costs, they are nowhere near arriving at plausible estimates simply becuase it is not yet possible to estimate realistically the production functions for returns to different kinds of lobbying. But, as Harrod once remarked, arguments that cannot be quantified are not necessarily unimportant in economics, and the losses arising from DUP and rent-seeking activities seem presently to illustrate this observation." Bhagwati 1988: 37-38.

[1922] Lal 1983: 14-15.

[1923] Lal 1983: 15.

[1924] In bezug auf Südkorea und die Förderung von jungen Industrien findet sich dieses Argument in Westphal 1990: 55-56. Mit einem etwas anderen Schwerpunkt formuliert: Wenn Marktversagen zu sehr hohen Kosten für die Gesellschaft führt, was m. E. durchaus vorstellbar ist, und der Staat womöglich mit einem simplen, nicht unbedingt sehr bürokratischen Instrument intervenieren kann, das weniger geeignet zur Rentensuche ist und die nötigen Informationen von guter Qualität sind, warum sollte er es nicht tun. Natürlich hat Lal (1983: 16) Recht, daß dies nicht gilt, wenn die Interventionen wirklich zu schlimmeren Resultaten führen, als eine laissez-faire Politik. Es ist aber zu einfach, dem Staat eine solche Fähigkeit per se, ohne überzeugende empirische Beweise, abzusprechen und darauf eine für alle Staaten geltende Entwicklungstheorie zu formulieren. Ähnlich Toye 1991: 329-331.

Bemerkenswert ist weiterhin, daß die Autoren aus dieser Denkrichtung trotz der eigenen Kritik an der Neoklassik und Wohlfahrtsökonomie (diese Kritik richtete sich vor allem an die zu gering veranschlagten Verluste durch staatliche Interventionen), die grundlegenden Vorstellungen der Wohlfahrtsökonomie und Neoklassik hinsichtlich der Bedingungen, die einen vollkommenen Wettbewerb auszeichnen und die eine optimale Wohlfahrt garantieren sollen, aufrechterhalten.[1925] Und dies, obwohl etwa in den Beschreibungen negativer Effekte der Importsubstitutionspolitik durchaus dynamische Aspekte, wie mangelnde Skalenökonomien und technologische Fortentwicklung erwähnt werden.[1926] Ignoriert wird zum Beispiel, daß einem gern verwendetem Ansatz, Leibensteins 'X-efficiency'-Argument, explizit eine komplexere, dynamische Vorstellung von Wettbewerbsprozessen zugrundeliegt.[1927]

Somit wird die Wirtschaft einerseits als dynamisch angesehen, aber verweigert zu diskutieren, welche Folgerungen daraus zu ziehen wären, wenn konkret vorhandene Märkte mit dynamischen Konzeptionen übereinstimmen würden, also nicht im neoklassischen Sinne vollkommen sind und dies zum Anlaß werden kann (aber nicht muß), daß Marktversagen auftritt, welches einen Grund für staatliche Interventionen darstellen kann.[1928] Wie hart gegen die Einbeziehung solcher dynamischen Phänomene und Schlußfolgerungen argumentiert wird, zeigt sich an der Auseinandersetzung der 'public choice'- und der liberalen Schule mit den u.a. aus der Industrieökonomie kommenden Argumenten der Strategischen Handelspolitik, die solche dynamischen Effekte zuläßt.[1929]

Nicht nur die Wirtschaftspolitik der Entwicklungsländer, sondern auch die Auswirkungen protektionistischer Maßnahmen des 'managed trade' durch die Industrieländer, der teils untereinander, teils gegenüber Entwicklungsländern angewandt wurde, geriet aus der 'rent seeking'-Perspektive in die Kritik. Der 'managed trade' erfolgte in Form von partiell hohen Zöllen, dem Rekurs auf die

---

[1925] Lal 1983: 10-14. Das ist deshalb bemerkenswert, weil der Staat als Akteur gesehen wird, der Kosten auslösen kann, die von den Modellberechnungen der Neoklassik nicht erfaßt werden. Von hier aus wäre es nur ein kleiner Schritt, sich zumindest darüber Gedanken zu machen, daß auch wirtschaftliche Akteure und die von diesen ausgelösten Dynamiken, Kosten auslösen können, die von neoklassischen Modellen ebenso nicht widergespiegelt werden. Dieses Phänomen, daß dynamische Vorstellungen benutzt werden, aber weiterhin die neoklassische Vorstellung wirtschaftlicher Wirkungen zugrundeliegt und darauf etwa normative Forderungen etwa nach perfekten Märkte etc. basiert werden, wird auch erwähnt von Hildebrand (2002). Sie charakterisiert so die Auseinandersetzung der beiden wettbewerbspolitischen Schulen (die pragmatische und realistische Harvard School vs. die neoklassisch und gleichzeitig dynamisch argumentierende Chicago School). Hildebrandt 2002: 145.

[1926] Bhagwati/Srinivasan 1975: 212-219.

[1927] Leibenstein 1966: 407-408. Leibenstein betont in seinen neueren Arbeiten insbesondere die organisatorischen Vorgänge innerhalb der Firmen und wie institutionelle Faktoren auf diese Organisation einwirken. Die Vorgänge in einer Firma seien weiterhin keine reinen Marktvorgänge, sondern durch Autoritäts- und sonstige menschlichen Interaktionen beeinflußt. Die Gründe für X-Ineffizienz ist eine Kombination von historischen, motivationalen, organisatorischen und sonstigen inadequaten Druckstrukturen. Eine Form von Druck ('von unten') kommt vom Markt her, wenn kein Monopol vorliegt, eine andere Form von Druck vom Management ('von oben'). Letzterer interner Druck kann zu einem gewissen Grad den Markt ersetzen. Aber auch des externe Umfeld bleibt wichtig und Importsubstitutionspolitik kann durch exzessiven Schutz zu ineffizienten Organisationsformen führen. Kritisiert wird die neoklassische Mikroökonomie, die dies nicht beachtet und nicht so erklärt. Leibenstein 1989: 1364, 1370-1371. Für eine empirische Untersuchung von X-Ineffizienzen, die zum Ergebnis kommt, daß in Entwicklungsländern oftmals mehr Kapital und mehr Arbeit eingesetzt werden als in Industrieländern, aber trotzdem teilweise deutlich weniger Wertschöpfung erzielt wird, siehe Shen 1984: 102.

[1928] Grundlegend Fritsch et al. 1993: 260-262. Siehe zu diesem Abschnitt mit ähnlichen Schlußfolgerungen Shapiro/Taylor 1990: 862-863, 876; Pietrobelli 1994: 121.

[1929] Siehe dazu die ablehnende Haltung gegenüber diesen Argumenten in Baldwin 1992a: 804; siehe auch Brander 1986.

Schutzklausel des GATT, die Aushandlung von freiwilligen Selbstbeschränkungsabkommen ('voluntary export restraints', VERs) und durch die Subventionsvergabe.[1930]

Beweist dies nicht, daß sowohl die Neoklassik als auch 'public choice' und 'rent seeking' Überlegungen doch gelten? Nein, denn nicht nur mit der neoklassischen Theorie im Hintergrund und basierend auf 'rent seeking' und 'public choice'-Überlegungen ist es möglich, die Wirkungen des neuen Protektionismus zu verstehen und aus wirtschaftswissenschaftlicher Sicht abzulehnen. Eine dynamisch ordoliberale Theorie kann zu ähnlichen Schlußfolgerungen kommen: Allein aufgrund u.a. funktionierender Finanzmärkte und einer zufriedenstellenden Wissensverbreitung, Innovationsfähigkeit und sonstiger strategischer Optionen der Firmen ist anzunehmen, daß es in den meisten Fällen unnötig ist, in den Industrieländern Industrien zu schützen. Zudem erwartet die dynamisch ordoliberale Theorie, ähnlich wie eine extremere, neoklassisch beeinflußte liberale Theorie, daß sich durch Schutz technologische Entwicklungen verzögern, ein Wandel zu effizienteren Industriestrukturen unterbleibt, Einkommensverluste für Konsumenten erfolgen sowie die internationale Arbeitsteilung weniger ausgeprägt ist, als dies, mit effizienzsteigernden Effekten, hätte möglich sein können. Somit ist es durchaus möglich auch aus dieser Perspektive eine effizienzmindernde Rentensuche zu erkennen. Dazu kommt, daß die 'managed trade' Maßnahmen umgesetzt wurden, obwohl nicht wirklich hohe Importe vorlagen.[1931]

Darüberhinaus weist eine dynamisch ordoliberale Theorie weitere Vorteile auf. Mit den neoklassischen Modellen kann beispielsweise nicht erklärt werden, warum bestimmte Firmen durch die 'managed trade' VERs massive Gewinne durch dadurch ausgelöste höhere Preisniveaus auf den Binnenmärkten erzielen konnten. Dies läßt sich nur verstehen, wenn zugestanden wird, daß der Wettbewerb in den jeweiligen Binnenmärkten nicht vollkommen war, denn sonst hätte der vollkommene Wettbewerb in den Binnenmärkten höhere Preisniveaus erodieren lassen müssen. So wurde das de facto Kartell der U.S.-Automobilhersteller durch die von der U.S.-Regierung ausgehandelten freiwilligen Selbstbeschränkungsabkommen (VER) gestützt, die ab Mai 1981 wirksam waren.[1932] Die massiven Modernisierungsinvestitionen der U.S.-Automobilindustrie, die in den folgenden Jahren durchgeführt wurden, wurden nicht über die Kapitalmärkte, sondern durch die U.S.-Konsumenten finanziert, über "excessively high prices".[1933]

Zu einem letzten Beispiel dafür, daß die 'rent seeking' Theoretiker ihre Thesen teils unnötig zuspitzten und sich nicht zwischen dynamischen Vorstellungen und neoklassischen Annahmen entscheiden

---

[1930] Statt vieler Curzon/Curzon Price 1979; Hufbauer et al. 1986; Ray 1989.

[1931] Dazu in Abschnitt 'I'.

[1932] OECD 1987: 40-42.

[1933] OECD 1987: 40-42. Für die U.S.-Firmen können 1980 die folgenden Zahlen präsentiert werden: 1980, Profite von US$ 4,7 Mrd., 1981 Profite von US$ 2,3 Mrd., 1982 Profite von US$ 0,6 Mrd. Mrd., im Jahr 1983 US$ 5,3 Mrd. und im Jahre 1984 US$ 10,4 Mrd. US$. Der Wert für 1984 ist aus den Werten die von Januar bis Juni 1984 vorlagen geschlossen worden. Die Profite lagen mit Sicherheit deutlich über US$ 5 Mrd.. Hufbauer et al. 1986: 256. Am Rande bemerkt: Diese 'Erklärungslücke' trägt nicht sonderlich zur Glaubwürdigkeit der extrem liberalen Schule bei, die immer behauptet, daß bei ihr der Konsument im Mittelpunkt steht.

können: So hat die neoklassische Theorie auch bezüglich Monopolen bzw. den Folgekosten für die Konsumenten durch konzentrierte Industriesektoren in den Modellen von Arnold C. Harberger (1954) niedrige soziale Kosten angenommen.[1934] Schon damals wird in kritischen Reaktion auf diesen Artikel angemerkt, daß weitere wohlfahrtsmindernde Aspekte, etwa ineffiziente Produktion und unflexible Anpassung an konjunkturelle Veränderungen nicht beachtet würden.[1935] Dieser Artikel wird aufgrund ähnlicher Einwände wie oben kritisiert und in Untersuchungen werden diese Kosten als merklich höher eingeschätzt.[1936] In weiteren Untersuchungen wird festgestellt, daß die sozial schädigenden Kosten durch Monopole, konzentrierte Industriesektoren und Kartelle vor allem dann besonders hoch sind, wenn sie aus staatlicher Regulierung, die etwa zu künstlichen Eintrittsbarrieren führen, resultieren.[1937] Damit wird staatliche Regulierung und Wettbewerbspolitik zum zweiten Schauplatz der Diskussion. Eingewandt wird, daß staatliche Regulierungen nicht idealisiert werden sollten und daß nicht angenommen werden sollte, daß der Staat effizient interveniert. Beklagt werden in diesem Zusammenhang beispielsweise Effizienzverluste durch öffentliche Unternehmen, etwa im Post- und Telekommunikationsbereich.[1938] Die These, daß ausgerechnet das private monopolistische Verhalten der Unternehmen weniger Schaden anrichtet als staatlich ermöglichte Monopole, ist aber schwer zu verstehen, denn eigentlich deuten Untersuchungen (und die Vorstellungen vom Wettbewerbsprozeß), die aus derselben Theorierichtung stammen, auf hohe Kosten privater Wettbewerbsbeschränkungen hin.[1939] Basierend auf der ersteren These, wurden nun Forderungen nach der Privatisierung (bzw. Deregulierung) staatlich geregelter Sektoren gestellt.[1940] Verwunderlich ist weiterhin, daß mit dem Argument, daß private monopolistische Praktiken weniger wohlfahrtsmindernd seien, die Forschungsergebnisse der eigenen Schule ignorierend, sogar die Abschaffung der Wettbewerbspolitik

[1934] Schätzungen des Wohlfahrtsverlustes liegen bei 0,1 % bis 1 %. Harberger 1954: 82-83.

[1935] Mack in Harberger 1954: 89.

[1936] Cowling/Mueller 1980: 125-126. Die Schätzungen von Harberger eines Wohlfahrtsverlustes von 0,1 bis 1 % des BSP der USA durch Monopole wird in dieser Untersuchung allein durch General Motors erreicht. Geschätzt werden insgesamt für die USA Kosten von 4 bis 13 % des BSP. Cowling/Mueller 1980: 141-142.

[1937] Posner 1975: 819. So wird für die verarbeitende Industrie und Rohstoffextraktion geschätzt, daß 0,6 % des BSP Kosten monopolistischer Sektoren seien. Demgegenüber werden die Kosten, die durch staatlich regulierte Bereichen, etwa Landwirtschaft, Transport, Telekommunikation, Energieversorgung, Banken, Versicherungen und Medizin entstehen, als deutlich höher eingeschätzt. Posner 1975: 818-819.

[1938] Stigler 1975: 106, 112,132-134.

[1939] Cowling/Mueller 1980: 141-142. Ein Teil dieser Debatte setzt sich in der Theorie der Wettbewerbspolitik fort. Gegen hohe Kosten durch Monopole oder monopolistische d.h. konzentrierte Märkte und für hohe Kosten staatlicher Interventionen argumentiert Demsetz 1974; Untersuchungen, die höheren Preisniveaus in konzentrierten, privaten Sektoren finden, verteidigt dagegen Weiss 1974. Das zentrale Werk, das eine tolerantere Wettbewerbspolitik gegenüber privaten Firmen fordert, ist Bork (1978). In seinen Schlußfolgerungen spricht er sich etwa dafür aus, Marktmacht, die etwa anhand von Eintrittsbarrieren erkennbar ist, weitgehend zu tolerieren, um "productive efficiency" zu erreichen. Ebenso sollten vertikale Firmenzusammenschlüsse nicht mehr von Wettbewerbsbehörden verfolgt werden, sondern nur horizontale Zusammenschlüssen, wenn sehr große Marktanteile etabliert werden. Weiterhin sollten Gebietsbeschränkungen und Verkaufsverweigerungen toleriert werden. Dies wird als Wettbewerbspolitik bezeichnet, die vor allem am Konsumenten ausgerichtet ist. Bork 1978: 405-407. Den Ansatz der 'Chicago Schule' bezüglich Wettbewerbspolitik beschreibt auch Posner 1979. Später wird dann versucht nachzuweisen, daß konzentrierte Industriesektoren deshalb geringe Wohlfahrtseinbußen nach sich ziehen, weil sie schon durch einen potentiell drohenden Markteintritt von Konkurrenten preislich diszipliniert werden. Dazu: Baumol 1982; Demsetz 1982. Dies kritisiert wiederum Shepherd 1984.

[1940] Wagner 1997: 104-109.

gefordert wurde (hier schloß sich die Kritik der Chicago Schule der U.S.-Wettbewerbspolitik an, die letztendlich zu einer toleranteren Ausrichtung dieser führte).[1941]

Hier interessiert vor allen, daß auch in diesem Zusammenhang die Annahmen der Partetoschen Wohlfahrtsökonomik kritisiert wurden. Und ein weiteres Mal geraten die Fähigkeiten des Staates in die Kritik. War es eben noch vor allem die Außenwirtschaftspolitik, sind es jetzt staatlich geführte Konzerne oder vom Staat reservierte Bereiche für monopolistische Privatunternehmen und solche Sektoren, in denen der Staat regulierend eingreift. Kritisiert wird die neoklassische Annahme vollkommener Konkurrenz, weil von dieser Annahme in der Realität schnell Abweichungen erfolgen. Staatliche Eingriffe können leicht damit begründet werden, daß diese Abweichungen korrigiert werden müssen, um einen effizienten Zustand wiederherzustellen.[1942] In den neoklassischen Modellen werde implizit von einem effizient intervenierenden Staat ausgegangen.[1943] Diese Annahmen werden von diesen Autoren nicht geteilt.[1944] Es wird aber wenig abgestuft argumentiert und nicht etwa gefragt, inwieweit sich die Qualität der Interventionen verbessern läßt und in welchen Bereiche Interventionen vielleicht doch begründbar sind. Nein, staatliche Interventionen werden generell als effizienzmindernd angesehen und zentrale Argumente, die Marktversagen festgestellt werden kann (aber nicht muß) abgelehnt, beispielsweise Externalitäten und öffentliche Güter.[1945]

Somit läßt sich diesbezüglich ebenso fragen, ob diese, nun nicht mehr nur auf neoklassischen Modellen beruhenden Schlußfolgerungen, daß sich der Staat gänzlich aus der Wirtschaft heraushalten sollte, wirklich überzeugend sind. Die 'public choice'-Theorie konnte beispielsweise empirisch nicht zeigen, daß sich der Staat (und seine Bürokratie) überhaupt nicht im Sinne gesamtgesellschaftlicher Wohlffahrtssteigerung verhalten können.[1946] Weiterhin ist von Interesse, wie die Wirkungen von 'rent-seeking' einzuschätzen sind. Nicht immer sind dessen Folgen so, daß nach einer Kosten/Nutzen-Analyse Nettowohlfahrt zerstört wird. Dies wird aber von der 'rent seeking'-Theorie pauschal angenommen.[1947]

[1941] Es wird argumentiert, daß die Kosten, die durch private Kartelle entstehen, niedriger sind, als die Kosten zur Aufrechterhalten einer Wettbewerbsbehörde und es sich deshalb lohnen würde, diese abzuschaffen. Posner 1975: 820. Informationen über die Veränderung der U.S. Wettbewerbspolitik ab Anfang der achtziger Jahre finden sich in Hermanns 2005a: 48-59. Hätte die Chicago Schule diese unsachliche Differenzierung zwischen Staat und Privat nicht durchgeführt, hätte sie wohl kaum die amerikanische Wettbewerbspolitik so stark beeinflussen können, denn die Forderungen nach der Deregulierung staatlicher Sektoren ist im Prinzip dem ähnlich, wenn ein Wettbewerbsbehörde ein privates Monopol auflöst und in viele autonome Firmenteile aufspaltet. Mit einem Zerschlagen großer privater Firmen ist die Chicago Schule aber keineswegs einverstanden. Gerade dies will sie mit ihrer 'Effizienz'-These ebenso verhindern. Ihrer Meinung nach sind große private Firmen tendenziell immer 'effizient', selbst wenn sie große Markanteile haben und müßten keine Zerschlagung durch die Wettbewerbsbehörden fürchten. Große staatliche Firmen seien dagegen immer ineffizient und eine Deregulierung d.h. u.a. auch Zerschlagung sollte jedenfalls stattfinden. So auch die Charakterisierung dieser Debatte in Hildebrand 2002: 149.

[1942] Stigler 1975: 103; Fritsch et al. 1993: 12-34, 260-268.

[1943] Stigler 1975: 110.

[1944] Stigler 1975: 110-112.

[1945] Es werden hier aber nicht nur sämtliche Arten und Weisen von Interventionen pauschal kritisiert. Es werden auch sämtliche Begründungen für öffentliche Interventionen abgelehnt. Gegen Externalitäten, öffentliche Güter und das Argument der Inkompetenz der Konsumenten als Gründe für staatliche Interventionen wendet sich Stigler 1977: 110-112.

[1946] Chang 1994: 24-25; Toye 1991a: 322-323. Auf Marktversagen und die unter bestimmten Bedingungen womöglich positiven Folgen von staatlichen Interventionen geht auch ein: World Bank 1993: 294-294.

[1947] Chang 1994: 30.

Wenn 'rent seeking' dazu führt, daß Firmen damit eine dynamische Produktivitätsentwicklung finanzieren, kann es auch eine Wohlfahrtssteigerung auslösen.[1948] Dies kann etwa für Malaysia empirisch gezeigt werden. In mehreren Fällen gelangt es dort, eine solche dynamische Entwicklung durch 'rent-seeking' zu etablieren, in anderen Fällen aber nicht, welche somit ein klares Beispiel für wohlfahrtsminderndes 'rent seeking' darstellen.[1949] In den Philippinen führte 'rent seeking' dazu, daß die Elektronikindustrie nicht in der Lage war dem technischen Fortschritt zu folgen, weil die 'Neue Gesellschaft' von Präsident Marcos sich die Gewinne aneignete, ohne sie zu reinvestieren.[1950] Im Einzelfall hat Rentensuche auch in Indien zu einer dynamischen Entwicklung geführt, bei vielen anderen Firmen war aber wohlfahrtsmindernde Rentensuche weitverbreitet.[1951] Speziell wenn Entwicklungsländer durch große Märkte über Verhandlungsmacht verfügen, können sich Staat und Unternehmen Renten aufteilen und es kann statt 'rent seeking' zu "rent distribution" kommen, mit gesamtgesellschaftlichen Wohlfahrtszuwächsen, ohne daß dies problematisch für das betroffene Unternehmen sein muß. Dies zeigt das Beispiel der brasilianischen Automobilindustrie, die trotz Zollschutz und 'rent distribution' Anfang der achtziger Jahre internationale Wettbewerbsfähigkeit erreichte.[1952] Für Korea wird herausgearbeitet, daß sich dort durchaus auch Rentensuche etabliert hatte, zumal bis 1961, dem Datum der Machtübernahme von Präsident Park Chung Hee. Diese Form der Rentensuche wurde danach aber mit privaten Profitstreben kombiniert und von der Politik darauf geachtet, daß die Renten effizient eingesetzt wurden, wodurch sich ein, eingestandenermaßen sehr spezielles, "wachstumsförderliches Rent-Seeking-Arrangement herausgebildet hat".[1953]

Nicht nur das letztere Beispiel zeigt, daß es mit zusätzlichen Anreizen, darunter auch den außenhandelspolitischen Anreizen einer partiellen, aber nicht notwendig vollständigen Liberalisierung versucht werden kann, negative Effekte der Rentensuche abzuwenden. Weiter unten werden die Effekte von Importsubstitutionspolitiken in bestimmten Staaten genauer untersucht. Aus dieser Sicht

---

[1948] Diese These in Shapiro 1990: 130-135; Gomez/Jomo 1999: 5-8, 41-51; skeptischer, mit ähnlichem, aber noch differenzierterem theoretischem Zugang Beez 2000: 40-61. Zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit Anfang der achtziger Jahre: Fischer/Nunnenkamp et al. 1988: 81.

[1949] Ein Beispiel ist die Sapura-Gruppe, die im Telekommikationsbereich agiert. Drei weitere Firmen werden genannt. Andere wiederum ruhen sich auf ihren Renten aus und tragen nicht zu Exporten bei. Gomez/Jomo 1999: 71-74, 119-120. In Malaysia gibt es darüberhinaus eine erfolgreiche staatliche Entwicklungspolitik, die ähnlich wie in Korea im schwerindustriellen Chemie-, Stahl- und Zementbereich angesiedelt ist. Davon ist vor allem der Automobilkonzern Proton erfolgreich. Lall 1995: 762.

[1950] Richter 1994: 50.

[1951] Das Ambani Unternehmen investierte die Gewinne, die aus seinen Importquotenrechten resultierten, die es vom indischen Staat erhalten hatte und etablierte damit innerhalb weniger Jahre ein großes, effizientes Textilunternehmen. Bardhan 1984: 42. Es ist aber gerechtfertigt Indien als Beispiel für Rentensuche und Ineffizienz anzuführen, welche aus dem Handeln der Regierungsorgane resultierte. Hier sei nur die mehrjährige Dauer für die Genehmigung von Investitionsvorhaben und unsinnige Kapazitätsbeschränkungen für die Firmen erwähnt. Als Illustration sei der Fakt erwähnt, daß noch in den achtziger Jahren eine Fabrik für Telekommunikationsausrüstung erweitert wurde, die auf dem Stand der Technologie von 1940 produzierte. Mehr Details in Agarwal 1985.

[1952] Am Beispiel der brasilianischen Automobilindustrie Shapiro 1990: 130-135; ähnlich Chang 1994: 30-31. Daß die brasilianische Automobilindustrie Anfang der achtziger Jahre hinsichtlich der Kosten internationale Wettbewerbsfähigkeit erreichte, wird in der ausführlichen Studie von Fischer/Nunnenkamp et al. (1988) gezeigt. Fischer/Nunnenkamp et al. 1988: 59-79, 81.

[1953] Ohne Herv. im Original. Beez 2000: 60. Ähnlich wird dies gesehen in Weltbank (1993) in ihrem Bericht über das asiatische Wirtschaftswunder. Dort wird von Renten gesprochen, die durch geschützte Märkte eingeräumt wurden, die durch die spezielle Natur des koreanischen Entwicklungspolitik aber investiert wurden. Weltbank 1993: 96-97.

gesehen ist 'rent seeking' vor allem dann problematisch, wenn der Staat ineffiziente Firmen schützt oder sogar das Entstehen ineffizienter Firmen fördert.[1954] Somit ist die Frage nach dem Grad der Rentensuche und der Art und Weise der Einbettung dieser in sonstige wirtschaftspolitische Anreizstrukturen zu stellen.

Ein weiterer Aspekt ist die Reaktion des Staates auf Rentensuche: Walter Eucken hat zwar einen starken Staat gefordert, er kann dies aber nicht im Sinne des notorischen Zitats von Lal (1983) gemeint hat: "A courageous, ruthless and perhaps undemocratic government is required to ride roughshod over these newly-created interest groups."[1955] Dieses Zitat bezieht sich wahrscheinlich auf frühe Politiken in Korea, die aber schnell in ein kooperativeres Arrangement übergingen.[1956] Weiterhin wird in der Literatur über die Rolle des Staates gerade bestritten, daß autoritäre Staaten immun gegenüber Interessengruppeneinflüssen sind.[1957] Weiterhin kann bezweifelt werden, daß autoritäre Staaten unbedingt entwicklungsförderlich agieren.[1958] Auch in weniger autoritären Staaten ist es denkbar, Unternehmer in institutionelle Arrangements einzubinden, welche die Rentensuche vermindern, bei denen der Staat klare Regeln vorgibt, für welche Entscheidungen Firmen Vorteile erhalten, wobei die nationale wirtschaftspolitische Richtung aber weiterhin mit den Unternehmern abgestimmt werden kann. Ein solches Arrangement enthält neben Elementen der Kooperation auch den Wettbewerb zwischen den Unternehmen.[1959] Schließlich muß auf ein Argument hingewiesen werden, welches nicht nur aus neoklassischer, sondern auch aus dynamischer Perspektive effizienzmindernd wirken kann, aber nichtsdestotrotz als 'second best'-Effizienzargument Bestand hat. In einem Staat, der durch binnenstaatliche Konflikte, etwa ethnisch abgrenzbare Fraktionen, geprägt ist, kann die Demokratie 'log rolling' und Rentensuche dazu einsetzen, um Konfliktparteien jeweils Vorteile einzuräumen, wodurch der Konflikt eingedämmt werden kann. Dies ist Grundvoraussetzung für jede Wirtschaftstätigkeit und wirkt effizienzsteigernd, sicher aber nicht im erstbesten Sinn.[1960]

[1954] Chang 1994: 30. Daß das Problem der Rentensuche bestehenbleibt, sehen auch so Shapiro/Taylor 1990: 873.

[1955] Lal 1983: 33. Für den Hinweis auf dieses Zitat, mit derselben inhaltlichen Argumentationsrichtung, siehe Shapiro/Taylor 1990: 867.

[1956] Die Maßnahmen gegen das frühe 'rent seeking' in Korea waren durchaus rigoros, darunter die Beschlagnahme von Besitz und die kriminelle Verfolgung von sog. 'illicit wealth accumulators'. Danach wurde die Gruppe der vom Staat bevorzugten Unternehmen stark reduziert und diese dazu angehalten, ihre Renten effizient einzusetzen bzw. teilweise wurden Renten als Belohnung für erwartungskonformes Handeln eingeräumt. Die Erwartung bestand darin, die Exporte auszuweiten. Dies wurde in den siebziger Jahren in monatlichen Export Promotion Meetings besprochen, an denen ein kleiner Kreis von Unternehmern und der Präsident selbst teilnahm. Der Staat war relativ unabhängig von den Unternehmern und konnte diese durch Kreditsperren und Steuerprüfungen disziplinieren. Siehe: Beez 2000: 152, 161, 175.

[1957] Von Tullock wird die These aufgestellt, daß in autoritären Staaten kleine und exklusive Interessengruppen sogar einflußreicher sind als in Demokratien. Amelung 1989: 518.

[1958] Diese Debatte kann hier nicht weiterverfolgt werden: Einen Überblick über die Positionen bieten Shapiro/Taylor 1990: 867-868. Ein Beispiel für einen autoritären Staat, der nicht entwicklungsförderlich agiert hat, ist Argentinien. In einer Weltbank Studie von Cavallo/Cottani (1991) über Argentinien wird überzeugend betont, daß z.B. Liberalisierungsmaßnahmen deshalb nicht akzeptiert wurden, weil sie von einer autoritären Regierung durchgesetzt wurden. Cavallo/Cottani 1991: 134.

[1959] Im Bericht der Weltbank zum asiatischen Wirtschaftswunder werden solche "deliberation councils", die unter der Leitung von Wirtschaftsexperten bzw. -technokraten tätig sind, erwähnt, welche in der Lage sind Koordinationsprobleme zu bearbeiten und die es durch Wettbewerb zwischen Firmen und durch transparente Anreize trotzdem schafften mögliche negative Effekte von Rentensuche zu vermeiden. World Bank 1993: 14. In bezug auf diese 'deliberation councils' wird, trotz des Wettbewerbselements, die starke bzw. eben lenkend intervenierende Rolle des koreanischen Staates eingestanden von World Bank 1993: 183.

[1960] Auch wenn es klare ethnische Konfliktlinien gibt, muß das nicht zur wirtschaftlichen und sozialen Problemen führen, es kann sogar wirtschaftlichen Fortschritt fördern, auch dann, wenn mit bestimmten Förderungsmaßnahmen bestimmte Gruppen der Gesellschaft

Schließlich wird eine abgestufte Argumentation durch die industrieökonomische Forschung nahegelegt, die zeigt, daß es nicht nur der Staat ist, der Monopole etablieren kann, sondern daß es Alltag privatwirtschaftlicher Akteure ist, Eintrittsbarrieren gegenüber ihren Konkurrenten zu errichten, sodaß diese immer in gewisser Hinsicht 'rent seeking' betreiben.[1961] Solange dies nicht gegen das Wettbewerbsrecht verstößt, ist dies ist ein normaler Vorgang, der sich teils mit den Vorsprungsgewinnen überdeckt, die der dynamischen Theorie des Wettbewerbs und der Theorie der Wettbewerbspolitik bekannt sind.

Zusammenfassend weist eine bestimmte Ausprägung der 'public choice' und 'rent seeking' Theorie folgende theoretische Inkohärenzen auf: Zuerst erfolgt eine teilweise überzeugende Kritik der Neoklassik und von deren Modellschlußfolgerungen, durch die Einbeziehung dynamischer Effekte. Nachfolgend wird sich verweigert, bestimmte dynamische Effekte zu diskutieren und es liegt, bei einigen Autoren die Tendenz vor, trotzalledem, wirtschaftspolitische Schlußfolgerungen allein auf der Basis neoklassischer Modelle vorzunehmen. Diese Spannung prägt nicht zuletzt auch die Debatte um die entwicklungsökonomische Orientierung von IWF und Weltbank über Politikelemente der Exportorientierung[1962] und die über die liberale Wettbewerbstheorie der Chicago Schule, die es fertigbringt den Wettbewerb als dynamischen Prozess anzusehen, aber die Erkenntnisse der Industrieökonomie ablehnt, hierzu Hildebrand (2002):

"The Chicago School views competition as a dynamic process. This implies a certain distance from the static model of neoclassics is maintained, whereas, on the other hand, their idea of fictions equilibrium resembles clearly the idea developed by neo-classics. (...) In analysing industrial markets, Stigler, a leading Chicago school representative, refers to pure economic theory, i.e. neoclassical price respectively resource allocation theory, rejecting the field of reseach that is called Industrial Organization."[1963]

Insgesamt gesehen läßt sich aus dieser Kritik der 'public choice'- und 'rent seeking' Theorie aber keine pauschale, eindimensionale Schlußfolgerung ziehen. Besonders in bezug auf den Staat gibt es eine Reihe von Überdeckungen zwischen der 'public choice', 'rent seeking' Theorie auf der einen und der dynamisch ordoliberalen Theorie auf der anderen Seite. Beide Theorieansätze dürften sich darüber einig sein, daß das Ausmaß staatlicher Interventionen keinesfalls so groß sein darf, daß ein Übergang zu einer Zentralverwaltungswirtschaft zu befürchten ist. Anders formuliert: Ein großer Teil des Wirtschaftsgeschehens sollte auf Märkten und Preisen basieren. Gefordert wird aus ordoliberaler Sicht

---

unterstützt werden. Allerdings kann dies auch zu Ineffizienzen führen. Gerade 'log rolling' in der Form von Machtaufteilung ist dabei wichtig, um Konflikte zu vermeiden und Anpassungsschwierigkeiten nicht allein einer bestimmten Gruppen anzulasten. Bardhan 1997: 1392, 1394.

[1961] Chang 1994: 30.

[1962] Wobei es innerhalb der Weltbank eine moderate und weniger moderate liberale Position gab. Siehe zu dieser Diskussion Abschnitt 'G'.

[1963] Diese These dieser Arbeit wird somit in aller Deutlichkeit in einer aktuellen Publikation bestätigt, die autoritativ den neuen Ansatz der EU Wettbewerbspolitik im Sinne einer neuen wettbewerbstheoretischen European School formuliert. Hildebrand 2002: 144.

ebenso ein skeptisches Herangehen nicht nur an die Fähigkeiten des Staates, sondern auch die Interessenhintergründe und die marktstrukturellen und sonstigen Folgen staatlicher Interventionen. Wird Wirtschaft dynamisch konzipiert, muß zudem angenommen werden, daß eine wenig erfolgreiche Intervention des Staates zu dynamisch kumulierende, also sehr hohen Kosten führen kann. Dagegen können die extrem liberalen Ausprägungen der 'public choice' und 'rent seeking' Theorie nicht darin überzeugen, daß dynamische Effekte von Politikinstrumenten allein vor dem neoklassischen Hintergrund bewertet werden müssen und davon ausgehend alle selektive staatliche Eingriffe (in einem großteils liberalen Umfeld) als wohlfahrtsmindernd abgelehnt und dem Staat ganz die Fähigkeit zu gesamtgesellschaftlich wohlfahrtssteigernden Interventionen abgesprochen werden muß (und z.B. allein freier Handel als optimal wohlfahrtserzeugend ansehen wird).

Die ordoliberale Theorie braucht eine solche extreme Argumentation zur Betonung der wichtigen Rolle der Märkte nicht: Schon Walter Euckens Beobachtung vom historisch durchgängig wirksamen 'Hang zur Monopolbildung' reicht dazu aus. Allein daraus folgt bereits, daß Märkte zur Entmachtung privatwirtschaftlicher Akteure etabliert und staatliche Eingriffe nicht übermäßig eingesetzt werden dürfen. Für die Entwicklungsökonomie mag dies bedeuten, daß der Staat die Chancen seines Landes realistisch einschätzen muß, dazu gehört es - auch - auf breiter Ebene Märkte zulassen und - in wahrnehmbaren Maß - im Einklang mit den komparativen Vorteilen zu handeln, um die Wohlfahrt zu maximieren.[1964]

Ist die grundlegende Entscheidung für den Markt einmal erfolgt, ist es, so die These hier, aber nicht ausgeschlossen, wirtschaftpolitische Instrumente differenziert zu diskutieren. Somit stellt sich weiterhin die Frage, ob es nicht doch bestimmte Kriterien und Anhaltspunkte gibt, anhand derer Marktversagen erkannt werden kann.[1965] Aus der Perspektive dieser Arbeit interessiert dies vor allem deshalb, weil durch die Korrektur von Marktversagen Effizienz- und Wohlfahrt gesteigert werden kann.

Festzuhalten ist: Die Theorie staatlicher Intervention und des Marktversagens ist nach der 'public choice'- und der 'rent seeking' Kritik (und Walter Euckens 'Hang zur Monopolbildung) nicht mehr dieselbe. Der naive Glauben an effiziente Eingriffe des Staates, der noch in der frühen Neoklassik vorhanden war, ist schon seit geraumer Zeit überholt.[1966] Die ordoliberale Theorie stimmt hier theoretisch und auf wirtschaftshistorischer Basis argumentierend zu. Auch die hier bereits zitierten

---

[1964] Siehe Abschnitt 'D' und 'G'.

[1965] Fritsch et al. 1993: 260-268.

[1966] Chang 1994: 33; Shapiro/Taylor 1990: 865. Der Zweifel an einem der gesamtgesellschaftlichen Wohlfahrt dienenden Staat, ist in diversen Publikationen als Problemstellung anerkannt, u.a. auch in solchen, die sich dem Marktversagen widmen und deshalb ebenso eine hilfreiche Rolle des Staates annehmen können. Fritsch et al. 1993: 269-278. Ebenso ist Rentensuche als Problem anerkannt in der Entwicklungsökonomie, ohne daß hier eine Referenz zur Neoklassik erfolgt, von Gillis et al. (1996): "Regulations created higher-than-necessary profits, which economists call rents, for those able to gain a favorable treatment from bureacrats or to evade the rules." Gillis et al. 1996: 108-110.

empirischen Studien lassen erkennen, daß Rentensuche ein reales Phänomen ist und zu Ineffizienzen führen kann.

3.4 Wirtschaftsverfassungsbildung gemäß 'public choice' auf internationalem Niveau

In aller Kürze noch zu einer bestimmten Ausprägung der 'public choice'-Theorie, der Theorie der Wirtschaftsverfassung, die sich nicht nur auf die nationale, sondern auch die internationale Ebene bezieht. Dort wird noch einen Schritt weitergegangen. Der von der ökonomischen Theorie (sowohl von der Neoklassik, der Wohlfahrtsökonomie als auch der dynamischen Theorie des Wettbewerbs) meist gewählte Fokus auf Effizienz wird abgelehnt und argumentiert, daß hauptsächlich die grundlegenden Rechte auf Eigentum und Vertragsfreiheit für (immerhin noch als tolerierbar effizient bezeichnete) marktgemäße Ergebnisse sorgen und Rentensuche minimieren sollten.[1967] Diese Absicherung privater Rechte durch eine regelbasierten Einschränkung staatlicher wirtschaftspolitischer Spielräume[1968] wird dadurch begründet, daß dadurch den Tendenzen von Staaten und Interessengruppen nach protektionistischer Rentensuche entgegengesteuert werden kann, die aus deren Sicht Wohlfahrtseinbußen bzw. Effizienzverlustes auslösen, weil dadurch vom freien Handel abgewichen wird.[1969] Die Einschränkung staatlicher wirtschaftspolitischer Spielräume durch Verfassungsbildung ('constitutionalization') erfolgt entweder durch Grundrechte oder sonstige rechtliche Regeln, die unmittelbar oder indirekt wirtschaftliche Freiheitsrechte stärkten, wodurch der Kompetenzbereich der Politik dauerhaft eingeschränkt werden soll.[1970] In bezug auf die internationale Ebene wird eine Stabilisierung des Marktzugangs durch die Selbstbindung der Staatenvertreter betont, wobei internationale Verträge, also das GATT bzw. die WTO als 'zweite' Wirtschaftsverfassung angesehen werden, deren Regeln von nationalen Gerichten unmittelbar angewendet werden sollten, um einen effizienzfördernden freien Handel irreversibel zu machen und um private Eigentumsrechte zu stärken. In den Worten von Tumlir (1983):

"Yet it is also apparent that, under certain conditions, the structure of international commitments which governments undertake in order to provide a stable framework for economic transaction

---

[1967] Buchanan 1980: 10, 15. Diese Haltung schließt auch an Ronald Coase an, der Transaktionskosten in den Mittelpunkt der ökonomischen Analyse gesetzt hatte und zu der These gekommen war, daß in einem System privater Eigentumsrechte Transaktionskosten niedriger sind, wenn sich die privaten Akteure untereinander einigen, als wenn sich der Staat einmischt. Wagner 1997: 107-108.

[1968] In der Formulierung von Mestmäcker "Verfassungstheoretisch geht es um die Garantie von individuellen Freiheitsrechten als Schranke und als Legitimation von Hoheitsbefugnissen". Mestmäcker 1993: 18.

[1969] Vgl. Tumlir 1983; 1985; Frey 1991; Vanberg 1992; Petersmann 1997. Fraglich ist aber, ob es ausreichend ist, eine normative Theorie für den internationalen Handel allein auf der Absicherung von privaten Rechten, der Zurückdrängung des Einflusses privater, mutmaßlich an Schutz interessierter Interessengruppen und einer damit verbundene Liberalisierung und einer Absicherung der Liberalisierungsniveaus basieren zu lassen. Es könnte etwa sein, daß der Einfluß von Interessengruppen ungerechtfertigterweise pauschal als schädigend angenommen wird.

[1970] So auch Mestmäcker 1993: 19. Dies ist von zentraler Bedeutung: "Der Respekt vor der Eigengesetzlichkeit des Ökonomischen verlangt daher vom Staat nicht mehr und nicht weniger als den Verzicht auf Maßnahmen, die das System der privatwirtschaftlich organisierten Wettbewerbswirtschaft außer Kraft setzen". Und dieser Verzicht soll weiterhin durch rechtliche Regeln irreversibel gemacht werden, "welche die Hoheitsgewalt der Mitgliedsstaaten in Bezug auf die Wirtschaft beschränken". Behrens 1994: 78, 80. Vgl. den Hinweis darauf in Krajewski 2001: 128-129.

between countries, can reinforce the constitutional protection of property rights within each. The international economic order can be seen as the second line of national constitutional entrenchment."[1971]

Siehe auch folgendes Zitat:

"This reasoning leads to the conclusion that national courts, rather than diplomacy, can and should provide the necessary authoritative interpretation of the international commitments governments under take in matters of economic policy."[1972]

Gefordert wird somit letztendlich eine umfassende rechtliche Absicherung von Eigentum, wobei die weitgehenden Implikationen dessen nicht beachtet werden. Eigentumsschutz könnte soweit ausgedehnt werden, daß jegliche Verzerrungen auf den Gütermärkten gerichtlich untersagt werden können. Dies käme einem weltweitem Subventionsverbot gleich. Denkbar wäre ebenso eine individualrechtliche Absicherung der Außenhandelsfreiheit, d.h. das privat einklagbare Recht Güter einzuführen und auszuführen ohne staatlichen Beschränkungen zu unterliegen.[1973] Die Überzeugungskraft dieser Forderungen einer von privaten Akteuren durchsetzbaren internationalen Wirtschaftsordnung ohne staatliche Interventionen steht und fällt im Rahmen dieser Arbeit mit dem Zweifel daran, daß es ausgerechnet diese liberalen Regeln sind, deren Einhaltung weltweit optimale Effizienz verspricht. Mit anderen Worten: Es ist durchaus denkbar, daß eine internationale Wirtschaftsverfassung oder - besser - internationale Wirtschaftsordnung (siehe Abschnitt 'A') einen höheren Grad an Effizienz erreicht, wenn sie, in einem graduellen Sinne, sowohl gewisse Spielräume für dynamisch effizizienzsteigernde Politik enthält und gleichzeitig ermöglicht, vor wohlfahrtsmindernden staatlichen Interventionen, ausgelöst durch Interessengruppen oder den Staat, zu schützen.

3.5 'Public choice' und Zollsenkungsverhandlungen

Immerhin ist die Einsicht von 'public choice'-Autoren plausibel, daß das GATT bzw. die WTO es ermöglicht in auf Gegenseitigkeit beruhenden Verhandlungen über verbindlich festgelegte Zollreduktionen heimische an Protektion interessierte Gruppen gegen an Exporten interessierte Gruppen auszuspielen und so ein höheres Liberalisierungsniveau zu erreichen.[1974] Auch ist deren

---

[1971] Tumlir 1983: 80.

[1972] Tumlir 1983: 83.

[1973] In diesem Sinn erwähnt die Außenhandelsfreiheit Stoll 1997: 90. Immerhin wird eine Importfreiheit für inländische Importeure ausländischer Güter und eine Freiheit für den Export gefordert von Lüder Gerken. Er zählt aber nicht das Recht ausländischer Exporteure dazu, Güter auf den inländischen Markt zu verbringen. Gerken 1999: 218.

[1974] Finger 1991: 126-127. Moser 1990: 139-141. Empirisch wird bestätigt, daß Firmen, die von internationalen Geschäften profitieren, sich für einen Liberalisierung des Handels einsetzen von Milner 1987: 664; Milner 1988: 294. Es wird aber von anderen Autoren etwas vorschnell geschlossen, daß systematische Beweise für eine Korrelation zwischen Interessengruppen und der Höhe des Protektionismus nicht in systematische Weise vorliegen. Krajewski 1999: 145. Dem wird hier nicht zugestimmt: Diesbezüglich überzeugend: Ray 1989; Moser

Einsicht, daß eigennützig handelnde Politiker Zollniveaus hoch ansetzen können richtig, sodaß ein internationales Abkommen sicherlich den Zollabbau vorantreiben kann. Das GATT ist hier ein weiterer Stein im Brett, der sicherlich eine solche Liberalisierung erleichtert, weil in den Verhandlungsrunden der Druck auf die Ländern steigt, sich auf eine neue, wohlfahrtsfördernde Struktur des Außenhandelsregimes zu einigen. Warum nur ein weiterer, zugegebenermaßen effektiver, Stein? Weil auf nationaler Ebene diese Konflikte zwischen Interessengruppen auch ohne das GATT bestehen würden und es wenigstens im Prinzip vorstellbar ist, daß sich ein Land, auch ohne GATT, ausgelöst durch eine Konkurrenz von Interessengruppen, zu einer Liberalisierung entschließen könnte.[1975] Weiterhin etabliert der ausgeprägte Intra-Industriehandel und deren Wohlfahrtwirkung bei geringen Anpassungskosten, mindestens zwischen entwickelteren Ländern einen eigenständigen Anreiz für breiter angelegte Zollsenkungen.[1976]

Insgesamt gesehen bedeutet dies, daß eine internationale Wirtschaftsordnung, etwa die des GATT oder der WTO, im Bereich Zollsenkungen und der Einschränkung weiterer Maßnahmen, die protektionistisch verwendet werden können, als sinnvoll anzusehen ist, u.a. weil dadurch effizienz- und wohlfahrtssteigernde Dynamiken ermöglicht und Rentensuche zurückgedrängt werden kann. Es ist aber fraglich, ob die noch vorhandenen Spielräume immer weiter eingeschränkt werden sollten. Dies gilt umso mehr, weil es bezüglich des Problems eigennützig handelnder Politiker immerhin die Alternativlösung gibt, auf heimischen Niveau durch eine Veränderung bestimmter heimischer Gesetze oder dem Aufbau bestimmter Gremien und Kontrollinstitutionen, in denen beispielsweise Verbraucherinteressen besser repräsentiert werden, diese Probleme anzugehen.[1977] Auch auf der WTO-Ebene sind differenzierte Herangehensweise denkbar, als die 'public choice'-Theorie vorschlägt. In bezug auf die Schutzklausel sind etwa spezielle Ansätze denkbar, die einen offensichtlichen Mißbrauch verhindern könnten. Bevor eine extreme Stärkung der Grundrechte erfolgt, welche die 'public choice'-Theorie vorschlägt, zumal viele ihrer Anhänger die Annahme eigennütziger politischer Akteure ebenso radikal vertreten, wie eine extrem liberale wirtschaftspolitische Auffassung[1978], gibt es somit auch institutionelle und regelbezogene Alternativen. Diese Alternativen zeichnen sich dadurch

---

1990. Gezeigt wird u.a. daß Rentensucher nicht auf Zölle beschränkt sind, sondern alternative Instrumente nutzen, eben VERs, Antidumpingzölle etc. dazu Moser 1990: 140. Siehe etwa auch Abschnitt 'I'.

[1975] Die Ergebnisse von Milner (1987: 664; 1988: 294) zeigen, daß Interessengruppen gegeneinander arbeiten und das dies positive Aspekte haben kann, hier dadurch, daß Exportinteressengruppen für eine Liberalisierung eintreten können. Dies ist ein Beispiel dafür, daß die Konzeption des Staates als Ort der Konkurrenz zwischen Interessengruppen nicht unbedingt negativ konzipiert werden muß. Darauf weist hin Toye 1991a: 325.

[1976] Marvel/Ray 1987: 1286-1287.

[1977] Eine Veränderung der Regeln der Antidumping- und Ausgleichszollgesetzgebung würde hier schon einiges bewirken.

[1978] Eine extremere Version wird vertreten, wenn Liberalisierung kombiniert mit der Abwesenheit jeglicher Eingriffe von Regierungen, die per se als effizienzmindernd angesehen wird. Ziel einer Verfassungsbildung sei es sodann, vor Interessengruppen zu schützen, die effizienzmindernde Schutzmaßnahmen wünschen, beispielsweise Zölle. Petersmann 1995: 9-10, 15-16; Petersmann 1986: 248-249; Petersmann 1988: 240-241; Petersmann 1997: 10-16. Pauschal wird angenommen, daß "liberal (free) trade is the best policy for all countries" von Tumlir 1983: 75.

aus, daß ihnen moderater liberale Ansätze zugrundeliegen und auch die Einsichten der 'public choice'-Theorie ihre Bedeutung behalten. Einzig fallen die Regeln, die daraus folgen nicht so extrem aus.[1979]

3.6 Fazit

Alles in allem kommt den Argumentationen der 'public choice'- und 'rent seeking'-Theorie, ähnlich bei der These des fehlenden staatlichen Lenkungswissen von Hayek, eine partielle Plausibilität zu und es ist festzuhalten, daß sich das Bild eines neutralen, an der gesellschaftlichen Gesamtwohlfahrt orientierten Staates, der problemlos die Effizienz der Wirtschaft erhöhen kann, begründeterweise gewandelt hat.[1980] Wird aber mit Gründen auf einer nur partielle Plausibilität dieser Feststellung beharrt, sind es fortan die Zwischentöne, die interessant werden und mit der sich die Politische Ökonomie auseinandersetzen muß. Eine solche differenzierte Herangehensweise wird beispielsweise auch von Chang (1994) in seiner "new institutionalist theory of state intervention" erarbeitet, der die Möglichkeiten betont, aus der Perspektive der ökonomischen Theorie bestimmte staatliche Eingriffe weiterhin zu begründen.[1981] Um diese Fragestellung anzugehen, muß der Terminus des Marktversagens noch einmal aufgenommen werden: Hier prallen die Schulen, darunter die Neoklassik und auch die Theorie des internationalen Handels zusammen und führen zu unterschiedlichen Schlußfolgerungen, auch für die Möglichkeiten staatlicher Interventionen, die aus dynamischer Sicht in realistischer Weise eingeschätzt werden sollen. Vor diesem Hintergrund wird nun in den folgenden Abschnitten die Diskussion um das Marktversagen geführt. In Abschnitt 'G' erfolgt dann eine Diskussion der Erfahrungen einiger Entwicklungsländer in der Nachkriegszeit mit dem Anreizpaket der Politik der Exportorientierung, welches u.a. dazu dienlich sein kann, potentiell negative Aspekte staatlicher Eingriffe und Tendenzen der Rentensuche zu korrigieren.

4. Einwände gegen die Neoklassik durch dynamischen Wettbewerb und Entwicklungsökonomie

Ausgehend von bestimmten Formen des Marktversagen und den diesbezüglich oft angeführten Argumenten werden hier vor dem Hintergrund neoklassischer Modelle die teilweise abweichenden Erkenntnisse der dynamischen Theorie des Wettbewerbs und der Entwicklungsökonomie diskutiert. Versucht wird, diese Diskussion anhand empirischer Studien zu führen.

[1979] Dies wird deutlich in den Ausführungen von Frey 1984; Vaubel 1986. Dort wird 'public choice' als weithin anwendbarer Forschungsrahmen vorgestellt, der sich auf viele Politikfelder beziehen kann und in dem es unter anderem darum geht, wie internationale Organisationen Koordinationsproblemen entgegensteuern können. Offen wird zugegeben, daß der Analyse im Wirtschaftsbereich die neoklassische Ökonomie zugrundeliegt und davon ausgehend auf Regeln zurückgeschlossen wird, die die "most desirable and effective political institutions" auszeichnen sollen. Genausogut könnte eine abgeschwächt neoklassische Ökonomie solchen Regeln zugrundeliegen. Siehe Frey 1984: 8.

[1980] Chang 1994: 33; Shapiro/Taylor 1990: 865.

[1981] In diesem Sinne auch Chang 1994: 33.

4.1 Nirwana Vorwurf

Gegenüber dem Argument, daß der Staat sämtliche Ineffizienzen korrigieren kann, die nach der Theorie Pareto-optimaler Allokation vorstellbar sind, wird eingewandt, daß ein Zustand optimaler Allokation in der Realität gar nicht vorhanden und nicht erreichbar ist (Nirwana-Vorwurf).[1982] Dieses Argument greift aus der Perspektive dynamischen Wettbewerbs nicht, weil Unvollkommenheiten sowieso toleriert werden, beispielsweise um Innovationsanreize zu bieten. Bei vollkommenen Wettbewerb, bei unendlich schneller Mobilität der Produktionsfaktoren und unter marginalen Bedingungen ist das bei Wettbewerb vorliegende Gewinnniveau nämlich gleich Null[1983], dadurch kann kaum erklärt werden, wie Innovationen finanziert werden sollen.[1984] Kurz: Die dynamische Theorie ist weniger anspruchsvoll gegenüber dem Staat und toleranter gegenüber dynamischen Marktentwicklungen.

4.2 Theorie des Zweitbesten

Die Theorie des Zweitbesten ('second best') geht von Anbeginn an davon aus, daß Abweichungen vom Pareto-Optimum vorliegen und somit eine erstbeste Welt nicht erreichbar ist. Dies wird von James E. Meade (1955) detailreich diskutiert, auch in bezug auf die Außenhandelstheorie.[1985] Um unter den Bedingungen dieser Abweichungen doch eine maximale Wohlfahrt zu erzielen, müsse nun nicht ein vollkommener Markt etabliert werden, sondern es wird verlangt, daß jeweils zweitbeste Phänomene durch andere zweitbeste Interventionen (oder durch das Unterlassen von Interventionen) korrigiert werden. Dies folgt etwa aus dem Pareto-Modell.[1986] Aber auch in einer von vorneherein dynamischen Situation könnte dies angewandt werden: Wenn ein enges Oligopol vorliegt, das hohe Preise verursacht, sollte darauf verzichtet werden Markttransparenz zu erzielen, um dadurch Preisabsprachen zu erschweren.[1987] Es wird also gefordert, selektiv von Bedingungen der neoklassischen Modelle abzuweichen, um ein zweitbestes Wohlfahrtsoptimum ("second best optimum") zu erreichen.[1988] Weil es aber nicht möglich sein dürfte, diese Effekte in einer Volkswirtschaft umfassend auszubalancieren, ohne daß der Staat jegliche wirtschaftpolitische Richtung aufgibt, ist es ratsam die 'second-best'-

---

[1982] Streit 1991: 21.

[1983] Varian 2001: 325.

[1984] Fritsch et al. 1993: 35-36. Ähnlich Richardson (1960: 57), der darauf hinweist, daß perfekte Informationen garnicht erwünscht sind, um besser informierten Akteuren Vorsprungsgewinne zu ermöglichen.

[1985] Mit seinem Beispiel zweier privater Monopole, die mit unterschiedlichen Kostenstrukturen operieren. Hier führt die Anwendung einer Antimonopolpolitik auf den Straßentransport dazu führt, daß dort trotz ungünstigeren Kostenniveaus, mehr Transporte getätigt werden, als im Eisenbahnbereich. Dies führt zu höheren sozialen Kosten. Meade 1955: 102-118; siehe für eine generelle Theorie des Zweitbesten: Lipsey/Lancaster 1956: 11.

[1986] "It is well known that the attainment of a Paretian optimum requires the simultaneous fulfillment of all the optimum conditions. The general theorem for the second best optimum states that if there is introduced into a general equilibrium a constraint which prevents the attainment of one of the Paretian conditions, the other Paretian conditions, although still attainable, are, in general, no longer desirable. In other words, given that one of the Paretian optimum conditions cannot be fulfilled, then an optimum situation can be achieved only by departing from all the other Paretian conditions". Lipsey/Lancaster 1956: 11.

[1987] Dieses Beispiel findet sich in Fritsch et al. 1993: 36.

[1988] Lipsey/Lancaster 1956: 11.

Theorie nicht generell anzuwenden.[1989] Die hier verwandte, ordoliberal informierte, dynamische Theorie des Wettbewerbs kann sich zwar einen selektiven Einsatz zweitbester wirtschaftspolitischer Instrumente vorstellen, allerdings nur wenn es deutliche Abweichungen von den erwarteten wohlfahrtssteigernden Marktdynamiken gibt und sicher nicht im Sinne einer umfassenden Balancierung dieser.[1990]

4.3 Marktversagen I: Theorie der Verfügungsrechte

Marktversagen kann vor dem neoklassischen Hintergrund als Abweichung von den neoklassischen Bedingungen gedeutet werden, wobei nicht pauschale Eingriffe in die Allokation aber eine Stärkung oder Veränderung der regelbezogenen Rahmenbedingungen für die Wirtschaftstätigkeit gefordert wird, um Effizienz zu steigern. In diesem Zusammenhang wird die Theorie der Verfügungsrechte relevant:[1991]

Die neoklassische Theorie geht davon aus, daß Eigentumsverhältnisse geklärt sind (auch Güter werden darunter subsumiert: Eigentum wird generell zum Verfügungsrecht: 'property rights'). Angenommen wird nun, daß die Besitzer dieser Rechte alle Vorteile und Nachteile allein selbst tragen müssen. Nur wenn dies der Fall sei, können die Ressourcen effizient eingesetzt werden. Wenn Externalitäten vorliegen, also Effekte, die beim eigenen Konsum und der eigenen Produktion auf andere Marktteilnehmer überschwappen, dann bestehe diese Effizienz nicht mehr und Marktversagen läge vor.[1992] Externalitäten bedeuten, daß Eigentum nicht mehr "privat und exklusiv" ist.[1993] Eine solche Schädigung verursache natürlich auch eine Abweichung von der Pareto-Optimalität (diese Abweichung wird gleichgesetzt mit sozialen Kosten[1994]). Diese wird meist definiert durch eine Unterversorgung mit Güter im Vergleich zum Gleichgewichtszustand bei vollkommenen Märkten. Pauschal wird von der Theorie der Verfügungsrechte dem Staat zugeschrieben, daß seine Eingriffe in Verfügungsrechte Externalitäten erzeugen und daraus geschlossen, daß der Staat dies unterlassen soll.[1995]

Nun ist es so, daß das Vorliegen von Externalitäten kein Novum ist und dazu führen kann, daß der Staat in bestimmter Art und Weise in die Wirtschaft eingreift, etwa aus Umweltschutzgründen, um zu

---

[1989] Fritsch et al. 1993: 36-37. Etwas moderater wird formuliert, aber ebenso skeptisch ist auch schon Meade 1955: 132. Dies kann daran illustriert werden, daß etwa davon ausgegangen wird, daß in einer Ökonomie, die teils frei ist und teils staatlich kontrolliert ein zweitbestes, effizienzsteigerndes Optimum dadurch erzeugt werden kann, daß die Kontrolle erweitert wird oder aber auch dadurch, daß sie abgebaut wird. Lipsey/Lancaster 1956: 16. Auch aus Clark (1940) geht hervor, daß ein 'second best' durch ein anderes korrigiert werden kann. Hildebrand 2003: 120-122.

[1990] Zumal aus der ordoliberalen Theorie folgt, daß, der Tendenz nach, große Teile der Wirtschaft liberal verfaßt bleiben müssen.

[1991] Zum folgenden Abschnitt Söllner 1999: 161-165.

[1992] Denn Externalitäten verändern die Pareto-Gleichungen und damit kommt es sofort zu einem ineffizienten Ergebnis. Zu Externalitäten grundlegend Scitovsky 1954; Varian 2001: 554-574; Fritsch et al. 1993: 54-122.

[1993] Ohne Herv. d. Autors. Söllner 1999: 163.

[1994] Varian 2001: 561.

[1995] Söllner 1999: 162.

verhindern, daß externe Effekte durch Verschmutzung Individuen unnötig schädigen.[1996] Die Theorie der Verfügungsrechte argumentiert nun, daß externen Effekte auf dem 'Markt' der Verhandlungen von Privatpersonen untereinander verhindert (bzw. internalisiert) werden können, dies wurde herausgearbeitet von Ronald H. Coase.[1997] Dies ist in der Realität aber nur sehr eingeschränkt umsetzbar, nicht zuletzt deshalb, weil den Individuen dann immer auch die dementsprechenden Verfügungsrechte zugesprochen werden müßten. Wie könnte ich mit einem Unternehmen über Wasser oder Luftnutzung verhandeln, wenn mir nicht ein Teil davon gehört (siehe auch den Handel mit Emmissionsrechten)?[1998] Nicht nur von Umweltökonomen[1999], sondern teils auch von Neoklassikern[2000] wird anerkannt, daß sich diese Theorie u.a. aus diesen Gründen nicht oder nur partiell umsetzten läßt.

Trotzdem werden private Verfügungsrechte etwa für Bereiche gefordert, die der Staat mit dem Verweis auf Marktversagen und öffentliche Güter verwaltet, weil dadurch eine Erhöhung der Effizienz erwartet wird. Kurzum: Ziel ist, daß der Staat das öffentliche Gut des Leuchtturms privatisiert, damit die Leuchtumwärter das Licht nur für Schiffe anmachen, die dafür bezahlen, um das angeblich effizienzmindernde Trittbrettfahrerproblem bezüglich öffentlicher Güter zu lösen.[2001] Weiterhin geht es darum, die Durchsetzbarkeit privatwirtschaftlicher Verfügungsrechte zu verbessern, um die sogenannten Transaktionskosten (Informations-, Verhandlungs-, und Kontrollkosten) zu minimieren.[2002] Diesen Forderungen schließt sich unter anderem die 'Ökonomische Theorie des Rechts' sowie die 'Evolutionäre Institutionenökonomik' teils an.[2003]

Aus der Perspektive einer dynamischen Theorie kann eingewandt werden, daß das marktwirtschaftliche System schon bestimmt seit mehr als einem Jahrhundert ohne eine weitere Perfektionierung der Verfügungsrechte und eine vollständige private Kontrollierbarkeit derer

---

[1996] Varian 2001: 573-569.

[1997] Diese Internalisierung kann man sich so vorstellen, als ob beide gegenüber einander ihre Nutzeneinbußen geltend machen, um jeweils unter diesen Bedingungen wieder zu einem Nutzenmaximum zu kommen. Dies ist dann so, als ob der Stahlkonzern den Fischereibetrieb aufkauft und damit auch auf den Gewinn des letzteren achten muß und dann die Verschmutzung zu einem solchen Grad unterläßt, daß sich für beide wieder ein gewinnmaximierendes Optimum unter marginalen Bedingungen einstellt. Varian 2001: 261.

[1998] Sehr skeptisch bezüglich der Umsetzbarkeit Fritsch et al. 1993: 70-72, 90-92.

[1999] Nichtsdestotrotz fangen die ernsthaften Werke der Umweltökonomie erst einmal mit einer genauen Darstellungen des Pareto-Modells an und müssen sich daran erst kritisch abarbeiten, um zum Schluß zu kommen, daß "das genannte Instrumentarium zur Lösung von Umweltproblemen (...) sich grundsätzlich auch ohne Rückgriff auf die formale neoklassische Analyse ableiten" ließe. Bartmann 1996: 44. Siehe dazu auch den zentralen Artikel über die Gemeingüter bzw. Allmendegüter ('global commons') bei denen ein Ausschluß durch Verfügungsrechtsverteilung nicht möglich ist und wieder sehr viel für staatliche Eingriffe spricht. Hardin 1968.

[2000] Varian 2001: 558-559, 573-569.

[2001] Beispiel von Arrow beschrieben in Lal 1983: 13.

[2002] Söllner 1999: 162-163.

[2003] Der wichtigste Vertreter Richard A. Posner der Ökonomischen Theorie des Rechts nimmt in seinem Spätwerk zurück, daß Effizienz das einzige Ziel des Rechts sein soll. Söllner 1999: 168. Zur Evolutionären Institutionenökonomik, die diverse Autoren zu ihrer Traditionsrichtung zählen, siehe Geue 1997. Weiterhin läßt sich zur Theorie der Verfügungsrechte das Werk von Douglass C. North zählen. Hier werden in umfassender Weise die staatlich und privat nutzbaren Verfügungsrechte zum Ausgangspunkt der Erklärung wirtschaftlichen Wachstums in der Geschichte. Dabei wird Institutionen einen zentrale Rolle eingeräumt. Andere relevante Faktoren, etwa der technische Fortschritt oder Rohstoffe werden nicht einbezogen. Siehe North 1981. Söllner 1999: 170-171. Zu einer differenzierten Kritik unter anderem an den Ansichten von Douglass C. North siehe Bardhan 1989.

funktioniert und dabei auch Effizienz- und Wohlfahrtssteigerung erreicht. Es scheint also akzeptabel zu sein, wenn private Verfügungsrechte nur partiell und unvollkommen durchsetzbar sind.[2004] Dies wird bestätigt u.a. durch die Forschung bezüglich der Profitabilität von Innovationen[2005] und bezüglich der Kontrollmöglichkeit ('appropriability') für firmeninternes Wissen, die im großen und ganzen zum Resultat kommt, daß Innovationen sehr wohl zu privaten Profiten führen können, auch dann, wenn gleichzeitig soziale Erträge ausgelöst werden, die die Firma nicht privat approbiieren kann.[2006]

Auf der anderen Seite wäre es unnötig, hier zu fordern, einen begründeten Vorschlag von seiten dieser Schule ohne weitere Prüfung abzulehnen, denn es ist durchaus denkbar, daß auf diese Weise Effizienz gesteigert werden kann, etwa durch eine sachlich sinnvoll erscheinende Privatisierung oder indem Innovationen belohnt werden. Weiterhin spricht wenig dagegen, daß der Staat versucht Institutionen zu etablieren, die den Firmen helfen Transaktionskosten zu minimieren, etwa durch Beratungsinstitutionen, Außenhandelskammern und effektiv arbeitende Gerichte.[2007] Zur hier auch relevanten Frage nach dem Patentschutz u.a. in Entwicklungsländern mehr unter Punkt 8 und Abschnitt 'J', TRIPS. Womöglich kann der Staat aber auch insofern Transaktionskosten senken, daß er die Koordination von Wirtschaftsakteuren erleichtert, indem er, selektiv, versucht, deren Pläne besser aufeinander abzustimmen, um hohe Verhandlungskosten gerade bei vielen Akteuren zu vermeiden oder, im begründeten Ausnahmefall, indem er bei Investitionen exzessiv hohe Risiken bzw. Ungewißheiten für private Akteure abwendet.[2008] Hier wird ein gradueller Übergang zu industriepolitischen Argumentationsmöglichkeiten sichtbar.

4.4 Marktversagen II: Versagen von Marktfunktionen und staatliche Interventionen

Marktversagen kann sowohl aus der Pareto-Perspektive als auch aus der Perspektive dynamischen Wettbewerbs so definiert werden, daß auf eine klar erkennbare und extreme Art und Weise Marktfunktionen (Markträumung, Renditenormalisierung, Übermachterosion, Verhinderung

---

[2004] In diesem Sinne Nelson/Winter: "Yet Western economists tend to advocate free enterprise as a basic organizational solution to the economic problem, even though it is admitted that many of the conditions required for the optimality theorems do not obtain. It is acknowledged that in many technologies there are economies of scale that give rise to nonconvexities (and hence profit-maximizing firms will not likely act as price takers). Many goods are 'public' and externalities are pervasive. Complex contracts are hard to write and enforce. It is acknowledged that firms and households may lack perfect information. And it is certainly recognized that the political economy of reality may not generate an ethically ideal (or even humane) system for redistribution of wealth. These problems with competitive organizational solution are viewed as partially remediable with ancillary organizational machinery to spur competition as much as possible, make demand effective for public goods, control externalities, and aid the needy. It is this patched-up system, with admitted flaws, that Western economists tend to support and advocate. It should be apparent that such advocacy cannot rest much weight of argument on modern welfare economics." Nelson/Winter 1982: 358.

[2005] So werden etwa durchschnittlich 6,1 % erhöhte Profite durch Innovationen in einer Studie bezüglich englischer Unternehmer berechnet. Geroski et al. 1993. Die OECD schätzt einen 15 % Ertrag auf Investitionen in F&E OECD 1996c: 10. In einer Studie über die kanadische Industrie liegen Erträge zwischen 25 % und 47 % vor. Obwohl einige Industrien, zum Beispiel Elektroprodukte höhere F&E-Ausgaben haben, bleibt ihr Ertrag von 38 % akzeptabel. Bernstein 1989: 324-325.

[2006] Mansfield et al. 1977: 233; Bernstein 1989: 327; Levin et al. 1987: 795. Mehr unter Punkt 5 und 8 zum Thema externe Effekte.

[2007] Chang 1994: 48-49.

[2008] Chang 1994: 51-53. Dies steht im Einklang mit der Erwartung der Evolutionären Institutionenökonomik, daß Institutionen Ungewißheit reduzieren können und den Akteuren bei der Planung angesichts vieler Optionen helfen können. Geue 1997: 83, 87-94.

dauerhafter Innovationsrückstände, Stabilitäts- und Niveaudefekte) nicht mehr erfüllt werden.[2009] Dies kann etwa bedeuten, daß Märkte für Güter nicht entstehen können, wodurch eine Unterversorgung mit diesen Gütern vorliegt. Weiterhin kann sich der Terminus auf ökonomisch bedeutsame Beziehungen zwischen wirtschaftlichen Akteuren beziehen, die nicht durch Markthandlungen entstehen und zudem auf solche Marktvorgänge, die von den Vorstellungen vollkommener Konkurrenz und denen einer optimalen Wohlfahrtserzeugung abweichen.[2010] In solchen Fällen werden staatliche Eingriffe als begründet angesehen.[2011] Weil sich die Ansprüche an Marktfunktionen ähneln, ist es durchaus legitim, aus einer dynamischen Perspektive Marktversagen zu diskutieren und dabei auch neoklassische Argumentationsmuster zu verwenden, wobei diese aber auf ihren Realitätsgehalt überprüft werden müssen.[2012]

Unterschied ist, daß aus Pareto-Perspektive die Alarmglocken früher schrillen, weil eben die Ansprüche an Märkte so hoch sind. Auf der anderen Seite würde viel eher davon ausgegangen, daß sich ein Gleichgewicht wieder einpendeln wird, weil von einem vollkommenen Wettbewerb ausgegangen wird. Aus welchen Gründen die Theorie dynamischen Wettbewerbs hier weniger (und aus wettbewerbspolitischer Sicht andere) Sorgen hat, wurde partiell schon erwähnt und wird an der weiteren Diskussion von Marktversagen deutlich werden. Denn nicht jede Abweichung von den Idealbedingungen, dies zeigt auch die Empirie, führt bei den Unternehmern zu weniger wohlfahrtserzeugenden Aktivitäten. Es gibt aber auch im dynamischen Szenario durchaus einige Bedingungen, die vorteilhaft für die Firmen sind und diesbezüglich kann Marktversagen vorliegen, wenn diese Bedingungen fehlen. Weiterhin beschreibt die dynamische Theorie wirtschaftliche Prozesse als kumulativ und pfadabhängig, mit dem ambivalenten Effekt, daß hohe Wohlfahrtsgewinne, auch gestützt durch direktere Formen der Intervention, als erreichbar erscheinen, wenn ein erfolgreiche Strategie gewählt wurde.[2013] Auf der anderen Seite erhöht sich aber auch das Risiko falsche Entscheidungen zu treffen, denn es ist auch zu erwarten, daß die Kosten kumulieren, beispielsweise bei längerfristigen staatlichen Interventionen. Somit ist die dynamische Theorie nicht von vorneherein eine Theorie der Intervention. Sie ist aber offener gegenüber diesbezüglichen Argumenten und weicht einer empirischen Überprüfung der Effektivität solcher Politiken nicht aus.

Aus diesen Gründen werden hier 'harte' Argumente für Marktversagens diskutiert, die faktisch dazu genutzt werden staatliche Politiken zu begründen: Handelspolitische Schutzmaßnahmen, Subventionen, Forschungs- und Entwicklungssubventionen, Regionalförderprogramme, wettbewerbspolitische Ausnahmen und andere Förderprojekte, etwa im Agrarbereich. Marktversagen wird in den folgenden Fällen untersucht: Kollektivgüter ('public goods'), meritorische Güter ('merit

[2009] So einvernehmlich Fritsch et al. 1993: 39-45; Borchert/Grosseketteler 1985: 174-176; Schmidt 1996a: 11.

[2010] Modifiziert und verkürzt, aus Streit 1991: 13.

[2011] Fritsch et al. 1993: 37-38.

[2012] Dieses hier genau passende Argument findet sich in Pack/Westphal 1986: 109-110. In der genau selben Weise, wie hier in dieser Arbeit werden dort im folgenden Marktversagen und interventionistische Optionen vor dem Hintergrund einer dynamischen Wettbewerbskonzeption in bezug auf Korea diskutiert.

[2013] Genau dieser Aspekt wird aus der Perspektive dynamischen Wettbewerbs betont in Pack/Westphal 1986: 115.

goods'), natürliche Monopole bzw. Unteilbarkeiten, Skalenökonomien, Externalitäten, Informationsmängel ('imperfect or asymmetric information'), Faktormobilitätshemmnisse, Subventionierung ausländischer Wettbewerber:[2014]

4.4.1 Kollektivgüter

Diese werden meist durch zwei Aspekte definiert: Nichtausschließbarkeit und Nichtrivalität im Konsum. Beispiele sind meist Leuchtürme, Straßenbeleuchtung und Radio- und Fernsehen vor der Erfindung von Kodierungstechniken und der Werbedauersendungen. Angenommen wird, daß es bei diesen Gütern nicht möglich ist, Menschen durch Verfügungsrechte vom Konsum auszuschließen und weiterhin entsteht beim Konsum selbst keine Knappheit für andere Konsumenten, also keine Rivalität, d.h. viele andere können in derselben Weise daran teilhaben, ohne daß sich die Qualität des Produkts vermindert. Liegt dies so oder ähnlich vor, sind die Güter nicht marktfähig. Es entsteht kein Markt, über den eine Bezahlung eingefordert werden könnte und somit gibt es keinen oder nur geringe Anreize für Unternehmer ein solches Gut bereitzustellen.[2015] Sieht man dieses Problem auf neoklassische Art und Weise und bezieht die Möglichkeit von Trittbrettfahrern ein, die nichts oder weniger bezahlen wollen, lautet das Ergebnis, daß vom öffentlichem Gut im Vergleich zur einer Lösung ohne Trittbrettfahrer zu wenig angeboten wird.[2016] Am Rande: Dieser Schluß bezieht sich eben nur auf einen Vergleich mit dieser einen Rechnung vorher. Es könnte durchaus politisch beschlossen werden, daß genug von einem öffentlichen Gut angeboten wird und Trittbrettfahrer toleriert werden. Aus liberaler Sicht kann staatliches Handeln in bezug auf Kollektivgüter in einigen Fällen begründet werden, beispielsweise beim staatlichen Ausbau und der Aufrechterhaltung der Infrastruktur. Ebenso bei der Förderung der Grundlagenforschung: Weil deren direkter Nutzen beizeiten noch unklar ist, es deshalb schwer ist dafür Verfügungsrechte zu definieren und aus diesen Gründen ist wiederum eine relativ freie Zugänglichkeit unvermeidbar.[2017] In dem frühen, grundlegenden Artikel zu diesem Thema

---

[2014] Ausgeklammert wird hier der Punkt institutionelle Hemmnisse ('institutional rigidities'). Weil dieser die umfassenste Liste vorschlägt, liegt hier die Aufzählung von Marktversagen zugrunde von Meiklejohn 1999: 25. Dieser Autor verteidigt nicht zuletzt Politiken der EU mit diesem Text. Vgl. auch die ähnlichen Aufzählungen von: Streit 1991; Fritsch et al. 1993; Blankart 1994. Speziell im Zusammenhang der Entwicklungsökonomie wird Marktversagen in der Literatur mit etwas anderer Schwerpunktsetzung aufgezählt: Skalenökonomien und Monopole, Externalitäten und Erziehungszölle, unterentwickelte Institutionen, makroökonomische Problematiken bzgl. der Anpassungsfähigkeit anderer Faktoren, etwa Arbeitsmärkte etc. Siehe Gillis et al. 1996: 100-103. Auch die Weltbank erwähnt einige Aspekte des Marktversagens als potentielle Begründung für staatliche Eingriffe: Skalenökonomien, pekunäre Externalitäten, lernbezogene Externalitäten, das Erziehungszollargument sowie Eingriffe des Staates bei Verhandlungen um Technologietransfer. Siehe World Bank 1993: 293-295. Ausgeklammert werden in der obigen Diskussion die Allmendegüter, die sich durch Nichtausschließbarkeit und Rivalität beim Konsum auszeichnen. Am Beispiel der Hochseefischerei bedeutet dies, daß der Zugang zu den Gütern nicht begrenzt werden kann und es entsteht durch den Zugang zum Konsum eine Nutzeneinbuße für das Individuum, welches konsumiert. Hier wird gefordert, daß klar umgrenzte private Zugangsrechte nötig sind. Diese Konzept ist auf andere Umweltgüter ausdehnbar, aber etwa auch auf Parkplätze in der Innenstadt. Blankart 1994: 60-63.

[2015] Grundlegend Streit 1991: 93-98. Bei einigen Güter kommt es zu einer Übernutzung. Wie etwa in bezug auf die Umwelt. Streit 1991: 95. Darauf, daß heutzutage das Ausschlußprinzip fast bei allen Gütern angewendet werden kann, weisen hin: Fritsch et al. 1993: 255-256.

[2016] Varian 2001: 615-617.

[2017] Streit 1991: 108. Weitere Beispiele, die im Zusammenhang mit dem wirtschaftlichen Geschehen weniger wichtig sind, sind Landesverteidigung und der Hochwasserschutz. Selbst wenn Grundlagenforschung durch Nutzungsentgelte finanziert werden würde, wäre eine Unterversorgung unvermeidlich, weil Nutzen oft nicht direkt feststeht. Die Infrastruktur würde anders ausfallen und womöglich gäbe es eine Unterversorgung, wäre sie privatfinanziert. Es sind meist mehr Gründe, als die oben erwähnten Aspekte, die hier zum Konsens führen,

argumentiert Nelson (1959), daß es für eine Gesellschaft rechtfertigbar ist in Grundlagenforschung zu investieren, wenn der Grenznutzen für die Gesellschaft für dieses Gut über den Grenznutzen hinausgeht, den die privaten Akteure diesem Gut zuschreiben. Dadurch wäre aus gesamtgesellschaftlicher Perspektive ('social benefits', 'interest of society') die Allokation der Ressourcen nicht optimal.[2018] Weiterhin werden die positiven externen Effekte der Grundlagenforschung hervorgehoben, von deren breiter Wissensbereitstellung viele (und andere[2019]) Unternehmen, auch bezüglich ihre eigenen Forschung, profitieren. Es wird aber auch erwähnt, daß gerade die großen Firmen, die ein breites Güterangebot haben, Anreize haben, selbst Grundlagenforschung auszuführen und es werden auch Firmenkooperationen erwähnt.[2020] Aktuelle Studien zeigen auf, daß Firmen beginnen Grundlagenforschung zu betreiben und daß dies in klarem Zusammenhang mit dem Anstieg der eigenen Produktivität steht.[2021] Von Nelson (1959) wird hier aber keine Pauschalausnahme gefordert, sondern auch diese Politik unterläge einer Kosten/Nutzen-Abwägung.[2022] Die pauschale Annahme, daß in diesem Bereich Marktversagen vorliegt, mag hier aus dynamischer Perspektive einer differenzierteren Annahme weichen, daß die Grundlagenforschung nur noch den Bereichen staatlich gefördert wird, in der Firmen kein eigenes Forschungsinteresse haben.[2023]

4.4.2 Meritorische Güter

Die sogenannten meritorischen Güter ('merit goods') sind im Kontext dieser Arbeit weniger wichtig. Hier handelt es sich um solche Güter die, trotz Ausschließbarkeit und Rivalität, zu wenig oder zu viel nachgefragt würden und deshalb staatliche Eingriffe nötig machen, die bis hin zum Zwangkonsum

---

daß ein Gut Kollektivgut ist. Streit 1991: 93-95. Siehe auch Fritsch et al. 1993: 208-209. Bildung ist von staatlicher Seite als Kollektivgut bestimmt und wichtig, um Humankapital für die wirtschaftliche Entwicklung zu erzeugen. Streit 1991: 107. Es wäre leicht, mehr Argumente dafür zu finden, daß es für Bildung eine Unterversorgung oder ungleiche Versorgung und dadurch eine Unterversorgung gäbe, wenn diese nur von privaten Anbietern bestritten würde.

[2018] "But when the marginal value of a 'good' to society exceeds the marginal value of the good to the individual who pays for it, the allocation of resources that maximizes private profits will not be optimal. For in these cases private-profit opportunities do not adequately reflect social benefit, and, in the absence of positive public policy, the competitive economy will tend to spend less on that good 'than it should'. Therefore it is in the interest of society collectively to support production of that good". Vgl. Nelson 1959: 298. Es werden hier diverse weitere Argumente verwendet, etwa die weniger große Wahrscheinlichkeit, daß es bei zweckgebundener Forschung zu Zufallsentdeckungen kommen, die dann weiterverfolgt werden. Weiterhin braucht man für Grundlagenforschung einen langem Atem, den private Akteure nicht haben. Nelson 1959: 301, 304.

[2019] Dies ist gerade das Problem der externen Effekte: Würde eine private Firma Grundlagenforschung betreiben, könnte es sein, daß sie eine Erfindung macht, die nicht für sie aber für eine andere Firma sehr wichtig ist. Dieses Ergebnis kann aber nicht schnell genug patentiert werden, sodaß keine Belohnung vorliegt oder es wird der anderen Firma überhaupt nicht bekannt. Diese Probleme werden bei einer staatlich geförderten Grundlagenforschung, die daran interessiert ist, die Forschungsergebnisse schnell zur Verfügung zu stellen, umgangen. Nelson 1959: 306.

[2020] Nelson 1959: 302-303. Richard R. Nelson ist als Autor später beteiligt am schon oft zitierten Nelson/Winter 1982. Die in diesem frühen Artikel genannten Argumente sind bis heute akzeptiert. Selbst wenn Grundlagenforschung durch Nutzungsentgelte finanziert werden würde, wäre eine Unterversorgung unvermeidlich, weil Nutzen oft nicht direkt feststeht. So: Streit 1991: 107-108; Fritsch et al. 1993: 208-209.

[2021] Siehe zu diesem Thema zuerst Mansfield 1980: 871; mit einem erweiterten Datenset werden seine Ergebnisse bestätigt, nämlich daß private Grundlagenforschung durchaus Erträge bringt, die womöglich sogar über denen der anwendungsorientierten Forschung liegen können. Dies und daß die regierungsfinanzierte Forschung schlechter abschneidet zeigt Griliches 1986: 151-153.

[2022] "The discounted flow of benefits of which we deprive ourselves by allocating resources to basic research and not to other activities may be defined as the social cost of a given expenditure on basic research. The difference between social value and social cost is net social value, or social profit." Nelson 1959: 298.

[2023] Mit dem Hinweis, daß staatliche Initiative private Aktivitäten verdrängen kann, wohl auch Streit 1991: 108.

oder zum Konsumverbot gehen. Es wird so argumentiert, daß es dafür übergeordnete, über die Konsumentensouveränität hinausgehende Gründe gibt, die dies stützen. Hiermit wird geläufigerweise das Gesundheitssystem mitsamt der Krankenversicherungspflicht, das Bildungssystem, die Universitätsausbildung und die Schulpflicht gezählt. Weiterhin fallen hierunter Verbote und Besteuerungen von Alkohol und Suchtmitteln.[2024] Beim Bildungssystem einschlossen der Universitäten und dem Gesundheitssystem ist es zudem möglich, signifikante Externalitäten bzw. 'Spillover'-Effekte auszumachen, denn das Bildungssystem stellt den Firmen eine breite Wissensbasis zur Verfügung gestellt, deren individuelle Träger sich zudem guter Gesundheit erfreuen.[2025] Bildungssystem und ein freier Arbeitsmarkt fördern zudem einen funktionierenden Wettbewerb, denn Firmen partizipieren auf breiter Ebene am aktuellen Forschungsstand und können weiterhin über die Abwerbung und Anstellung von Experten ihre Wettbewerbsstellung verbessern. Eine solche positive Bewertung gesamtgesellschaftlicher Vorteile impliziert aber immer eine Abkehr von einer rein individualistischen Betrachtungsweise, welches von der neoklassischen Theorie nicht gern gesehen wird.

4.4.3 Natürliche Monopole

Natürliche Monopole liegen vor, wenn Kostenvorteile durch Massenfertigung (Skalenökonomien: 'economies of scale') und Verbundvorteile ('economies of scope') bestehen. Um eine effiziente, kostenminimale Versorgung mit einem Gut in einem solchen Fall zu erreichen, muß eine so große Fabrik oder ein so großes Unternehmen etabliert werden, welches den gesamten Markt in einer Nationalökonomie beliefert und damit wäre zugleich ein Monopol etabliert.[2026] Walter Eucken würde ein solches Monopol der Preisaufsicht einer Wettbewerbsbehörde unterstellen, die das Monopol dazu anhalten würde, sich so zu verhalten, als ob es im Wettbewerb stünde und eine Verstaatlichung wird abgelehnt.[2027] Er geht ebenso richtigerweise davon aus, daß es, zumindest in den Industrieländern, auch aufgrund technischer Bedingungen und der Wettbewerbsordnung, nur wenige natürliche Monopole gibt.[2028] Dies wird heute dadurch unterstützt, daß es den politischen Willen gibt, Deregulierungen in bestimmten Bereichen vorzunehmen, die vormalig als natürliche Monopole angesehen wurden, etwa im Telekommunikations- und Energieversorgungsbereich.

[2024] Fritsch et al. 1993: 251-253; Blankart 1994: 66-67.

[2025] Meiklejohn 1999: 26. Einigen Autoren bezweifeln, daß es einen Grund gibt, diesen Gütern in der Theorie des Marktversagens eine Sonderstellung zu geben. Denn hier würde nur auf übergreifende Gründe hingewiesen und schon sei eine Pauschalausnahme etabliert. So kritisiert Blankart 1994: 66-67. Dies ist partiell richtig, sichtbar wird aber an den Externalitäten, daß es durchaus eine Reihe von handfeste Gründe für staatliche Eingriffe in diesen Bereichen gibt.

[2026] Fritsch et al. 1993: 123.

[2027] So Eucken (1952: 291-299) skeptisch dazu Hayek. Weiterhin besteht aus 'public choice'-Perspektive das Problem, daß der Staat ein eigenständiges Interesse an der Aufrechterhaltung des Monopols dadurch bekommen kann. Siehe dazu Streit/Wohlgemuth 1999: 14. Schon Eucken wendet sich aber gegen die Verstaatlichung, eben genau deshalb, weil dadurch der Staat ein Interesse an der Aufrechterhaltung von Monopolen bekommen kann. Eucken 1952: 291-299.

[2028] Eucken 1952: (Technik und Konkurrenz) 227-230; (Wettbewerbsordnung) 292-293.

Liegt ein natürliches Monopol vor, wäre es nicht wohlfahrtssteigernd, wenn es in einzelne Teile aufgespalten wird, um Wettbewerb zu erzeugen, denn dies würde die kostenminimale Produktion gefährden. Ebenso gibt es weitere Möglichkeiten, eine monopolistische Stellung zu disziplinieren, etwa durch einer Öffnung der Märkte, um die Firma durch Konkurrenz aus anderen Ländern dem Wettbewerb auszusetzen. Dies liegt auch im Bereich von der Ordnungspolitik akzeptierter Maßnahmen.

Am Rande: Im Ausnahmefall einer monopolistischen Marktbeherrschung auf internationaler Ebene läßt sich eine deutliche Ausnahme von staatlichen Interventionsverbot erkennen: Eine monopolistische Marktbeherrschung, die von hohen Marktzutrittschranken und Skalenökonomien geprägt ist, ließe sich durch die Schaffung einer gleichgewichtigen Gegenmacht korrigieren.[2029] Als Beispiel könnte Airbus angeführt werden. Erst durch dessen langjährige Förderung gelang es soviel Produktionserfahrung zu sammeln, daß überhaupt den amerikanischen Firmen Konkurrenz gemacht werden konnte.[2030] Inwiefern dies letztendlich zu einem intensiveren Wettbewerb geführt hat, ist allerdings umstritten.[2031]

4.4.4 Skalenökonomien

Bei optimalen Entscheidungen der Unternehmen unter steigenden Skalenerträgen ergeben sich für die Neoklassik Schwierigkeiten. Skalenökonomien sind dadurch definiert, daß bei der Erhöhung zweier Inputs um einen Faktor t sich ein t-facher Output ergibt.[2032] Diese Skalenökonomien können durch Lerneffekte ('learning by doing') noch intensiviert werden.[2033] Liegen in der Neoklassik Skalenökonomien vor, überschreiten die Durchschnittskosten der Produktion die Grenzkosten und die Firmen machen deshalb negative Gewinne. Gemäß dem Ziel der Gewinnmaximierung erhöhen die Firmen ihren Output, dies ist aber inkompatibel mit dem Nachfrageniveau nach Outputs und dem Inputangebot.[2034] In einem solchen Fall treten Schwierigkeiten auf den vollkommenen Märkten auf, weil Preise nicht mehr die ganze Information übermitteln, die zur Wahl einer effizienten Allokation der Ressourcen notwendig ist. Die Steigung der Produktionsfunktion und der Indifferenzkurven wird dann zusätzlich wichtig.[2035] In der realen Welt werden durch Skalenökonomien die Marktstrukturen

---

[2029] Meiklejohn 1999: 27. Hier wird von der Modellannahme ausgegangen, daß ein bilaterales, zweiseitiges Monopol genauso zu einem Pareto-Optimum führt, wie vollkommene Konkurrenz. Fritsch et al. 1993: 159. Daß dies in einer solchen zweiseitigen Struktur nicht zwangsläufig so geschehen muß, ist auch klar.

[2030] Bei der Produktion von Großflugzeugen werden Lerneffekte erst durch Fertigung größerer Zahlen erzielt, sodaß es notwendig war solche Zahlen zu erreichen, um überhaupt preislich konkurrenzfähig zu werden. Dies war aber nur möglich durch Subventionen, denn vorher konnten nicht soviele Flugzeuge abgesetzt werden, um diese Lerneffekte zu erzielen. Dazu detailreich Bletschacher/Klodt 1992: 70-78.

[2031] Meiklejohn 1999: 27. Skeptisch bezüglich dem intensivem Wettbewerb in diesem Fall sind Neven/Seabright 1995.

[2032] Varian 2001: 312.

[2033] Arrow 1962: 155.

[2034] Genauer, dem Inputangebot der Konsumenten. Dies wurde oben weggelassen, weil in diesem Text bislang nicht davon die Rede war, daß Konsumenten Firmen Arbeit als Input zur Verfügung stehen und daß dies in die Modelle integriert werden kann. Varian 2001: 526.

[2035] "Steigende Skalenerträge sind ein Beispiel für eine Nicht-Konvexität. (...) Derartige Nicht-Konvexitäten stellen große Schwierigkeiten für das Funktionieren von Konkurrenzmärkten dar. (...) Wenn aber die Technologie und/oder die Präferenzen nicht konvex sind, dann vermitteln die Preise nicht die gesamte, zur Wahl einer effizienten Allokation erforderliche Informationen. Informationen über die Steigungen der Produktionsfunktionen und der Indifferenzkurven weiter entfernt vom derzeitigem Produktionsniveau sind ebenfalls erforderlich." Varian 2001: 526-527.

beeinflußt, denn die vorhandenen Firmen streben mittelfristig an auf dem effizientesten Niveau zu produzieren und ein weites oder enges Oligopol kann das Ergebnis sein. Das Dilemma, das für die Wettbewerbspolitik charakteristisch ist, besteht darin, daß Skalenökonomien nicht verhindert werden sollten, weil sie wohlfahrtsfördernd sind, diese können aber ebenso zu konzentrierten Märkten führen und dadurch sind wieder wohlfahrtsverringernde Effekte zu befürchten.[2036] Je nach gewählter Theorie monopolistischer Konkurrenz bzw. faktischer Preisstrategien treten dabei die unterschiedlichsten Wohlfahrtseffekte auf, die allesamt zu einem dynamischen Wettbewerbsgeschehen führen. Tendenziell wird es einer Firma, die über Kostenvorteile durch Skalenökonomien verfügt, erleichtert Marktmacht auszuüben und Preisstrategien umzusetzen. So kann sie durch das niedrig angesetzte "exclusionary pricing" kleine Firmen zum Marktaustritt zwingen oder durch das "strategic limit pricing" Eintrittsbarrieren hoch halten und somit letztendlich zwar keine sehr hohen, aber akzeptabel hohe Gewinne machen.[2037] Die neoklassische Ökonomie würde bei solchen, auf Skalenökonomien basierenden monopolistischen Strategien, mangelnde Pareto-Effizienz wegen nicht optimalem Output befürchten.[2038]

Aufgrund dieser konzeptuellen Schwierigkeiten der neoklassische Wohlfahrtsökonomie ist es ihr unmöglich, eine positive Bewertung gegenüber dem zentralen Wohlfahrtsmotor der modernen Gesellschaft abzugeben, der auch als technischer Fortschritt bezeichnet wird.[2039] Denn mit Skalenökonomien[2040] ist das "ungeheure Anwachsen der Produktion", das zu "allgemeinem Wohlstand" führt[2041], durch Spezialisierung und Arbeitsteilung gemeint, das Adam Smith in seinem berühmten Stecknadelbeispiel beschreibt: Ein Arbeiter, der dies nicht gelernt hat und nicht über Maschinen verfügt kann täglich höchstens zwanzig Nadeln herstellen, in einer Manufaktur mit 10 Arbeitern gelingt es dagegen schon damals täglich 48.000 Stück herzustellen, d.h. pro Arbeiter 4800 Stück.[2042] Im Jahr 1980 gelingt es einem Arbeiter 800.000 Nadeln pro Tag herzustellen.[2043]

Einige Bemerkungen zu Skalenökonomien: Skalenökonomien entstehen durch Mindesteinsatzmengen für Produktionsfaktoren. Maschinen sind beispielsweise nicht auf einer frei definierbaren Skala von sehr klein bis riesig groß bestellbar und deshalb ist es günstiger die einmalige Anschaffung bei einer größeren Outputmenge zu amortisieren (es besteht also im Gegensatz zu den neoklassischen

---

[2036] Kantzenbach 1994: 296, 295-302.

[2037] Diese Preisstrategien werden beschrieben von Scherer/Ross 1990: 359-361, 364.

[2038] Varian 2001: 406-408.

[2039] Allgemein den technischen Fortschritt und die Schwierigkeiten, diesen in die neoklassische wirtschaftswissenschaftliche Theoriebildung und die Wachstumstheorie einzubauen, thematisieren David 1975; Rosenberg 1976, 1982; Mowery/Rosenberg 1989; Nelson/Rosenberg 1993.

[2040] Zur Genese dieses Begriffs und einer kritischen Diskussion der Ansätze und Meßkonzepte Gold 1981. Siehe für empirische Beispiele bzw. Untersuchungen Fritsch et al. 1993: 125; Scherer 1990: 98; Pratten 1988: 10; Monopolkommission 1983/1984: 248; Schmidt 1996a. Siehe für Skalenökonomien in Entwicklungsländern: Little 1989; Little et al. 1989; Lee 1992a; Tybout/Westbrook 1996; Gillis et al. 1996: 100, 492-495, 503-504.

[2041] Smith 1776: 14.

[2042] Smith 1776: 9-10.

[2043] Scherer/Ross 1990: 613.

Annahmen eine Unteilbarkeit bzw. 'indivisibility').[2044] Daß heißt, daß Produktionsfaktoren nicht beliebig teilbar einzusetzen sind und es in der Kostenkalkulation sprunghafte Möglichkeiten der Kosteneinsparung gibt. Wenn Unteilbarkeiten vorliegen können einmalige, aber notwendig anfallende Kosten, bei der Massenproduktion auf viele Stücke umgelegt werden. Beispielsweise die einmalige Konzeption von Werbung oder das erstmalige Layout für ein Buch, sowie F&E- und Designkosten für Automobile, Motoren etc., ebensolches gilt für den Kauf oder die Einrichtung automatisierter Produktionsanlagen und für Informationskosten.[2045] Manche Industrieanlagen werden nur zu Zwei-Drittel teuerer, obwohl sich die damit mögliche Produktion verdoppeln läßt.[2046] Relevant wird hier, wenn die Inputgüter für die Produktion nicht gekauft werden, das Prinzip des kleinsten gemeinsamen Vielfachen. Es ist oft nötig, die Produktionsmenge auch anderer Produktionsabschnitte auf den Fertigungsteil abzustimmen, der der größten Menge bedarf, um mindestoptimal arbeiten zu können.[2047] Wie schon gesagt, sind Skalenökonomien nicht rein auf Maschinen beschränkt. Auch Lerneffekte ('learning-by-doing')[2048] oder Externalitäten durch Wissensdiffusion, etwa innerhalb einer Firma die mehrere Waren herstellt, spielen eine Rolle.[2049] Neben den Skalenökonomien ('economies of scale') wird auch der Terminus der Verbundvorteile ('economies of scope) benutzt. Dieser beschreibt die Vorteile, die daraus resultieren, wenn etwa Lkw und Pkw zusammen in einer Firma produziert werden, eben Vorteile, die aus dem gleichzeitigen Betreiben mehrerer Produktionsbetrieben entstehen.[2050] Solche Kostenvorteile müssen nicht unbedingt nur auf Massenfertigung zurückgeführt werden, zumal sich die Vorteile von Firmen auch auf andere Bereiche erstrecken. Subadditivitäten liegen vor, wenn etwa die Zusammenlegung von Abteilungen dazu führt, daß EDV, Geschäftsleitung, Forschungsabteilungen für mehrere Produkte gemeinsam genutzt werden oder wenn bei der Produktion eines Gutes ein anderes mitentsteht.[2051] Mit Subadditivitäten wird auch bezeichnet, wenn eine Firma, die ein Leitungsnetz besitzt und durch die, bereits amortisierte, Verfügung darüber konkurrenzlos niedrige Preis veranschlagen kann und dadurch hohe Markteintrittsbarrieren für Konkurrenten aufrechterhält.[2052] Allgemein gilt, daß die Schätzungen, ab welcher Produktionszahl Skalenökonomien erreicht werden, nach dem Zweiten Weltkrieg immer höhere Werte erreichen. Dies ist nicht zuletzt auf die Fortschritte der organisationellen Rationalisierung und der Automatisierungstechniken zurückzuführen.[2053] Insofern wird, den komplexen Zusammenhängen und

---

[2044] Ähnlich gelagert sind die Losgrößenvorteile bei fixen Umrüstkosten. Frisch et al. 1993: 124.

[2045] Pratten 1988: 10.

[2046] Dies gilt bei Kapitalgütern wie Röhren, Kessel, Tanks, insbesondere im Chemiebereich, weil zum Beispiel Wandstärken oder Instrumente nicht verändert werden müssen. Diese sog. Zwei-Drittel-Regel gilt aber nicht ohne Limits, also wenn man immer größer bauen würde. Fritsch et al. 1993: 125; Pratten 1988: 10; Monopolkommission 1983/1984: 248.

[2047] Fritsch et al. 1993: 125.

[2048] Scherer 1990: 98.

[2049] Romer 1986: 1003.

[2050] Kantzenbach 1994: 295-296.

[2051] Fritsch et al. 1993. 132-133.

[2052] Streit 1991: 88; Fritsch et al. 1993: 152; 123-162.

[2053] Hier sind die Steigerungsraten allerdings nicht extrem und jeweils unterschiedlich. So bleiben bei Automobilen die Skalenökonomien, die schon 1951 bei 300.000 bis 600.000 geschätzt werden, bis 1982 bei 500.000 (für 2 Modelle). Für Haushaltswaren steigt der Wert von 1965 von 800.000 auf 1.500.000 Einheiten in diesem Zeitraum an. Für Reifen von 1951 von 4000 bis 5000 auf 20.000 bis 40.000. Stahl steigt von 0,9-2,3 Mill. t p.a., geschätzt 1951, auf 9,5 bis 12,0 Mill. t p.a. 1982. Für Ölraffinerien gibt es eine Steigerung von 6 Mill. auf 10

Wirkungen dieser Vorteile zum Trotz (nicht immer ist größer besser[2054]), verständlicher, warum Bain (1954) feststellt, daß die Firmen meist größer sind, als es die technische Notwendigkeit zur Kostenersparnis, also die reinen Skalenökonomien, vorgeben.[2055] So sind Firmen drei bis zehnmal so groß.[2056] Eine Reihe dieser Vorteile, u.a. eben die Verbundvorteile, sind zudem typisch für Firmen mit mehreren Produktionsstätten ('multiplant firms'[2057]), also für die großen, tendenziell auch multinationalen Konzerne.[2058] Zugestandenermaßen zeichnet die industrieökonomische Forschung ein komplexes Bild der Firmenvorteile, dies liegt aber auch daran, daß "there are so many ways to survive"[2059] für kleinere Firmen gilt, die keine Skalenökonomien erreichen und weiterhin sind die 'multi-plant economies' im Einzelfall manchmal nur geringfügig oder moderat ausgeprägt.[2060] Nichtsdestotrotz wird geschlossen, daß "*some* multi-plant economies in nearly every industry" zu finden sind und daß geringfügige Vorteile zu substantiellen Vorteilen kumulieren können. Von Scherer et al. (1975) wird als Fazit gezogen, daß es wünschenswert ist, daß mehr Firmen in den Industrieländern (insbesondere im damals als rückständig angesehenen Europa[2061]) über 'multi-plant advantages' verfügen, weil auch geringe Kosteneinsparungen die Wohlfahrt der Gesellschaft erhöhen.[2062]

In der Entwicklungsökonomie wird schon früh, zum Beispiel in Little et al. (1970), darauf hingewiesen, daß es wichtig ist Skalenökonomien zu erzielen.[2063] Ebenso erwähnt Balassa et al. (1971), daß in den kleinen Märkten der Entwicklungsländer die Schwierigkeit besteht, Skalenökonomien zu nutzen und er schlägt deshalb vor, eine Politik zu vermeiden, die Anti-Export-Anreize nutzt. Stattdessen sollten Exporte angestrebt werden.[2064] Neuerdings hat die Weltbank (1992) in ihrer Studie 'East Asian Miracle' anerkannt, daß durch Skalenökonomien mehrere Marktfehler

---

Mill. p.a. von 1951 bis 1982. Bei Zement erfolgt keine Steigerung. Bei Bier gehen die Schätzungen für Skalenökonomien zurück. Diese Übersicht über diverse Studien und Schätzungen, darunter eine von 1982, vom DIW: Pratten 1988: 89.

[2054] Dazu siehe die Untersuchung von Scherer et al. 1975: 259, 334-335; 354; Scherer/Ross 1990: 125.

[2055] Bain 1954: 34.

[2056] Hier geht es um spezifische Beispiele: Für Batterien und die Webindustrie sind die Marktanteile zehnmal so hoch als nötig, um Skalenökonomien zu aktualisieren. Für Farben, Glasflaschen, Schuhe, Stahl sind die Marktanteile zwischen vier und sechsmal so hoch. Im Zementbereich zwischen drei und fünf. Scherer et al. 1975: 393.

[2057] Siehe dazu die Untersuchung von Scherer et al. 1975.

[2058] Allgemein zur Erfolgsgeschichte und den Erfolgsfaktoren, die den Aufstieg dieser Konzerne prägten: Chandler 1990; Chandler/Hikino 1997.

[2059] Scherer et al. 1975: 340.

[2060] Scherer et al. 1975: 334-335. Transportkosten und andere Faktoren spielen eine Rolle, welche 'multi-plant'-Ökonomien verringern. Scherer/Ross 1990. 123-124.

[2061] Siehe den frühen Bericht der OECD mit dem Titel 'Gaps in Technologie', der die Notwendigkeit des Aufholens gegenüber der als Vorbild angesehenen USA postuliert, insbesondere hinsichtlich dem Aufbau größerer Firmen, die Skalenökonomien erreichen. Dazu wird auch ein europäischer freier Binnenmarkt als sinnvoll angesehen. Weiterhin wird diskutiert, ob die Staaten direkt die Firmen unterstützen sollen, wie in den USA u.a. durch öffentliche Auftragsvergaben oder durch die Förderung von F&E, wie in Europa. OECD 1968: 23-25.

[2062] Hervorhebung im Original. Scherer et al. 1975: 339. Nur Farben-, Glasflaschen-, Zement- und bestimmte Stahlfirmen sind nicht unter den Kandidaten, die sich jedenfalls auf 2 bis 8 Produktionsstätten erweitern sollten, um 'multi-plant'-Vorteile nutzen zu können. Scherer et al. 1975: 336.

[2063] Little et al. 1970: 151.

[2064] Hier wird weiterhin gegen die Politik der Importsubstitution argumentiert und damit auch gegen Zollschutz. Balassa et al. 1971: 76-79. Diese beiden Aspekte können aber auseinandergehalten werden, zumindest dann, wenn darauf geachtet wird, daß der Wechselkurs nicht auf Anti-Export Niveau steigt, welches durch ein Vermeidung von Importen so passieren kann.

auftreten können. Wenn Investitionen zueinander passen, kann die Koordination von Investitionsentscheidungen helfen, Skalenökonomien zu erreichen. Skalenökonomien haben zudem einen Bezug zu Kapitalmarktfehlern, wenn private Kapitalmärkten nicht über die Mittel verfügen oder es ihnen zu risikoreich erscheint diese beiden Investitionen zu finanzieren. Staatliche Koordination kann hier zu positiven Effekten führen, birgt aber auch das Problem, Wettbewerb abzuschwächen.[2065] Dazu mehr in der Diskussion von Importsubstitution und Exportorientierung am Beispiel von Korea und Brasilien in Abschnitt 'G'.

Um Skalenökonomien einschätzen zu können, wird auf Ingenieursschätzungen zurückgegriffen, die eine mindestoptimale Betriebsgröße definieren. Hier werden, zusätzlich zu weiteren Ergebnissen[2066], Schätzungen für Skalenökonomien relativ zum deutschen Markt gesehen präsentiert, die von der Monopolkommission (1984) veröffentlicht wurden[2067]: Für LKW, Traktoren, Mähdrescher, Motorräder, Kühlschränke, Farbfernseher, Videorekorder, elektrische Schreibmaschinen und Zigaretten sind drei oder weniger Produktionsstätten nötig, um den heimischen Markt zu beliefern. Mehr Firmen würden zu einem weniger optimalen Ergebnis führen. Zehn und weniger Firmen erreichen mindestoptimale Betriebsgrößen im Automobilbereich, Reifen, digitale Telefonvermittlungseinrichtungen, Ölprodukte, einfache Chemikalien und Stahl.[2068]

Zwar gelang es den japanischen Herstellern im Automobilbereich eine 'schlanke' Produktion anzustreben, mit jährlich 125.000 Exemplaren jedes Modells, westliche Großhersteller lagen Ende der achtziger Jahre bei zweimal so viel). Über die ganze Lebensdauer eines Modells werden 'nur' 500.000 Einheiten zu produzieren, bis ein Modellwechsel ansteht, während die Automobilhersteller in den USA und Europa z.B. 2 Mill. Einheiten produzieren.[2069] Durch diese 'schlanke' Produktion konnte Toyota eine ähnliche Modellpalette anzubieten, wie General Motors, obwohl es 1990 nur halb so groß war. [2070] Auch andere Autoren bemerkten diesen Zwang, eine gesamte Modellpalette anzubieten und berechneten, auf einer anderen Zahlenbasis beruhend, daß ohne diesen Zwang der amerikanische Automobilmarkt 17 bis 35 Herstellern Platz bieten würde.[2071] Trotz dieser Möglichkeiten 'schlanker' Produktion bleiben Skalenökonomien im Automobilbereich aber weiter relevant. Die Einrichtungskosten für die Pressen und den sonstigen Produktionsablauf verursachen bei einem Produktionsvolumen von 100.000 Autos die Kosten von US$ 7000, gelingt es 500.000 Einheiten zu produzieren, sinken die Kosten auf US$ 1400 pro Einheit. Diese Kosten sinken bis zu 2 Mill.

[2065] World Bank 1992: 92-93.

[2066] Pratten (1971) in Shaw/Sutton 1976: 17; Pratten 1988. Siehe die folgenden Tabellen: **Tabelle 3**, **Tabelle 4**, **Tabelle 113**, zu Skalenökonomien um Automobilbereich **Tabelle 114**. Siehe auch Scherer/Ross 1990: 77; hier: **Tabelle 5**.

[2067] Siehe Monopolkommission 1984/1985: 231-269. Siehe **Tabelle 87**.

[2068] Für Motorräder, Traktoren und Mehrfacherntemaschinen ist der Markt nicht groß genug, um den Firmen eine mindestoptimale Produktion zu ermöglichen. Monopolkommission 1984/1985: 31.

[2069] Siehe dazu das bekannte Buch von Womack et al. 1994: 60-75, 97. Die amerikanische Originalausgabe erschien 1990.

[2070] Womack et al. 1994: 70.

[2071] Adams/Brock 1990: 109.

Einheiten immer weiter ab.[2072] Auch für sämtliche weiteren Tätigkeiten im Automobilbereich gibt es Skalenökonomien.[2073]

Insgesamt zeigen diese Untersuchungen, daß es Skalenökonomien sehr wohl gibt und es langfristig sicher so ist, daß die in diesem Sinne optimal großen und kostengünstig produzierenden Hersteller, speziell in den Märkten mit standardisierten Gütern und Massenproduktion, in denen geringe Kostenvorteile zählen, den Markt dominieren. Für die Industrieländer gilt dabei tendenziell, daß die Märkte so groß sind, daß in den meisten Fällen mehrere mindestoptimale Produktionsstätten und womöglich ein enges bis weites Oligopol Platz findet und eine ansatzweise wettbewerbliche Marktstruktur aufrechterhalten werden kann.[2074] Für kleine und mittlere Unternehmen ist dabei nicht ausgeschlossen, daß diese ebenfalls relativ hohe Fertigungszahlen erreichen, denn oft operieren sie in Nischenmärkten, dort aber in Oligopolen, haben substantielle F&E-Fähigkeiten und ergänzen in den Industrieländern die großen diversifizierten Firmen.[2075]

Für Entwicklungsländer mit deutlich kleineren Märkten ist dies schwieriger und Firmen in bestimmten Sektoren, etwa Ölprodukte, Chemikalien, Stahl, Automobile, Unterhaltungselektronik und Haushaltsgüter operieren unausweichlich in einem natürlichen Monopol oder engen Oligopol.[2076]

Nicht zuletzt zeigt die Untersuchung der Monopolkommission (1984) auch, daß Skalenökonomien nicht durchgängig und ohne Limits relevant sind, denn in einigen Fällen wären die Kostennachteile bei einer geringeren Produktionsgröße nicht sehr groß, zwischen 5 % und 10 %, wenn eine Firma 1/3 der mindestoptimalen Menge produziert, bei einem Drittel der Tabelle etwa unter 10 %.[2077] In einer größeren Anzahl der Firmen sind diese Kostennachteile allerdings schon bedeutend. So zum Beispiel, siehe unten, im Automobilbereich mit 20 % Kostennachteilen bei geringeren Produktionszahlen.[2078] Weiterhin produzieren manche Firmen unterhalb der mindestoptimalen Betriebsgröße um flexibler auf Nachfrageschwankungen reagieren zu können. Eine Verringerung der mindestoptimalen Betriebsgröße ist auch durch Auslagerung skalenintensiver Produktionsabschnitte möglich, etwa durch den Einkauf von Motoren und anderen Inputs. Weiterhin entsteht durch Exporte Platz auf den heimischen Märkten, sodaß ein kritischer Konzentrationsgrad nicht vorliegen muß. Schließlich sind in einigen Branchen Transportkosten zu beachten, welche die Absatzmenge in entfernte Gebiete

---

[2072] Nolan 2001: 503.

[2073] Siehe **Tabelle 114**.

[2074] Siehe in diesem Sinne die frühen Untersuchungen von Bain 1954; Scherer 1973; aus heutiger Sicht Schmidt 1996a: 85.

[2075] Niosi/Rivard 1990: 1539-1541.

[2076] Gillis et al. 1996: 100, 492-495, 503-504. "In developing countries, economies of scale (the decline of unit costs as output rises) may be so large relative to market size that monopoly is inevitable in some industries, while oligopoly is the rule in many others. Truly competitive markets, where not one seller or buyer has any influence over market prices, typically exist in agriculture, fishing, handicraft industries, construction, transportation, retail trade, personal services, and sometimes in banking. In much of mining, manufacturing, utilities, airlines, communications, and wholesale trade, monopoly or oligopoly are common." Gillis et al. 1996: 100.

[2077] Monopolkommission 1984/1985: 31.

[2078] Fischer/Nunnenkamp et al. 1988: 74-77.

beschränken, etwa bei Bier und Zement.[2079] Wiewohl sicherlich in vielen Sektoren auch mit mittelgroßen Produktionsstätten und Konzernen Wettbewerbsfähigkeit erreicht werden kann, ist es zumindest nötig eine solche mittlere Größe anzustreben. Die Weltbank hat beispielsweise viel Mühe dafür verwendet, diese hier verwendete Argumentation von der Relevanz der Skalenökonomien statistisch zu untermauern, um die Förderung kleiner Unternehmen durch die indische Regierung zu kritisieren, die zu ineffizienten Betriebsgrößen führt.[2080] Für die Textilindustrie zeigen Länderstudien in Entwicklungsländern, daß aufgrund mangelnder Spezialisierung, technisch erreichbare Skalenökonomien durch längere Produktionsabläufe nicht erreicht werden und dies ein wichtiger Grund für niedrige Produktivität ist.[2081]

In den Industrieländern gibt es einen kontinuierlichen Trend zu größeren Unternehmen, der insbesondere zum Verschwinden sehr kleiner Unternehmen führte. In der verarbeitenden Industrie in der USA werden 1982 nur 21 % der Verkäufe Firmen zugeschrieben, die weniger als 500 Angestellte haben, dies bedeutet im Umkehrschluß, daß fast 80 % aus großen Firmen stammte (meist werden kleinere Firmen mit weniger als 200, mittlere mit 200 bis 499 und große ab 500 Angestellte angenommen).[2082] Wiewohl mittelgroße Firmen bestehen blieben, liegt das oft daran, daß sie sich Lücken zunutzte machen, welche die großen Konzerne offenlassen oder diese sind als spezialisierte Zulieferer für große Konzerne tätig. Kleinere und mittelgroße Konzerne sehen geringe Produktionszahlen partiell als Nachteil an.[2083] Schließlich gibt es einen Vorteil großer Konzerne, nämlich die großen Distributionsnetze, die es möglich machen, überall in Kundennähe zu sein und hohe Verkaufsvolumina zu erreichen, die es auch möglich machen, etwa einen Designfehler im Automobilbereich zu verkraften.[2084]

Im Gegensatz zu den skeptischen Tybout/Westbrook (1996) ist somit das Fazit zu ziehen, daß Skalenökonomien und Firmengrößen auch für die Effizienz- und Wohlfahrtsgewinne in Entwicklungsländern wichtig sein können. Deren Annahme, daß die Kostenvorteile einer skalenoptimalen Produktion nur um 10 % und niedriger liegen ist sicher nicht in bezug auf sämtliche Industriesektoren haltbar[2085]:

[2079] Schmidt 1996a: 86.

[2080] Siehe die umfassende Untersuchung von Little et al. (1987), die vor allem gegen die indische Politik gerichtet war, bestimmte Sektoren oder bestimmte Produkte per administrativer Anordnung kleinen Unternehmen zu reservieren. Im Textilbereich sind beispielsweise die Nachteile kleiner Unternehmen nicht extrem ausgeprägt, aber dennoch vorhanden. Little et al. 1987: 40-41. Als diese These bestätigender Ländervergleich Little 1987. Aus einer anderen Studie: Auch im Elektronik- und Computerbereich werden in Indien kleine Unternehmen, teils Familienunternehmen, gefördert. Diese haben keine Möglichkeit genügend Kapital aufzubringen, um bestimmte moderne Technologien anzuwenden. Agarwal 1985: 280.

[2081] Anhand von Länderstudien in Kenya und den Philippinen. Pack 1987: 96, 137, 175.

[2082] Little et al. 1987: 13-18.

[2083] Little et al. 1987; Pratten 1991.

[2084] Nolan 2001:503.

[2085] Und dies, obwohl in dieser Publikation die Erkenntnisse von Pratten (1988) einbezogen werden: "Among the forty-five products covered in this survey, Pratten finds that a half the minimum efficient scale, costs average about 8 percent above minimum costs. Even this low figure appears to be overstated the increase in median costs because the distribution is skewed to the right by a few outlying industries (motor vehicles, wide body aircraft, and bricks). Eighteen product categories show cost increases of less than 5 percent, thirteen show increases between 5 and 10 percent, eleven show increases between 10 and 15 percent, and only three show more dramatic reductions in efficiency.

Deutlich über 10 %, teilweise bei 25 % (bei 1/3 oder 1/2 der mindestoptimalen Produktion) liegen die Kostennachteile für Produktion unter nicht mindestoptimalen Betriebsgrößen in der Petrochemie, Zement, Ziegel, synthetisch hergestelltes Gummi, Titanoxid, Turbogeneratoren und Fernsehgeräte.[2086] Größere Firmen sind zudem etwa in der Lage qualitativ bessere Produkte herzustellen und weisen Vorteile im Marketing, Design, Export, Forschung und Entwicklung etc. auf. Diese Industriesektoren sind mal mehr und mal weniger von Skalenökonomien geprägt und weisen schon dadurch mal weniger weite oder sogar enge oligopolistische Strukturen auf.[2087] In vielen Industriebereichen sind sicher auch die Verbundvorteile wichtig, die vor allem auch aus der effizienten und gleichzeitig flexiblen Organisation resultieren und auch mit anderen Vorteilen, etwa einen schnellen Zugang zu Distributionskanälen oder Vorteile beim Export in Verbindung zu bringen sind.[2088] Geringere Skalenökonomien weisen auf: Pflastersteine und anderen Produkte für die Baubranche, Farbenherstellung, bestimmte einfachere synthetische Fasern, Werkzeugherstellung, Maschinenbau, Fahrräder, Textilien, Schuhe, Teppiche und Papier. In solchen Industriebereichen dürfte die Konzentration allein aufgrund der Skalenökonomien zumindest in den großen Märkten der Industrieländern nicht einmal in Richtung weiter Oligopole tendieren.[2089] Einige Sektoren sind sogar so strukturiert, daß sie der vollständigen bzw. womöglich sogar der vollkommenen Konkurrenz nahekommen, etwa wenn Kleinbauern untereinander konkurrieren.[2090] Dies gilt aber schon nicht mehr für die Agrar- und Lebensmittelindustrie, die besonders in den USA einen Konzentrationsprozeß durchmacht und vertikale Strukturen aufbaut. Die Supermärkte weisen ebenso einen Konzentrationsprozeß auf, der ihre Aufkaufmacht erhöht.[2091]

Insgesamt gesehen behält Eucken (1952) somit bis heute, wenn auch in anderer Form[2092] Recht, wenn er auch auf gegenläufige Entwicklungen bezüglich von Konzentrationstendenzen verweist, etwa die

---

Overall, then, the pattern confirms Scherer and Ross's (1990, pp. 114-15) conclusion that average cost curves are typically much flatter than they are drawn in textbooks" Tybout/Westbrook 1996: 112. Dies mag stimmen, trotzdem wird sich hier nicht dem folgenden Fazit für die Produktion in Entwicklungsländern angeschlossen: "Nonetheless, taking into account the various estimation problems and their severity in different contexts, we find several basic messages in the available evidence. The first is that, although many plants are ineffciently small, the cost disadvantage they suffer is typically modest, rarely exceeding 10 percent in the relevant size range. The second is that the bulk of production in most industries takes place at plants that are nearly scale efficient. Thus unexploited scale economies do not constitute a major source of potential gains in efficiency." Tybout/Westbrook 1996: 111-112, 134.

[2086] Siehe: **Tabelle 3**. Pratten 1988: 76-80. Diese Untersuchung von Pratten (1988) liegt auch den Einschätzungen der Skalenvorteile durch den europäischen Integrationsprozess zugrunde von Emerson et al. 1988: 118-124, 206.

[2087] "The overall picture then is one of production or marketing compulsions toward oligopoly, usually loose, in more industries than not." Scherer/Ross 1990: 139.

[2088] Jovanovic 1997: 230; Scherer et al. 1975: 256. Diese Vorteile größerer Betriebseinheiten betont in einer Studie über indische Unternehmen und die indische Politik zur Förderung kleiner Firmen auch Little et al. 1989: 313-315.

[2089] Im selben Zusammenhang, aber mit anderen Beispielen: "On the other hand, oligopoly was rather clearly not necessary for the most production in shoes, batteries, paints, fabrics." Scherer/Ross 1990: 139.

[2090] Scherer/Ross 1990: 16.

[2091] Grundlegend über die Lebensmittelindustrie in den USA Connor et al. 1985; für die aktuellen Tendenzen siehe: Cotteril 1999: 1-6.

[2092] Hierzu liegen widersprüchliche Ergebnisse vor, die aber gut nachzuvollziehen sind. So wird geschlossen, daß Skalenökonomien weiter bedeutsam bleiben, zumal in den großen Firmen bereits eine flexible Massenfertigung eingeführt wurde und trotzdem die großen Betriebsgrößen bestehen blieben. Es besteht aber für Firmen, die in Nischenmärkten operieren eine größere Chance diese Märkte gegenüber beispielsweise größeren Firmen zu verteidigen, weil auch die kleinen Firmen über einen hohen Grad von Automatisierung trotz geringerer Produktionsmengen verfügen können. So zumindest das Ergebnis in Alcorta 1994: 765-766.

Elektrizität und die breite Verfügbarkeit von Motoren und Maschinen, die es auch kleinen Unternehmen erlaubt, kostengünstig und flexibel zu produzieren. Dennoch liegt ein Trend zu einer steigenden Größe der Fabriken vor. Immerhin hat Eucken aber bis heute richtigerweise vorausgesehen, daß die Bedürfnisse der Gesellschaft nicht in einzelnen großen Werken hergestellt werden, die mit den jeweiligen Industriesektoren deckungsgleich sind.[2093]

4.4.4.1 Skalenökonomien und Erziehungszölle

Nun sind Skalenökonomien mit der neoklassischen Theorie schwer zu vereinbaren und verändern deren Ergebnisse. Auch werden mit diesem Phänomen interventionistische Politiken begründet:

Ein Argument für Erziehungszölle lautet, daß die temporäre Protektion einer Industrie durch Zölle oder andere Schutzmaßnahmen ermöglicht eine beschleunigte und deutlichere Kostenverringerung u.a. durch Skaleneffekte zu erzielen, sodaß die anfänglich höheren Kosten dadurch kompensiert werden, letztendlich internationale Wettbewerbsfähigkeit erreicht und eine Profitrate etabliert wird, die mit der in anderen Investitionen übereinstimmt.[2094] Dies dränge sich zum Beispiel dann auf, wenn Unteilbarkeiten vorliegen und ein Projekt im großen Stil finanziert werden muß, um Skalenökonomien zu erreichen und dem erst einmal der heimische Markt vorbehalten werde, um dort viele Waren risikoloser verkaufen zu können.[2095] Auch für die binnenwirtschaftliche Entwicklung könnten Skalenökonomien vor Vorteil sein, wenn anderen Firmen dadurch kostengünstigere Produktionsinputs zur Verfügung ständen. Auf diesen Aspekt wird näher unter dem Begriff Externalitäten eingegangen.[2096] In der Theorie strategischer Handelspolitik wird das Erziehungszollargument ('new infant industry argument') erneut rezipiert und anhand von Beispielen wird teils errechnet, daß Zölle die Wohlfahrt zu einem gewissen Grad steigern können (teils erhöht sich die Effizienz von Firmen aber auch nicht).[2097] Ebenso wird beispielsweise die Theorie monopolistischer Konkurrenz mit dem Vorliegen von Skalenökonomien kombiniert. Davon ausgehend kann gezeigt werden, daß es in einem vor Importen geschützten heimischen Markt und dortigen stabilen Marktanteilen leichter fällt genug Produkte zu verkaufen, um schneller als andere Unternehmen Lerneffekte zu erzielen ('moving down the learning curve') oder F&E-Kosten bezahlen zu können. Später könne auf diese Weise dann erfolgreich in andere Länder exportiert werden und es können von anderen Firmen, die nicht über eine

---

[2093] Eucken 1952: 232-233. Auf diese differenzierte Weise bestätigt diese letzten Sätze auch: Scherer/Ross 1990: 118-119.

[2094] Meier 1995: 475; Greenaway in Meier 1995: 476; ähnlich World Bank 1993: 294.

[2095] Chang 1994: 111-115. So auch das Argument in Krugman 1984: 180. Ähnlich schon Meade 1955: 125.

[2096] Wie auch immer die Klassifikation von externen Ökonomien erfolgt, fallen doch Skalenökonomien auch darunter, auch wenn sie beispielsweise als pekunäre Externalitäten klassifiziert werden und nicht als echte Externalitäten eingestuft werden. Dazu mehr unter dem Punkt 5, Externalitäten. Siehe hierzu Stewart/Ghani 1992: 139.

[2097] An zwei Beispielen: Anhand des 16 k RAM-Halbleiterchipmarkts, bei dem sehr steile Lernkurven und ein sehr kurzer Produktzyklus vorliegt (7 Jahre) errechnen Richard E. Baldwin und Paul Krugman, daß es ohne Protektion keine japanischen Halbleiterhersteller gegeben hätte und daß ein 26 % Zoll dazu geführt hat, daß es sowohl japanische als auch U.S.-amerikanische Hersteller bestehen konnten. In bezug auf die Wohlfahrt kommen sie, bei freiem Marktzutritt, zum Ergebnis, daß diese in Japan und der U.S. dadurch wäre vermindert worden. Am Beispiel Kühlschränke errechnen Anthony J. Venables und Alasdair Smith, bei Marktzutrittsverbot, daß ein 25 % Zoll auf Kühlschränke in England, zu einer Steigerung der Produktion auf dem Heimatmarkt und bezüglich des Exports kommt. Die gesamtgesellschaftliche Wohlfahrt erhöht sich in geringem Maß. In weiteren Beispielen werden aber auch negative Effekte sichtbar. Piazolo 1994: 43.

derartige Unterstützung verfügen, Märkte erobert werden.[2098] Die Theorie strategischer Handelspolitik operiert, wie die Entwicklungsökonomie und ihre Diskussion des Zollschutzes dabei mit Modellen, die von neoklassischen Freihandelsvorstellungen abweichen.[2099] Diese Modelle sind sicher ernstzunehmen, in vielen Fällen aber nur realistisch, wenn wirklich ein Land eine monopolistische Stellung hat oder die Vorraussetzungen vorliegen, daß wirklich ein solcher effizienterer und schnellerer Entwicklungspfad im Heimatmarkt erreichbar ist. Auch besteht die Gefahr, daß andere Länder Gegenmaßnahmen ergreifen. Für eine insgesamt eher skeptische empirische Bewertung der Möglichkeiten staatlicher strategischer Handelspolitik anhand von konkreten Fällen in den Industrieländern (wobei diese Politik im Einzelfall aber durchaus funktioniert hat), siehe das Fazit in Abschnitt 'I'.[2100]

[2098] Zusätzlich wird die dezidiert unfaire Option des 'discriminatory pricing' erwähnt, der Versuch, durch hohe Preise auf dem Heimatmarkt im Ausland mit Billigprodukten konkurrieren zu können. Krugman 1984: 180; siehe auch Shaked/Sutton 1984; Bander/Spencer 1984: 194-195; sowie Helpman/Krugman 1985. Von Bander/Spencer wird weiterhin das 'rent snatching'-Argument verwendet. Sie gegen von einem Duopol zweiter Firmen aus, die auf dem Weltmarkt um Marktbeherrschung wetteifern, wobei angenommen wird, daß der Gewinner Monopolgewinne erzielen kann. Hier kann eine Firma, die, egal was kommt, vom heimischen Staat subventioniert wird, den weiteren Wettbewerber abschrecken, sodaß dem fördernden Staat schließlich die Monopolgewinne zugutekommen. Zu diesem nicht sehr realistischen Beispiel: Greenaway in Meier 1995: 477.

[2099] Der Ausbau der Skalenökonomien kann dabei nach Ansicht der Theoretiker strategischer Handelspolitik durch unterschiedliche Eingriffe beeinflußt werden. (1) Der Heimatmarkt kann mit Zöllen geschützt werden. Damit wird eine höheres Produktionsvolumen reserviert, welches andere Unternehmen, die auf ihren Märkten der Konkurrenz ausgesetzt sind nicht zur Verfügung steht und insofern können statische Skalenvorteile aktualisiert werden. Hinsichtlich der Instrumente muß die strategische Handelspolitik vom Staat unterstützt werden und mit Zöllen, Quoten, VERs, technischen Handelshemmnissen etc. ausgeführt werden. Ähnliche Effekte können durch die öffentliche Auftragsvergabe erzielt werden. Krugman 1984: 185-187. (2) In einer dynamischen Form treten Skalenökonomien in Form von Lernkurven auf. Größeres Output zu Beginn der Produktion verringert die Produktionskosten später, weil es zu "learning-by-doing"-Effekten kommt, es wird eben während des Betriebs dazugelernt, wie sich Kosten minimieren lassen und Produktionsabläufe rationalisieren lassen. Lernkurven können durch Zollprotektion, öffentliche Auftragsvergabe aber auch durch Exportsubventionen erhöht werden. Krugman 1984: 190-191; Grossman 1986: 49-52. (3) Durch frühzeitige Forschungs- und Entwicklungsanstrengungen kann eine Firma ihre Kosten reduzieren. Hier kommt der Staat ins Spiel, der Forschungsprogramme finanziert und zwar nicht nur bezüglich der Grundlagenforschung, sondern auch der angewandten Forschung. Krugman 1984: 187-190; Klodt/Stehn 1992: 42. Als empirischer Hintergrund wird angenommen, daß hochwertige Technologie eine immer wichtigere Rolle spielt ('Innovationen') wenn es um Vorteile von Firmen geht. Wird dies noch durch eine schnelle Reaktion und schnelle Lernkurven ergänzt, können bei Beginn eines Produktzyklus hohe Gewinne erzielt werden. Krugman 1986: 8. (4) Durch Skalenökonomien, Lernkurven und Forschungs- und Entwicklungsanstrengungen können Firmen solche Vorteile akkumulieren, daß hohe Eintrittsbarrieren vorliegen ('barriers to entry') und die Firmen, denen es gelingt, in dieser Struktur zu überleben, machen hohe Gewinne. Dies wird einerseits als Beschreibung der Wirklichkeit angenommen und andererseits kann daraus ein Argument für die strategische Handelspolitik hergeleitet werde Krugman 1986: 13. Durch Schutz oder sonstige Interventionen von Regierungen kann Firmen geholfen werden, die Eintrittsbarrieren zu überwinden. Allerdings stellt sich dann zuerst einmal eine Situation verbesserten Wettbewerbs ein, bestes Beispiel dafür ist Airbus. Damit die strategische Handelspolitik wieder zu ihrem Recht kommt, müßten weitere Interventionen erfolgen, die nicht bei einem Gleichstand an Fähigkeiten haltmacht, sondern bei der es darum geht, deutliche Vorteile zu etablieren. Die strategische Handelspolitik würde fordern, Airbus weiter zu subventionieren, um gegenüber Boeing größere Skalenökonomien und Lernkurven zu aktualisieren, um den Markt zu dominieren und Profite nach Europa zu verschieben: 'profit shifting', 'rent-snatching'. Krugman 1986. 13. Es gibt einige Beispiele für international oligopolistische Industrien, deren Charakteristikas eindeutig mit den Erwartungen der strategischen Handelspolitik übereinstimmen. Eindeutiges Beispiel ist die Luftfahrtindustrie. Ein Duopol mit Boeing, USA (vor der Fusion mit Boeing noch McDonnell Douglas) und Airbus, EU. Dann auf dem Markt kleinerer Flugzeuge ein enges Oligopol: Embraer aus Brasilien, Havilland Canada und Saab Schweden. Hier geht es neben der geringen Produzentenzahl um homogene Güter, um signifikante Verkäufe in Drittländermärkten und es liegen deutliche Kostenvorteile durch höhere Produktionszahlen vor, die zudem deutlich auf die Position der Firmen im Wettbewerb zurückwirken. Balwin/Flam 1989: 498; speziell zu Brasiliens Embraer Frischtak 1994. Der Theorie strategischer Handelspolitik wird denn auch vorgeworfen, daß ihre Argumente nur für die Luftfahrtindustrie zutreffen. Greenaway in Meier 1995: 478.

[2100] An dieser Stelle der Hinweis auf die skeptische Bewertung der Monopolkommission 1990/1991: 381-382. Sowie auf die weitere Literatur, die, im großen und ganzen, ebenso vorsichtig argumentiert, und neben partiell positive Effekten die negativen Auswirkungen und die Schwierigkeiten bei der Umsetzung einer staatlichen strategischen Handelspolitik hervorhebt. Dennoch wird geschlossen: "Ein völliger Verzicht auf handels- und industriepolitische Instrumente durch einzelne Länder muß allerdings nicht rational sein, insbesondere dann nicht, wenn die Länder weiterhin strategische Ziele verfolgen." Bletschacher/Klodt 1992: 181. Siehe Abschnitt 'I'.

Gegen die Argumente einer interventionistischen Förderung des Erreichens von Skalenökonomien werden immer wieder die folgenden Argumente angeführt: Daß man sich damit abfinden muß, daß in kleinen Märkten oft keine genügenden Skalenökonomien erreicht werden können (dies ist aber ein zynisches Argument, daß nicht wirklich überzeugend ist), weiterhin wenn weitere Firmen freien Markteintritt haben (dies könne unnötige Verdopplungen erzeugen, dies könnte aber durch staatliche Investitionskoordination abgewendet werden[2101]) und durch eigeninteressierte Politiker gar keine Wettbewerbsfähigkeit angestrebt wird, sondern nur ein höherer interner Konsumentenpreis bleibt, und daß außenhandelspolitische Gegenmaßnahmen angestrebt werden können.[2102] Weiterhin wird angemerkt, daß es normal ist, wenn die Kosten anfangs höher sind und daß solange eine internationale Wettbewerbsfähigkeit erreicht werden kann, die Kapitalmärkte den Investitionsbedarf auch bereitstellen werden.[2103] Ist dies nicht so, wäre dies aber Marktversagen und zuerst einmal müßte das Versagen der Kapitalmärkte korrigiert werden, dann würden sich, als zweitbeste Politik eine Subvention anbieten und ganz unten in der Hierarchie kommen Outputsubventionen und Zölle.[2104]

Diesen differenzierten Diskussionslage zu Trotz lassen sich mit Skalenökonomien und dynamischen Wohlfahrtssteigerungen Erziehungszölle weiterhin mit dem einfachen Argument begründen, daß sie sich dann lohnen, wenn die statischen Kosten durch eine verzerrte Resourcenallokation durch spätere dynamische Wohlfahrtsgewinne wieder kompensiert werden.[2105]

In der liberalen Literatur wird dazu meist die Position eingenommen, daß in diesem Fall keine Zölle, sondern Subventionen eingesetzt werden sollten, aus dem theoretischen Grund, weil letztere nicht die Pareto-Anreizstrukturen negativ verändern würden. Gleichzeitig muß zumindest ein Argument zusätzlich beachtet werden, nämlich daß Subventionen Geld kosten und Zölle dem Staat Gelder einbringen.[2106]

Die frühe liberale entwicklungsökonomische Literatur anerkennt in Little et al. (1970), daß Subventionen zur Förderung von Skalenökonomien sinnvoll wären, unter der Bedingung das weitere Politiken verwendet werden, allerdings begrenzt auf spezielle Industrien, in denen es sehr wahrscheinlich wäre, daß die Industrien kleiner gegründet würden, als mit Skalenökonomien

---

[2101] Chang 1994: 66-67.

[2102] Meier 1995: 475-476; genauso Baldwin 1969: 297; ähnlich kritisch mit teils abweichenden Argumenten auch Little et al. 1970: 149-155. Zum Preisargument Johnson 1971: 94.

[2103] Baldwin 1969: 296-297.

[2104] Meier 1995: 475.

[2105] Vgl. die folgende Stellungnahme zu Erziehungszöllen mit klarem Pareto-Bezug sowie einer Unterscheidung zwischen statischen und dynamischen Prozessen: "We have considered the so-called static or allocative costs of protection which result from distortions in relative prices due to the application of protective measures. The infant industry argument tells us that an industry should nevertheless be protected if this cost is recouped as a result of productivity increase over time. (...) Whichever formulation is chosen, the gist of the matter is that the present (static) cost of protection is accepted for the sake of future (dynamic) benefits..." Balassa et al. 1971.

[2106] So Balassa et al. 1971: 94. In anderen Stellungnahmen sind die Autoren kritischer und es wird angemerkt, daß der einzige Grund, warum keine Gelder für Subventionen vorliegen, administrative Schwierigkeiten sind, Steuern einzutreiben. Little et al. 1970: 114. Dieses Argument greift aber sehr kurz, denn es könnte beispielsweise so sein, daß ein Staat tatsächlich nur wenig Steuern eintreiben kann.

vereinbar. Beispiel: Die Stahl-, Düngemittel-, Zement-, und Synthetikfaserherstellung.[2107] Ebenso wird argumentiert, daß Skalenökonomien im Automobilbereich auch in Entwicklungsländern genutzt werden sollten. Deshalb sollten nur Ländern mit größeren Märkten versuchen eine Automobilindustrie aufzubauen und dort könnten durchaus Zölle (hohe Zölle auf Luxuswagen und 50 % auf dort produzierte Wagen) erhoben werden. Weiterhin sollte darauf geachtet werden, daß Mindestinlandauflagen nicht zu extrem formuliert werden, um die Kosten durch teure eigene Inputgüter für die Produktion nicht in die Höhe zu treiben, weshalb von einem extremen Zollschutz für Inputgüter abgeraten wird. Es sei aber durchaus denkbar, daß trotz einem solche Zollschutz ein hoher Ertrag aus einer Automobilproduktion in Entwicklungsländern resultiert.[2108]

Skalenökonomien führten in den kleineren Märkten der Entwicklungsländer dazu, daß zwangsläufig konzentrierte Marktstrukturen entstehen, also Monopole oder enge Oligopole.[2109] Welche Ergebnisse habe hier empirische Studien? Für den Zeitraum der sechziger und siebziger Jahre ist es schwierig, die Effekte, die aus den konzentrierten Industriesektoren herrühren, auseinanderzuhalten. Einerseits gibt es Anhaltspunkte für höhere Profite, die zudem oft höher sind, je höher die Protektion erfolgt. Einerseits könnten diese Profite auch reinvestiert werden, andererseits kann der Schutz ineffiziente Firmen aufrechterhalten.[2110] Hier u.a. das Beispiel der Automobilindustrie in Korea und Indonesien:

In Korea, das unter den Entwicklungsländern noch über einen relativ großen Markt verfügte, gab es zwar keine wirklichen Monopole, aber doch dominierende marktbeherrschende Stellungen. Dies ist

---

[2107] Weitere Industrien werden genannt: Aluminium, Glas und Soda. Little et al. 1970: 152, 154. Dort wird aber ausdrücklich darauf hingewiesen, daß dies nicht automatisch einem Argument für Zollschutz gleichkommt, weil Zollschutz die Industrien tendenziell auf den Heimatmarkt begrenzen würde. Dieses Argument ist aber schwach, denn trotz Zollschutz können Exporte erfolgen. Unter bestimmten Bedingungen werden Subventionen vorgeschlagen: Wenn die Industrie wichtig ist und eine elastische Nachfrage vorliegt, wenn exportverhindernde Politiken, etwa zu hohe Wechselkurse oder zu extremer Zollschutz, abgeschafft werden und wenn dafür gesorgt würde, daß nicht gleichzeitig weitere, ineffiziente Produzenten auf dem Markt verbleiben und geschützt werden. Weiterhin wird darauf hingewiesen, daß durch Preiskontrollen verhindert werden soll, daß die Firmen Marktmacht vermittels zu hoher Preise ausüben. Little et al. 1970: 154.

[2108] Von acht Entwicklungsländern, in denen Standorte der Automobilindustrie auf ihre Rentabilität untersucht werden, wird in zwei Fällen ein klar positives Ergebnis mit hohem sozialen Ertrag prognostiziert. Little et al. 1970: 426-427.

[2109] Eine größere Konzentration gerade in den kleineren Entwicklungsländer bestätigt Kirkpatrick et al. 1984: 68-85; Lee 1992a: 114-116; Gillis et al. 1996: 100, 492-495, 503-504. "In developing countries, economies of scale (the decline of unit costs as output rises) may be so large relative to market size that monopoly is inevitable in some industries, while oligopoly is the rule in many others. Truly competitive markets, where not one seller or buyer has any influence over market prices, typically exist in agriculture, fishing, handicraft industries, construction, transportation, retail trade, personal services, and sometimes in banking. In much of mining, manufacturing, utilities, airlines, communications, and wholesale trade, monopoly or oligopoly are common." Gillis et al. 1996: 100. Tendenziell bestehen deshalb Nachteile, die es ggf. nötig machen, daß eine Zusammenschlußkontrolle nicht nach dem Vorbild der Industrieländern vollzogen werden kann und temporär in skalenintensiven Industriesektoren Monopole toleriert werden müßten. Gillis et al. 1996: 492-495. Siehe: **Tabelle 115** und **Tabelle 116**.

[2110] Kirkpatrick et al. 1984: 80-81. "However, insufficient information is yet available to determine with confidence the direction, let alone the magnitude, of many of the welfare effects that are occurring. One viewpoint is that these forms of concentration are, on balance, beneficial to economic development. It is argued that a mix of large-scale groups, TNC subsidiaries and public enterprises operating within concentrated markets helps to overcome the imperfections in internal markets, increases accessibility to capital and technical knowledge, and provides the blend of market stability and commercial inducement that is needed to stimulate entrepreneurial activity and economic expansion. An alternative view is that high levels of concentration have had adverse effects on the well-being of the LDCs by causing short-term welfare losses, promoting greater inequalities in wealth and income, restricting the domestic base from which entrepreneurship might be expanded, and reducing the competitive pressures that might mold technical change and innovation more closely to LDC needs." Kirkpatrick et al. 1984: 84.

auch ein Hinweis darauf, daß in Südkorea sehr früh Skalenökonomien angestrebt wurden. Im Jahre 1977 wurden 36 % der Industriegüter von Firmen hergestellt, die nicht weniger als 70 % des Marktes belieferten. Weitere 15 % der Güter wurden in Duopolen hergestellt, bei denen 2 Firmen einen 50 % Anteil des Marktes haben. Nur 14 % fielen in die Wettbewerbskategorie.[2111] Bevor ausländische Märkte erobert werden konnten, gab es 1984 in Korea zwei Firmen, die Automobile produzieren konnten, mit einem Output von 159.000 Automobilen insgesamt. Diese Anzahl lag deutlich unter der mindestoptimalen Betriebsgröße für die Automobilproduktion und implizierte Kostennachteile von 20 % gegenüber einer effizienten Massenfertigung von 250.000 Einheiten pro Modell. Nur eine Firma, die sich auf die Massenfertigung eines Modells konzentrierte, erreichte eine für Entwicklungsländerstandards relativ hohe Fertigungszahl, nämlich die 39.000 Einheiten des Hyundai Pony.[2112] In einer Anfang der achtziger Jahre umgesetzten Rationalisierungspolitik beschränkte die koreanische Regierung von 1981 bis 1986 künstlich den Markteintritt anderer Herstellung und reservierte die Kfz-Produktion den großen Herstellern Hyundai und Daewoo. Warum? Um Doppelinvestitionen zu verhindern und Skalenökonomien für die etablierten Hersteller abzusichern.[2113] Anders formuliert: Wettbewerb wird nicht ohne Limits gefördert, sondern erst einmal auf einem gewissen Niveau vermieden.[2114] Erst im Jahre 1987, als Hyundai mit seinem Pony erste Erfolge auf dem kanadischen und amerikanischen Markt zu verzeichnen hatte, wurde es Kia erlaubt, wieder seine Kfz-Produktion aufzunehmen (in den siebziger Jahren produzierte Kia schon den Kleinwagen 'Brisa' und montierte den Fiat 132, danach wurde dieses Unternehmen temporär auf die Lkw Sparte beschränkt).[2115] Kia gelang es schnell Daewoo zu überflügeln und schon 1987 und 1989 wurden eigene Mittelklassemodelle herausgebracht.[2116] Bis 1989 wurde wiederum kein neuer Markteintritt mehr genehmigt.[2117] Spätestens im Jahre 1988 ist eine skalenoptimale Produktion erreicht, mit einer Produktion von insgesamt 872.074 Wagen jährlich in Korea.[2118]

Dies steht ganz im Gegensatz zur Situation in Indonesien. Weil der indonesische Markt zu klein ist besteht dort das Problem, daß die Automobilindustrie zu fragmentiert ist, um Skalenökonomien zu erreichen, obwohl sie schon stark konzentriert ist.[2119] Toyota, der effizienteste Produzent, der zu der größten Firma (der Astra-Gruppe) gehört, produzierte im Jahr 1996 nur 8600 Automobile.[2120] Womöglich wäre es deshalb sinnvoll, die weiteren verbliebenen Firmen unter dem Dach von Astra/Toyota zu fusionieren, Export- und Leistungsanreize (vielleicht sogar Zollschutz)

[2111] Der Autor erreicht mit diesen Zahlen nicht 100 %. Yang 1991: 1-5.

[2112] Siehe für die letzten drei Sätze Fischer/Nunnenkamp et al. 1988: 74-77. Danach wurde diese Begrenzung weniger bedeutend, aufgrund dem Erfolg auf dem amerikanischen Markt.

[2113] Kim 1993: 87.

[2114] Auf dieses Problem und diese Lösung weist schon hin Little et al. 1970: 336-337.

[2115] Schon 1988 wurden 53 % der koreanischen PKW-Produktion in Kanada und den USA abgesetzt. Kim 1993: 74-

[2116] Kim 1993: 86

[2117] Das Industrieentwicklungsgesetz 1986 stuft die Fertigwarenindustrie, genauso wie dies unter dem Rationalisierungsgesetz von 1981 schon erfolgte, abermals als Rationalisierungsindustrie ein. Erst 1989 wurden die Maßnahmen aufgehoben. Kim 1993: 87.

[2118] Kim 1993: 77.

[2119] Aswicahyono et al. 2000: 226-227.

[2120] Aswicahyono et al. 2000: 227.

bereitzustellen, allerdings verbunden mit einem klaren Zeitplan, wann eine Liberalisierung erfolgt. Der subventionierte Markteintritt von PT Timor Putra Nasional war aus diesen Gründen genau die falsche Entscheidung, weil dies den Markt noch weiter fragmentierte.[2121]

Dieses Beispiel zeigt, auf welche Weise kleine Märkte die Unternehmen in Entwicklungsländern benachteiligen, zumindest solange sie nicht exportieren können. Es wäre sicher viel schwerer für die koreanischen Firmen gewesen, international wettbewerbsfähig zu werden, wenn in den achtziger Jahren 4 oder mehr Firmen eine komplette Modellpalette produziert hätten. Dann wären die Fertigungszahlen pro Modell weitaus niedriger gewesen wären mit den resultierenden Kostennachteilen, dies wird am Vergleich mit Brasilien deutlich.[2122] Deutliche Kostennachteile haben Länder in denen nur 20.000 Wagen pro Modell hergestellt werden, im Jahre 1986 etwa Argentinien, Indien, Taiwan, Türkei und Venezuela.[2123] Überhaupt keine Skalenökonomien werden in Kenya erzielt, mit drei Autoherstellern, die in reinen Montagewerken jeweils 5000 Autos jährlich herstellen.[2124] So schwer es auch ist, hier zu einer abschließende Bewertung zu kommen, weil kein Vergleich mit einem kontrafaktischen, liberaleren Entwicklungsweg möglich ist, wird geschlossen, daß die Entscheidung der koreanischen Regierung den Markteintritt zu steuern und, erst etwas später, die Konkurrenz im eigenen Land zu intensivieren, aus einer dynamisch wirtschaftspolitischen Argumentation heraus begründbar war.[2125] Auch die Wirkung von Zöllen ist erkennbar. Sie können in solchen Situationen genutzt werden, auf den heimischen Märkten Skalenökonomien zu erzielen, solange Exporte noch nicht gelingen. Sobald Exporte vorliegen, spricht wenig dagegen, eine Liberalisierung anzustreben.

Zur Frage, ob es sich automatisch um Marktversagen handelt und ob es notwendig staatlicher Eingriffe bedarf, wenn keine Skalenökonomien vorliegen: Aus dynamischer Perspektive gesehen scheint es so, daß für die Industrieländern das Erreichen von Skalenökonomien in einer Marktwirtschaft ein normaler Vorgang ist, der nicht staatlicher Eingriffe bedarf. Weiterhin kann die wirtschaftlichen Entwicklung auch über Wirtschaftszweige erfolgen, die weniger skalenintensiv sind, speziell dann wenn Faktorvorteile niedriger Lohnkosten vorliegen, zumal interventionistische Politiken nicht immer positive Wirkungen haben. Bevor also auf solche Instrumente zurückgegriffen wird, muß sich auch in Entwicklungsländern um ein Gesamtbild bemüht werden. Somit könnte in bestimmten Situationen, etwa bei kleinen Märkten, risikoadversen Finanzmärkten, sehr hohen Investitionssummen und begründeten Entwicklungsprioritäten (wobei nicht nur Nutzen, beispielsweise positive externe Effekte auf andere Unternnehmen, sondern auch Kosten beachtet werden), sowie unter Beachtung des Lenkungswissensproblems, des Problems eigennütziger Politiker und wenn Konzepte vorliegen, wie Wettbewerbsanreize (künstlich solche Anreize setzen braucht einen starken

[2121] Aswicahyono et al. 2000: 224.
[2122] Fischer/Nunnenkamp et al. 1988: 74-76. Ähnlich die Schlußfolgerungen schon in Little et al. 1970: 336-337, 424-427.
[2123] Rodrik 1988: 116; siehe: **Tabelle 84**, **Tabelle 117**, **Tabelle 118**.
[2124] Trade Policy Review Kenya 2000: 68.
[2125] Chang 1994: 122.

Staat[2126] und eine Politik der Exportorientierung) etabliert werden können, über eine temporäre Nutzung von Erziehungszölle, begleitet von anderen Maßnahmen, nachgedacht werden. Das Nicht-Vorliegen von Skalenökonomien bedeutet nicht automatisch, daß interventionistisch gehandelt werden muß.

Genauso wie für die Industrieländern kann es für die Entwicklungsländer Grund für Liberalisierung sein, skalenintensive und dadurch monopolistisch bzw. oligopolistisch verfaßte Industrien zu einem disziplinierteren Preisverhalten zu zwingen.[2127] Weil in den Industriestrukturen der Industrieländer relativ hohe marktstrukturelle Konzentrationen toleriert werden, um wohlfahrtserzeugende Skalenökonomien zu erhalten, wird Liberalisierung aus diesem Grund eingesetzt, um solche Firmen zu disziplinieren.[2128] Erst neuerdings wurden von Entwicklungsländern vermehrt Wettbewerbsbehörden gegründet, die gegen einen Mißbrauch von Marktmacht in diesen konzentrierten Sektoren vorgehen können.[2129] Dagegen wurden in den Jahrzehnten davor in Entwicklungsländern (und auch in einigen Industrieländern) u.a. Preiskontrollen angewendet, um gegen überhöhte Preise, die durch heimische Monopole verursacht wurden, vorzugehen.[2130]

4.4.4.2 Theorie der Erziehungszölle

Erziehungszölle sind Zölle, die über eine gewisse Zeitperiode heimischen Unternehmen eingeräumt werden, bis sie auf internationalen Märkten wettbewerbsfähig werden.[2131] Warum sind Zölle erst am unteren Ende der Hierarchie neoklassisch wünschenswerter außenhandelspolitischer Maßnahmen zu finden? Und restriktivere außenhandelspolitische Maßnahmen wie Quoten noch weiter hinten? Welche möglichen positiven und negativen Auswirkungen haben Zölle theoretisch auf das Erzielen von Skalenökonomien? Welche Zollwirkungen sind beim Heckscher-Ohlin Handel denkbar? Wie schon erwähnt, sind aus neoklassischer Sicht Zölle am unteren Ende der Hierarchie außenhandelspolitische Maßnahmen zu finden. Um ein potentielles Marktversagen zu korrigieren, müßte zuerst einmal das Versagen der Kapitalmärkte korrigiert werden, dann würde sich, als zweitbeste Politik eine Subvention anbieten (welche nicht zu einer Preiserhöhung führt) und ganz unten in der Hierarchie befinden sich Zölle und schließlich mengenmäßige Beschränkungen, weil diese die Märkte extrem verzerren.[2132] Warum?

[2126] So wie das 'tight performance monitoring system' in Korea. Chang 1994: 114. Wiewohl schwächer als in Japan, hebt den staatlichen Zwang in Korea, aber auch die enge Abstimmung mit dem privaten Sektor hervor Pack/Westphal 1986: 99; siehe auch die Ansprüche an eine erfolgreiche Industriepolitik in Rodrik 2004: 17.

[2127] So im großen und ganzen die Diskussion in Little et al. 1970: 149-154, 336-337.

[2128] Großmann et al. 1998: 24-25, 72-73.

[2129] Für eine Liste siehe WTO 1997: 46.

[2130] Preiskontrollen wurden für die Bereiche vorgeschlagen, in denen Importe nicht die heimischen Preise disziplinieren können. Little et al. 1970: 336-337. Zur desaströsen Wirkung von zu rigide angewandeten Preiskontrollen in Indien siehe Lall 1987: 31. In Korea wurden noch 1986 für 110 Güter Preiskontrollen verwendet: Mehl, Zucker, Kaffee, Pfeffer, Elektrizität, Gas, Stahl, Chemikalien, Kunstfasern, Papier, Medikamente, Nylonstrümpfe, Automobile und Fernseher. Amsden 1989: 17. Auch Industrieländer verwandten bis Anfang der siebziger Jahre Preiskontrollen, siehe für die USA Zinn 1978.

[2131] Diese Definition wird entnommen Balassa et al. 1971: 75.

[2132] Meier 1995: 475.

Folgende statische, partialanalytisch beschränkte Effekte von Zöllen können unterschieden werden: (1) Der Produktions- oder Protektionseffekt: Der heimische Output steigt um einen bestimmten Grad an und der heimische Preis für die Produkte steigt an. (2) Ein Konsumptionseffekt: Der Konsum fällt. (3) Es gibt einen Effekt auf die Importe und die Zahlungsbilanz. Die Importe fallen gemäß den Effekten auf das Output und den Konsum. (4) Einnahmeeffekte durch die staatlichen Zolleinnahmen. (5) Verteilungseffekt. Einkommen wird von heimischen Konsumenten auf heimische Produzenten umverteilt.[2133] Statisch und partialanalytisch werden Zölle abgelehnt, weil sie sowohl die Anreize für Produzenten als auch Konsumenten verändert. Die heimischen Produzenten erreichen zwar eine höhere Produktion, es wird aber davon ausgegangen, daß sich diese verteuert bis zu einem Punkt an dem die Grenzkosten mit dem durch den Zoll erhöhten Preis übereinstimmen. Dadurch werden zusätzliche Einheiten eines Gutes produziert, welches billiger aus dem Ausland bezogen werden könnte. Die Konsumenten haben durch den zollinduziert höheren Preis einen Verlust, wodurch sie zuwenig vom Gut konsumieren. Insgesamt entsteht ein Wohlfahrtsverlust für die Wirtschaft.[2134] In einem allgemeinen Gleichgewicht läßt sich ebenso ein Wohlfahrtsverlust zeigen (selbst wenn die Einkünfte durch Zölle den Konsumenten ausgezahlt werden).[2135] lmportkontingente bzw. mengenmäßige Beschränkungen werden deshalb als noch problematischer angesehen, weil sie bei einem Nachfrageansteig (bzw. Preisanstieg) nicht zulassen, daß das ausländische Güterangebot diese Lücke schließt und damit einen weiteren Preisanstieg verhindern kann, sodaß die heimischen Produzenten ihre ineffiziente Produktion weiter ausweiten.[2136] Anhand dieser Standardmodelle sind Subventionen deshalb vorzuziehen, weil sie zwar die Produktion erhöhen, dafür das Preisniveau erhalten bleibt und dadurch Konsumentenverluste umgangen werden können.[2137]

Weiterhin werden mit Zöllen die Pareto-Optimalbedingungen nicht mehr erreicht. Denn die marginale Transformationsrate für die heimische Produktion, die marginale Grenzrate der Substitution für den Konsum und die marginale Transformationsrate gleichen sich nicht mehr aneinander an.[2138]

Die Liberalisierung, also ein Zollabbau, führt aus neoklassischer Perspektive zu einem statischen Effizienzgewinn, weil die damit verbundenen wohlfahrtsreduzierenden Verzerrungen der heimischen Preise rückgängig gemacht werden.[2139] Exportsubventionen werden aus exakt denselben Gründen wie

---

[2133] Corden 1974: 7.

[2134] Krugman/Obstfeld 1997: 196-197. Ähnlich Corden 1974: 5-7: Johnson 1971: 94.

[2135] Krugman/Obstfeld 1997: 210-212.

[2136] Sauernheimer 2004: 10-11.

[2137] Rose/Sauernheimer 1999: 589.

[2138] Corden 1974: 6; Johnson 1971: 90; Baldwin 1992a: 806. Ausführlich und genau Gerken 1999: 22-29. Mit dieser Pareto-Perspektive läßt sich weiterhin behaupten, daß die einseitige Marktöffnung eines Landes immer zu einer Wohlfahrtssteigerung führt. Das gilt selbst dann, wenn sich der Rest der Welt protektionistisch verhält. Nach dem Pareto-Modell verändern sich durch den Protektionismus der anderen Ländern nur die Preisvektoren, durch den Handel kommt es zu einer Angleichung der marginalen Transformationsraten und dies wird als Wohlfahrtssteigerung angesehen. Um die Wohlfahrt der Welt zu steigern, müssen aber auch die anderen Länder die Zölle abbauen. Gerken 1999: 27-29.

[2139] Krugman/Obstfeld 1997: 220.

der Zoll abgelehnt, denn auch hier steigt die Produktion künstlich induziert an und weil der Export befördert wird, steigen auf dem Heimatmarkt die Preise zu Ungunsten der Konsumenten.[2140]

Gemäß Heckscher-Ohlin Modell sind die Wirkungen von Zöllen schwieriger einzuschätzen: Generell erhöht der Zoll den 'Wohlstand' des Faktors, der in dem geschützten Sektor intensiv eingesetzt wird und der 'Wohlstand' des anderen Faktors verringert sich.[2141] Vor der Entwicklung des Stolper-Samuelson Modell wurde noch davon ausgegangen, daß ein solch breiter Effekt auf einen Produktionsfaktor (und die damit verbundenen Einkommen) durch Zollschutz kaum möglich sei.[2142] Von Stolper/Samuelson wird aber argumentiert, daß ein landintensives Land, wie Australien, durch Zollschutz den Arbeitslohn für Arbeiter erhöhen kann, wenn damit der absolute Rückgang des Lohnes durch die Abwanderung von Kapital weg von Arbeit hin zum Faktor Land abgemildert wird.[2143] Dies mag rational sein in einem Land, welches, trotz hoher Arbeitslöhne Vorteile bei der landintensiven Produktion hat. Vorstellbar wäre aber auch eine Heckscher-Ohlin Zollliberalisierung, die genau andersherum wirkt und ein Zollabbau für verarbeitete Güter dazu führt, daß die Löhne sinken und mehr Kapital hin zum Faktor Land fließt, wenn dort Arbeiter effektiv eingesetzt werden können (und das Lohnniveau sozial tragbar erscheint). Dies macht strategische Möglichkeiten des Zolleinsatzes auf der Ebene einer gesamten Volkswirtschaft anhand eines neoklassischen Modells sichtbar.

Differenziert werden Zölle in der zweitbesten Welt konzipiert. Wenn in einer 'second best'-Situation das Erreichen des Pareto-Optimum durch das Vorliegen von heimischen Verzerrungen nicht möglich ist, etwa durch Externalitäten, die als Begründung für eine Zollpolitik angeführt werden, ist es nicht ratsam Zölle einzusetzen.[2144] Anhand von Modellen kann gezeigt werden, daß wenn private und soziale marginale Kosten aufgrund von Externalitäten divergieren, die Angebotskurve niedriger liegt als ohne das Vorliegen dieser Externalitäten. Durch Subventionen könne, ohne daß in die Konsumpreisniveaus für heimische und importierte Produkte eingegriffen wird, dasselbe Outputniveau wiederhergestellt werden.[2145] Wird ein Zoll eingesetzt, um diese Verzerrung zu korrigieren, führt dies zu negativen Effekten auf den Konsum, welches somit zu einer weiteren Verzerrung führt, die ebenfalls korrigiert werden müßte. Bemerkenswert ist, daß auch in der 'second best' Welt der Verlust an Konsum größer sein kann, als der durch Zoll erzielte Gewinn durch den Produktionseffekt.[2146] Aus

[2140] Krugman/Obstfeld 1997: 197-198.
[2141] Zweifel/Heller 1997: 395.
[2142] Corden 1974: 94.
[2143] Dahinter steht weiterhin die Annahme, daß die Verschiebung des Kapitals von Arbeit zu Land proportional mehr Arbeiter freisetzt, als bei der Landarbeit eingesetzt werden würden, sodaß dort die Löhne absinken würden, wobei dies unerwünscht ist und durch die Zölle verhindert werden soll. Stolper/Samuelson 1941/1942: 73; siehe Corden 1974: 96-98.
[2144] Corden 1974: 7-11; Johnson 1971: 90.
[2145] Corden 1974: 9-11.
[2146] Corden 1974: 5-13, 18-19; Johnson 1971: 91-92.

diesen Gründen werden Subventionen (und Steuern) gegenüber Zöllen als erstbeste Maßnahmen bevorzugt.[2147]

Die einzige, auf breiter Ebene von der neoklassischen Theorie akzeptierte Abweichung von der These, daß Zölle Wohlfahrtsverluste auslösen, ist der Fall eines großen Landes, welches wie ein privates Monopol auf dem heimischen Markt auf dem Weltmarkt agieren kann und mit einem Exportzoll auf seine Exportware seinen Wohlfahrt maximieren kann ('Optimalzolltheorie').[2148] Solche Fälle gibt es nur im Einzelfall: Beispielsweise stellt Kenya 70-80 % der Weltproduktion von Pyrethrum (ein natürliches Insektizid) her.[2149]

Auch folgendes wird in der Literatur erwähnt: Zölle sind effizienter als Subventionen, wenn es darum geht Importe zu verringern.[2150] Und für Entwicklungsländer mögen Subventionen schwerer einsetzbar sein, weil ihnen die Gelder dazu fehlen (hier werden Steuererleichterungen als Alternative vorgeschlagen, das überzeugt aber nicht ganz).[2151]

Wie dem auch sei, die Diskussion weiterer Argumente wird etwa von Neoklassikern wie Johnson (1971) unter ein anderes Label abgeschoben, so wird zum Beispiel das Ziel der Selbstversorgung in die Rubrik 'Non-Economic Arguments for Protection' eingeordnet, wobei dann von vorneherein angenommen wird, daß damit in die Welt des 'second best' abgetaucht wird[2152] und es scheint ausgemacht, daß es für die Gesellschaft Wohlfahrtseinbußen gibt.[2153]

Daß es Wohlfahrtseinbußen gibt, ist aber nicht in allem Fällen klar, denn in diesen Modellen wird das simple, oben bereits erwähnte Argument ignoriert, daß sich Zölle dann lohnen, wenn die statischen Kosten durch eine verzerrte Resourcenallokation durch spätere dynamische Wohlfahrtsgewinne wieder kompensiert werden können.[2154] Ein Beispiel zur Automobilindustrie in Korea und Indonesien wurde eben genannt. Weiterhin ist zu erwähnen, daß die Theorie strategischer Handelspolitik,

---

[2147] Johnson 1971: 92-93, 95; Donges 1981: 34. Dies gilt nur unter den Bedingungen, daß Subventionen finanziert werden können durch nichtverzerrende Steuern, die Besteuerung keinerlei Kosten verursacht und auch nicht die Subventionierung und daß die einkommensverteilenden Effekte, etwa der Besteuerung, vernachlässigt werden können. So: Corden 1974: 42.

[2148] Wobei dies die weltweite Wohlfahrt verringert. Siehe die detaillierte Darstellung dieses Konzepts quer durch die Wirtschaftsgeschichte in Gerken 1999a: 31-38; siehe auch Baldwin 1992a: 807.

[2149] Trade Policy Review Kenya 2000: 59.

[2150] Johnson 1971: 95.

[2151] Johnson 1971: 93.

[2152] Johnson 1971: 93.

[2153] Corden 1974: 16-17. Siehe hierzu auch Abschnitt 'J', Punkt 8, Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen.

[2154] Vgl. die folgende Stellungnahme zu Erziehungszöllen mit klarem Pareto-bezug sowie einer Unterscheidung zwischen statischen und dynamischen Prozessen: "We have considered the so-called static or allocative costs of protection which result from distortions in relative prices due to the application of protective measures. The infant industry argument tells us that an industry should nevertheless be protected if this cost is recouped as a result of productivity increase over time. (...) Whichever formulation is chosen, the gist of the matter is that the present (static) cost of protection is accepted for the sake of future (dynamic) benefits..." Balassa et al. 1971.

teilweise zumindest, wohlfahrtserhöhende Effekte von Zöllen berechnet.[2155] Nur sind nicht immer die Bedingungen und ein sachlicher Anlaß für einen solchen dynamischen Einsatz der Zölle vorhanden.

Unklarheit herrscht im Bereich der Neoklassik über die tatsächliche Größe der Wohlfahrtsauswirkungen von Zöllen.[2156] Mal scheinen die Einbußen durch Zölle garnicht so weitgehend zu sein. So könne ein "second best optimum tariff" gefunden werden, der zur Korrektur heimischer Verzerrungen eingesetzt wird, der etwas niedriger angesetzt wird, um Konsumentenverluste zu minimieren.[2157]

Aus der common sense Perspektive sind die Zollwirkungsmodelle somit nicht gänzlich überzeugend:

Wohlfahrtseinbußen wären etwa geringer, wenn der heimischen Produktion bei ihrer durch den Zollschutz ausgelösten Produktionssteigerung nicht so weitgehende Ineffizienzen zugrundeliegen würden, wie dies angenommen wird (dies wird simplerweise aus der Abweichung vom Gleichgewichtspreis geschlossen). Je höher die Effizienz der Industrie, desto geringer würde der Verlust durch den Zoll wiegen (daß der Staat den Konsumenten die Zolleinahmen überweisen würde, wird hier nicht als realistisch angesehen[2158]), wobei allerdings dazukommen muß, daß die heimischen Unternehmen zusätzlich darauf verzichten müßten, ihre Preise auf das neue, vom Zoll eingeräumte Preisniveau zu erhöhen.

Von Corden (1974) wird zur Einschätzung der Zollwirkungen auf den Modellcharakter dieser normativen Vorgaben der orthodox neoklassischen Theorie hingewiesen. Er fordert die Wirtschaftswissenschaftler auf, anstatt auf der Modellebene die Auswirkungen einzelner Zölle zu untersuchen, Länderstudien hinzuzuziehen, um die Anreizeffekte der gesamten Zollstruktur abzuschätzen.[2159] Und immerhin akzeptieren auch liberale Autoren ein Erziehungszollargument, das auf einer dynamischen Perspektive beruht, wenn die Verzerrungen bzw. Veränderungen der Preisniveaus nicht ganz so groß sind.[2160] Es könnte also in bestimmten Fällen durchaus so sein, daß

[2155] Schon oben wurden die Beispiele in einer Fußnote näher beschrieben. Rekurriert wird hier auf Richard E. Baldwin und Paul Krugman in Piazolo 1994: 43.

[2156] "Die abgeleiteten Wohlfahrtseffekte bedürfen einer Relativierung". Dort wird weiterhin bereits, siehe unten, einer Argumentation gegen Zölle verwendet, die auch negative dynamische Effekte dieser auf den Wettbewerb etwa erwähnt. Rose/Sauerheimer 1999: 582.

[2157] Corden 1974: 18-20. Das Standardbeispiel für Verzerrungen sind negativ zu bewertende externe Effekte durch die Verschmutzung, durch die unterschiedliche individuelle und soziale Kosten entstehen: "but the basic idea remains that the tariff would impose a new divergence between private and social cost in the process of offsetting an existing disadvantage." Corden 1974: 13. Siehe dazu auch die 'second best'-Diskussionen in Meade 1955. Bis heute wird sich an diese Diskussionen erinnert und zugestanden, daß wenn 'second best'-Bedingungen vorliegen, ein Optimalzoll oder eine Exportsteuer die Wohlfahrt erhöhen kann. Baldwin 1992a: 809.

[2158] Dies verringert die Wohlfahrtseinbußen. Teilweise wird in den Modellen sogar unterstellt, daß der Staat die Zolleinnahmen als Pauschalbeträge ('lump sum') zurückgibt. Rose/Sauernheimer 1999: 582, 589.

[2159] Corden 1971: 71-72.

[2160] Balassa et al. 1971: 75, 76-78. Das Erziehungszollargument wird auch akzeptiert in Balassa 1971: 187. Dort wird, neben einem Erziehungszoll für einzelne Industrien, generell ein moderater Zollschutz ebenso für sinnvoll erachtet, um die verarbeitende Industrie zu fördern. Dieser Zollschutz soll aber nicht diskriminierend angewendet werden und auf einer Ebene von höchstens 20 % angesiedelt sein. Balassa 1971: 187. Insgesamt gesehen ist dies eine im großen und ganzen überzeugende Argumentation, die allerdings die Möglichkeiten

negativen Effekte weniger groß sind, daß die heimischen Unternehmen durch Zölle in ihrer Investitionstätigkeit angeregt werden und Produktivitätszuwächse stattfinden, die zu niedrigeren heimischen Verbraucherpreisen führen, wobei später dann Exporte erfolgen.

Dieselben liberalen Autoren kritisieren diese Argumente aber richtigerweise auch, weil dieser Idealfall nicht immer eintreffen muß. Den dynamischen Wohlfahrtsgewinnen könnten nämlich auch dynamische Wohlfahrtsverluste entgegengestellt werden. Es muß also ebenso gefragt werden, ob Erziehungszölle und die Außenhandelspolitik nicht die gegenteilige Wirkung haben kann, nämlich, daß sie Produktivitätsgewinne über die Zeit hemmt. Dies kann etwa dadurch geschehen, daß die Firmen annehmen, daß der Schutz niemals aufgehoben wird ("there are generally no expectations for the removal of protection").[2161] Zölle und Schutz können also durchaus auch aus dynamischer Perspektive kontraproduktiv wirken, das Erzielen von Skalenökonomien verhindern, technischen Wandel durch verminderten Wettbewerb verzögern und somit das Gegenteil bewirken, was ihnen ebenfalls aus dynamischer Perspektive zugesprochen werden kann.[2162]

Letztendlich bleibt es damit von einer Reihe von Faktoren abhängig, ob Zollschutz sinnvoll eingesetzt werden kann. Wichtig ist u.a. die Industriestruktur, damit u.a. verbunden der erreichte Effizienzgrad, das Preisverhalten der Industrie und schließlich die allgemeine Ausrichtung der Wirtschaftspolitik, wobei eine exportorientierte Politik eingesetzt werden kann, um dynamischen Wohlfahrtsverlusten entgegenzusteuern.

4.4.4.3 Zollschutz und Direktinvestitionen

Wenn die Theorieannahmen gewechselt werden und nicht mehr die neoklassische Theorie internationalen Handels ausschlaggebend ist, sondern angenommen wird, daß die Staaten um das mobile Finanzkapital auf weltweiter Ebene konkurrieren, wird eine weitere potentiell wohlfahrtssteigernde Verwendungsmöglichkeit von Zollschutz deutlich. Dadurch, daß Marktzugang für Unternehmen durch Zollschutz erschwert wird, wird das Interesse geweckt, durch Direktinvestitionen Marktzugang zu erhalten, speziell dann, wenn ein Land groß genug ist und Absatzmöglichkeiten verspricht: Dieser erfolgt durch den Aufbau einer neuen Fabrik, die Übernahme von lokalen Firmen oder Joint Ventures. Entschließen sich die Firmen dazu, werden zudem die Profitaussichten durch die Schutzbarrieren erhöht. Zölle stellen somit einen Anreiz dar, in diesem Land zu investieren. Genannt werden solche Investitionen oft 'tariff jumping investments'. Beispiel

---

staatlicher Politik nicht thematisiert und ein wenig zu oft darauf hinweist, daß nur die naheliegenden komparativen Vorteile für den anzustrebenden Entwicklungspfad aussschlaggebend sind.

[2161] Dies dürfte man eigentlich nicht mehr als Erziehungszoll bezeichnen, weil damit eben ein dynamischer Prozess der Produktivitätsverbesserung geschützt werden soll und der Zoll später wegfallen muß. Balassa et al. 1971: 75.

[2162] Balassa et al. 1971: 75-80, 98; so auch Rose/Sauernheimer 1999: 582-583.

dafür ist Brasilien mit seiner Maschinenbau-, Automobil- und Luftfahrtindustrie, die von Anbeginn an mit diesem Prinzip relativ erfolgreich angelockt werden konnte.[2163]

4.4.4.4 Skalenökonomien und Liberalisierung bei nicht-perfekten Märkten

Skalenökonomien bieten ein überzeugendes Argumente gegen Liberalisierung, denn wenn durch Liberalisierung und höhere Importe der Output heimischer Industrien kontrahiert, können ehemals erzielte Skalenökonomien nicht mehr erreicht werden oder es wird verhindert, daß in Zukunft solche Ökonomien erreicht werden. Dies würde zu einem Rückgang der Wohlfahrt führen.[2164] Gefürchtet wird zudem der Effekt, daß durch Liberalisierung vor allem moderne, skalen- und gleichzeitig kapital- und wissensintensive Sektoren kontrahieren, sodaß Skalenökonomien, positiv bewertbare Externalitäten für andere Firmen und höhere Profite als im Rohstoffbereich ausbleiben.[2165] Dieser Effekt mag zudem für die Entwicklungsländer wahrscheinlicher sein, weil dort die Industriebereiche konzentrierter zu sein scheinen. Für Korea wurde dies oben gezeigt, in Lateinamerika gehörten in den siebziger Jahren Tabak, Eisen- und Stahl, Gummiprodukte, Papierprodukte, Zement, Kunstfasern und Getränke tendenziell zu den konzentrierten Bereichen. Hier gibt es aber signifikante Unterschiede zwischen den Ländern und Branchen, sodaß denkbar ist, daß immerhin mehrere Firmen in einem Bereich aktiv sind. Viele für diese Diskussion wichtige Fakten bleiben somit unklar bzw. können schwer generalisiert werden[2166]:

Die kleinen internen Märkte können somit, trotz Zollschutz, dazu führen, daß die Firmen zu klein sind, um optimale Skalenökonomien zu erreichen. Ein plausibles Argument von Seiten der neoklassisch liberalen Seite besagt zudem, daß die hohen Preisniveaus, die der Zollschutz verspricht, ausgerechnet dazu führen, daß zuviele Firmen in den Markt eintreten, die aber dann kaum optimale Skalenökonomien erreichen und gegenseitig höhere Kosten auslösen.[2167] Dies wird beispielsweise sichtbar an der Automobilindustrie in vielen kleinen Entwicklungsländern[2168] und an der Papier- und Zellstoffindustrie Brasiliens vor der Restrukturierung in den neunziger Jahren.[2169] In anderen Fällen gab es sicher auch skalenoptimal angelegte Projekte, darauf deuten die hohen Konzentrationswerte ebenso hin.[2170] Empirisch klar scheint weiterhin, daß in den Entwicklungsländern, wenn konzentrierte

---

[2163] Bergman/Malan in Balassa et al. 1971: 134; siehe auch Corden 1974: 218-219; aus heutiger Sicht beschreibt dies als eine Möglichkeit Kapital und Investitionen anzulocken: Gerken 1999: 27-29; als Motivation multinationaler Konzerne in ausländischen Märkten aktiv zu werden, wird aufgezählt: "To overcome government-mandated trade or investment barriers." Dunning 1997: 50. Siehe ebenso den Länderteil Brasilien in Abschnitt 'G'.

[2164] Rodrik 1988: 110-111.

[2165] Rodrik 1988: 110-111.

[2166] Kirkpartrick et al. 1984: 73. Siehe: **Tabelle 115** und **Tabelle 116**. "It appears, however, that imperfect competition is in fact more pervasive in the industrial sectors of the developing countries than of the developed ones." Rodrik 1988: 112.

[2167] Rodrik 1988: 115.

[2168] Siehe: **Tabelle 117**, **Tabelle 118**.

[2169] Siehe Abschnitt 'G'.

[2170] Aber gab sicher auch viel zu groß dimensionierte Projekte, die weder durch den Binnenmarkt noch durch Exporte aufrechtzuerhalten waren, die sogenannten Weißen Elefanten. Rodrik 1988: 115.

Märkten vorlagen, dort durchaus höhere Profite gemacht wurden, wenigstens in den siebziger Jahren.[2171]

Prinzipiell ist in solchen komplexen Konstellationen einerseits skalenoptimaler andererseits zu kleiner Firmen aus dynamischer Perspektive beides denkbar, Wohlfahrtsgewinne und Wohlfahrtsverluste durch Liberalisierung, in den Worten von Dani Rodrik (1988):

"In the presence of imperfect competition and increasing returns to scale, trade liberalization is compatible both with a magnification of the welfare gains *and* with welfare losses. It all depends on how the economy is expected to adjust, which in turn depends on the frustrating ambiguities of oligopoly theory. At one extreme, we could imagine that free entry eliminates all excess profits and that liberalization rationalizes industry structure by reducing the number of firms and forcing the remaining down their average cost curves. In such a view of the world, the benefits of trade liberalization can easily amount to several times the usual Harberger triangles. (...) But at the other extreme, we can imagine a world in which the contracting sectors tend to be those with supernormal profits and unexploited industrywide scale economies. The protectionists' fears may then well be justified."[2172]

Wohlfahrtsgewinne durch Liberalisierung können somit dann erzielt werden, wenn dadurch Hochkostenproduzenten zum Marktaustritt gezwungen werden und die restlichen Unternehmen dadurch die Chance erhalten, ihren Output zu erhöhen und dadurch größere Skalenökonomien erzielen können, wobei sie dies schließlich sogar dazu nutzen könnten, um auf dem Weltmarkt zu expandieren. Dies hängt aber davon ab, ob genügend Firmen den Markt verlassen und es leicht fällt, den Markt zu verlassen ('free exit'[2173]).[2174] Dies könnte als Rationalisierung oder Restrukturierung bezeichnet werden (letzteres, wenn man versuchte, etwas mehr Produktionsstätten zu retten), worauf auch der Staat Einfluß nehmen kann.[2175] Wenn dagegen die meisten Firmen am Markt präsent bleiben, ist eine Expansion der Industrie insgesamt nötig, um Skalenvorteile zu erhöhen. Treten bei einer Liberalisierung unter solchen Umständen zuwenig Firmen aus dem Markt aus, ergeben sich Wohlfahrtsverluste.[2176] Im beiden Fällen können Exporte zu einer Outputerhöhung verhelfen, dies

---

[2171] Kirkpatrick et al. 1984: 76-77.

[2172] Rodrik 1988: 110-111.

[2173] "Taken literally, this scenario implies that whole factories are dismantled, sold piecemeal at full economic value in perfect markets, and ultimately used to enhance the productive capacity of expanding firms in the same sector or in others." Rodrik 1988: 130.

[2174] Rodrik 1988: 110, 127-128.

[2175] Zum verbreiteten staatlichen Einfluß auf die Restrukturierung, obwohl dort nicht gern gesehen, siehe die Weltbankpublikation von Pomerleano et al. 2005.

[2176] D.h. konkret, daß Profite und Outputmengen zurückgehen. Nur dadurch, daß signifikante Renten (3,2 %) für die Automobilindustrie angenommen werden, werden hier insgesamt gesehen keine Rückgänge der Wohlfahrt berechnet (dies wird aber etwa bei Haushaltsgeräten festgestellt). Rückgang des Outputs liegt in der Automobilindustrie bei 'freiem Markteintritt' bei - 7,2 % (Profit - 3,2), in einer Cournot Situation - 7,5 % (Profite - 3,2), bei 'collusion' - 0,2 % (Profite - 1,9 %). Weiteres Resultat ist, daß bei 'free exit' das Ergebnis erzielt wird, daß die Preisniveaus ansteigen, sodaß die Vorteile der Liberalisierung nicht den Konsumenten, sondern den Produzenten zukommen. Siehe die modellhafte Untersuchung einer möglichen Handelsliberalisierung in der Türkei. Rodrik 1988: 122, 126, 129-130. Interessanterweise

muß aber gelingen und ist speziell in vielen erstmalig geschützten Bereichen nicht einfach.[2177] Bei einer Rationalisierung und Restrukturierung stellt sich auch die Frage, wieviel dieser Firmen und Arbeitsplätze gerettet werden können.[2178] Wenn die Industrie großteils ineffizient und nur eine Kontraktion zu befürchten ist, können Zölle dazu dienen wenigstens ein Teil dieser Industrie zu erhalten, bis sich diese etwa modernisieren läßt. Die wäre aber eine 'passive' Nutzung von Zöllen, weil dies Wohlfahrt auf einem bestimmten Niveau erhalten hilft, kaum aber dynamische Prozesse erwarten läßt. In Abschnitt 'G' wird ein partiell angelegter, passiver Zollschutz für afrikanische Länder als begründbar angesehen.

Hier kann keine Überblick über empirische Studien zu diesen Argumenten Rodriks (1988) gegeben werden, weil sich hierzu, eben dem dynamischen Strukturwandel unter Bedingungen progressiver Liberalisierung in Entwicklungsländern, keine ausreichend komplexen und detailgenauen Langzeituntersuchungen finden.[2179] Das Ergebnis einer Studie sei wiedergegeben: So hat es, als Reaktion auf die relativ umfassende Liberalisierung in Chile seit den 1970ziger Jahren, keine Zunahme der Marktaustritte ('exit rates') gegeben. Es war aber durchaus der Fall, daß die Fabriken teilweise ihre Produktion stoppten, aber später auf die Produktion anderer Güter umstellten (ein schöner Beweis für die These Walter Euckens von der Flexibilität des modernen Produktionsapparates). Nur die Markteintritte sanken ab und wenn es zusätzliche Markteintritte gab, waren diese größer als zuvor, sodaß sich die Skalenökonomien allein dadurch etwas verbesserten.[2180] Dazu wird die Beobachtung gemacht, daß die Industrien wettbewerbsfähiger als U.S. Industrien sind, auch in den Bereichen, die nicht zunehmenden Importen ausgesetzt waren.[2181]

4.4.4.5 Die ambivalenten Wirkungen von Zollschutz: Hamilton vs. List

Auch ohne über die theoretischen Grundlagen des zwanzigsten Jahrhunderts zu verfügen wurden von Alexander Hamilton (1791) und Friedrich List (1841) die Vorteile und Nachteile von Zöllen bzw. das Erziehungszollargument bereits auf dem hier erreichten Argumentationsniveau differenziert diskutiert.[2182] List (1841) war sich nicht nur über die positiven, sondern auch die negative Folgen einer

---

kommt Rodrik zu der Feststellung, daß ein Zollschutz von 25 % verhindern kann, daß eine Liberalisierung wohlfahrtszerstörend wirkt und schließt, daß eine deutliche Liberalisierung in den Entwicklungsländern möglich wäre, trotz nicht-perfektem Wettbewerb. Rodrik 1988: 130.

[2177] Rodrik 1988: 122.

[2178] Problematisch ist, daß bei vielen der geschützten skalenintensiven Industrien gemäß dem (einfachen konzipierten) Paradigma der komparativen Vorteile für Entwicklungsländer angenommen wird, daß sie hier nicht über Vorteile verfügen d.h. eben Exporte nicht zu erwarten sind und somit eine Kontraktion nach der Liberalisierung in Kauf genommen müsse, ohne sich viel Gedanken über Restrukturierung zu machen. Rodrik 1988: 122.

[2179] Siehe die wenig aussagekräftigen Studien über Mexiko, Marokko, Kolumbien und die Türkei in Tybout/Westbrook 1996. Oben wurde schon die These von Tybout/Westbrook (1996) kritisiert, daß die Kostensteigerungen bei suboptimaler Produktion moderat seien. Tybout/Westbrook 1996: 111-112.

[2180] Tybout 1996: 215.

[2181] Tybout 1996: 215.

[2182] Hamilton 1791; List 1841: 541. Es ist kaum überzeugend, sie einfach als Abweichler ('heretics') abzustempeln. So aber Johnson 1971: 84. Weiterhin wird dieses Argument von John Stuart Mill erwähnt: "The only case in which, on mere principles of political economy, protecting duties can be defensible, is when they are imposed temporarily (especially in young and rising nations) in hopes of naturalizing a foreign industry, in itself suitable to the circumstances of the country. The superiority of one country over another in a branch of production

protektionistischen Politik bewußt. In bezug auf Deutschland konstatiert er, daß die negativen Folgen nicht zutrafen. Es wird dargelegt, daß Schutzzölle von 20 % bis 60 % auf Manufakturwaren in Deutschland einen Boom bezüglich solcher Waren auslösten und er stellte ebenso fest, daß die Gefahren des Zollschutzes nicht vorlagen, denn, einmal abgesehen von einer kurzen Zeitspanne in der dies zutraf, stiegen die Preise für die Konsumenten aufgrund der internen Konkurrenz nicht auf die vom Zollschutz ermöglichten hohen Preisniveaus heran und die Qualität der Produkte ließ ebenfalls nichts zu wünschen übrig.[2183] Diese Schutzpolitik könne als Erfolg angesehen werden, wenn begründet werden könne, daß eine solche Entwicklung ohne Zölle nicht auf diese Art und Weise erfolgt wäre. List ist weiterhin darauf bedacht, daß dieser protektionistische Zustand temporär bleibt. In bezug auf die internationale Ebene wünscht er, daß die Ländern einen ausgeglichenen Handel miteinander treiben und sich gleichermaßen Rohstoffe und Manufakturprodukte abnehmen.[2184] Ob dagegen Hamilton (1791) begründeterweise die Einführung von Zöllen vorschlug, kann in bezug auf bestimmte Sektoren bestritten werden. Als Präsident Jefferson 1807 aus politischen Gründen ein Embargo gegen englische Güter beschloß, führte dies zu einem Aufschwung der amerikanischen verarbeitenden Industrie.[2185] Inwieweit die spätere Einführung von Zöllen, ab 1824, wirklich zu Verbesserungen geführt hat, wird in Untersuchungen, beispielsweise für die Baumwolltextilindustrie, bezweifelt.[2186] Der Schutz der amerikanischen Baumwollindustrie zog keine signifikanten Lerneffekte nach sich und führte sogar zur einer relativen Stagnation.[2187] In bezug auf den frühen Industrialisierungsprozess in Europa ist es schwierig eine generell positive Wirkung von Zöllen festzumachen. Zwar haben die 1873 in vielen großen Ländern erfolgten Zollerhöhungen, darunter in Deutschland, sicher nicht extrem nachteilig gewirkt. Daraus ein noch heute allgemein gültiges Argumente für den Zollschutz zur Beschleunigung des Entwicklungsprozesses zu konstruieren ist aber aufgrund der speziellen Umstände schwierig. So konnten sich auch kleine Länder mit niedrigeren Zollniveaus wirtschaftlich schnell entwickeln, obwohl sie zuerst einmal von Rohstoffexporten geprägt waren. Dies lag jedoch deutlich erkennbar daran, daß damals noch viele entscheidende Erfindungen gemacht werden konnten und sich kleine Länder damit erfolgreich auf Nischenmärkten etablieren konnten und dadurch ein schnelles Aufholen möglich war.[2188] Diese Bemerkungen richten sich auch skeptisch gegen Chang (2002), welcher den Erziehungszölle bzw. dem Zollschutz in dieser Zeitperiode der Geschichte der

---

often arises only from having begun it sooner. There may be no inherent advantage on one part, or disadvantage on the other, but only a present superiority of acquired skill and experience." Corden 1974: 248.

[2183] Weiterhin hat die Landwirtschaft ihre Produkte zu höheren Preisen absetzen können. List 1841: 499-500. Damals wird geplant und argumentativ verteidigt, daß die deutschen "Runkelrüben-Zuckerfabriken" nicht "dieses Bedürfnis im Wege des Tausches mit den Ländern der heißen Zone auf vorteilhaftere Weise als durch Selbstproduktion" verschafft. List 1841: 543. Dies ist die Geburt des Zuckerprotektionismus, der bis heute besteht, nun auf EU-Niveau. Von Lundvall (1992) wird List zutreffenderweise als Vorläufer der 'National Systems of Innovation'-Theorie bezeichnet.

[2184] Wiewohl es ihm um die generelle Ausweitung von Handel geht, im Zollverein mit Österreich sogar um "vertragsmäßig wechselseitige Konzession", ist er aber auch der bilateralen Zusicherung von Märkten nicht abgeneigt, so sollten die Holländer in Deutschland Kolonialwaren absetzen, dafür aber im Gegenzug ihre Maschinen nicht in England kaufen, sondern einen Zoll gegenüber England erheben. Ebenso sollten die türkischen Provinzen "zum Vorteil der Manufakturindustrie und ihres auswärtigen Handels" ausgebeutet werden. List 1841: 549, 542, 538-550.

[2185] Gillis et al. 1996: 502.

[2186] David 1975: 165-168.

[2187] David 1975: 165-167.

[2188] Siehe in diesem Sinne die detailreiche Studie von Menzel 1988: 523-580.

Industrieländern eine positive Rolle, neben anderen wirtschaftspolitischen Spielräumen, einräumt. Er gesteht allerdings ebenso ein, daß Zölle nicht das einzige, geschweige den wichtigste wirtschaftspolitische Instrument dieser Zeit waren.[2189] Zuletzt ist bemerkenswert, daß die damaligen Kolonien und Japan damals zu niedrigen Zöllen gezwungen wurden.[2190]

4.4.4.6 Fazit: Neoklassik, Skalenökonomien und Zölle

Zusammengefaßt leiten sich Gründe für die Ablehnung von Zöllen von neoklassischen Modellen her, die einen wichtigen Orientierungspunkt darstellen. Nicht zuletzt deshalb, weil es auch dem common sense einleuchtet, daß Zölle die Preise für heimische Produkte stark anheben können, daß dadurch so wenig konsumiert wird, sodaß dies die eigentlich angestrebten Outputzuwächse konterkariert und insgesamt gesehen ein Wohlfahrtsverlust entsteht. Die Geltung dieser Modelle ist aber durch das mögliche Vorhandensein von dynamischen Effekten eingeschränkt. Und die wohlfahrtsmindernden Effekte können, unter bestimmten Umständen, abgemildert werden, etwa wenn intern Wettbewerb besteht, sodaß die internen Preisniveaus nicht allzu stark ansteigen. Die Warnung vor den negativen Effekten der Zölle sollte dennoch ernstgenommen werden. Solche sind insbesondere dann wahrscheinlich, wenn der Schutz von Unternehmen als dauerhaft wahrgenommen wird und dann, wenn der Schutz im Rahmen einer Politik der Importsubstitution hoch angelegt und breit ausgedehnt wird. Dadurch werden so viele negative Effekte ausgelöst, daß dynamische Prozesse, die eigentlich durch Erziehungszoll-Anreize ausgelöst werden sollen, gefährdet werden. Eines dieser Probleme, welches die IS-Politik mit ihrem breiten Schutz aufwirft, ist, daß dringend benötigte Produktionsinputs bzw. Inputgüter nicht in der benötigten Bandbreite und Qualität vorliegen und daß dadurch die Produktion in anderen Bereichen der Volkswirtschaft benachteiligt wird.[2191] Bei einem breiten Schutz kann zudem nicht mehr vom 'infant industry'-Argument die Rede sein, sondern es liegt eine 'infant-economy' vor.[2192] Skalenökonomien wiederum können durch Zollschutz nur garantiert werden, wenn der Markt groß genug ist. Ist der Markt zu klein, sich Exporte nötig, um Skalenökonomien zu erzielen. Problematiken, aber auch Chancen, die mit einer Liberalisierung verbunden sind, werden durch die realistische Einschätzung von Rodrik (1988) zutreffend beschrieben.

5. Externalitäten

Externalitäten sind markgemäße und nicht-marktgemäße Effekte, denen die Konsumenten und Produzenten ausgesetzt sind. Normalerweise werden die marktgemäßen Beeinflussungen als pekunäre technologische Externalitäten beschrieben und aus neoklassischer Perspektive (hier darf es sie nicht

---

[2189] Chang 2002: 65; zum Thema politischer Regulierung von Direktinvestitionen Chang 2003: 11-38; zum Thema wirtschaftspolitischer Spielräume Chang 2005: 19-20.

[2190] Chang 2005: 6-9.

[2191] David 1975: 103; siehe auch Donges 1976: 635-644.

[2192] Bruton 1989: 1605, 1601-1606.

geben)[2193] und aus dynamischer Perspektive (hier sind sie normal) nicht weiter als diskussionswürdig erachtet.[2194] Eine Diskussion soll dennoch erfolgen:

5.1 Nicht-marktgemäße Externalitäten

Zuerst werden die nicht-marktgemäßen Effekte, etwa Wissensdiffusion, fokussiert.[2195] Die Neoklassik nimmt an, daß externe Effekte zu Ineffizienzen führen (etwa im Sinne einer Abweichung vom Pareto-Optimum): Konsumenten sollten nur ihren Konsum im Augen haben und sich um die anderen nicht kümmern.[2196] Und die Firmen dürfen weiterhin die Konsumentscheidungen nicht beeinflussen. Dasselbe gilt für die Unternehmensebene. Die Entscheidung eines Unternehmens darf die Produktionsmöglichkeiten eines anderen nicht beeinflussen.[2197] Ineffizienzen entstünden beispielsweise dann, wenn eine Firma von der Technologie einer anderer Firma profitierten, denn in diesem Fall erniedrige der Output der anderen Firma die Kostenkurve der ersteren Firma.[2198] Dies macht aus der pragmatischen Sicht des dynamischen Wettbewerbs weniger Sorgen, mehr dazu weiter unten. Aus der Perspektive der neoklassischen Ökonomie erscheint dies aber, dies wurde in der Theorie der Verfügungsrechte schon thematisiert, als dramatisch.[2199]

Die Forderung nach einer besserer Kontrolle der Externalitäten ('conditions of appropriability'[2200]) wird gestellt, weil gemäß der neoklassischen Modelle, der dadurch erzeugte soziale Zusatznutzen ohne Gegenleistung erbracht würde. Könnte die Firma diesen Nutzen für sich selbst reklamieren, würde ihre Gewinnmaximierung bei einem bestimmten Preisniveau bzw. einer bestimmten Menge höher liegen. Nun produziert aber die andere Firma, die von den Externalitäten profitiert, mehr. Aus neoklassischer Perspektive entgeht der Gesamtgesellschaft das höhere Wohlfahrtsniveau der ersteren Firma. Aus der Perspektive eines einmal vorliegenden Gleichgewichtspreises kann geschossen werden, daß der Preis der von den Externalitäten profitierenden Firma gesamtgesellschaftlich zu niedrig liegt (denn ohne Externalität wäre er höher) und der Preis der Firma mit den Kontrollproblemen liegt zu hoch.[2201] Mit

---

[2193] Baldwin 1969: 297.

[2194] Fritsch et al. 1993: 55.

[2195] Eigentlich wird zwischen einer direkten Interdependenz zwischen zwei Produzenten, die als technologische Externalität beschrieben wird und pekunären Externalitäten, die dies, aber auch die Marktbeziehungen zwischen vielen Firmen und die Nicht-Marktbeziehungen umfassen, unterschieden. Scitovsky 1954: 145-146; vgl. auch Meade 1955: 256-259. Diese Unterscheidung wird heute enger vorgenommen. Pekunäre Externalitäten sind Marktbeziehungen, also solche über den Preisvektor. Der Begriff technologische Externalitäten wird nur noch für direkte Nicht-Marktbeziehungen, also beispielsweise Wissensdiffusion, benutzt. So wird er verwendet in Fritsch et al. 1993: 55; und in Stewart/Ghani 1002: 132.

[2196] Varian 2001: 512.

[2197] Varian 2001: 512-513. Weiterhin müssen die Produzenten ihren Output genau zu dem Punkt erhöhen, bei dem ihre marginalen Kosten genau dem Preis entsprechen, zu dem sie ihren Output verkaufen. Stignum/Stignum 1968: 290.

[2198] Stignum/Stignum 1968: 281.

[2199] Nelson/Winter 1982: 358.

[2200] Levin et al. 1987.

[2201] Fritsch et al. 1993: 59-61. Ein Gegenargument fällt sofort ins Auge: Aus gesamtgesellschaftlicher Perspektive findet doch, selbst aus statischer Sicht, gar kein Wohlfahrtsverlust statt, wenn der Verlust des einen, durch den niedrigen Preis des anderen Unternehmens kompensiert wird. Und immerhin findet eine Verbreitung von Technologie statt. Die Antwort der Pareto-Theoretiker wäre wahrscheinlich der Verweis darauf, daß individuelle Nutzenvergleiche nicht möglich sind und mit Friedrich A. Hayek ist nicht zu bewerten, ob nicht die falsche Industrie davon profitiert.

der Pigou-Steuer (und Subvention) könnte dies korrigiert werden, welche vorsieht, daß Unternehmen, die von externen Effekten profitieren, eine Steuer zahlen, die genau auf diesen Betrag zugeschnitten ist und diese Steuer wird dann als Subvention dem Unternehmen gegeben, das die externen Effekte produziert.[2202] Fragt sich nur, ob diese Vorstellung überhaupt zutrifft und Externalitäten nicht gesamtgesellschaftlich als wünschenswert angesehen werden können?

5.2 Nicht marktgemäße Externalitäten und interventionistische Eingriffe

Generell gilt, daß Externalitäten gerne als Begründung für interventionistische Eingriffe angeführt werden.[2203] Es gibt aber eine Reihe von ernstzunehmenden Gegenargumenten, wobei hier der skeptische Artikel von Robert E. Baldwin (1969) die argumentative Struktur vorgibt, der aus liberale Perspektive davon ausgeht, daß es vor allem für Erziehungszölle kein valides Argument gibt, das aus der Korrektur von Externalitäten herzuleiten ist.[2204] Externalitäten werden dabei in einem engen Sinn diskutiert, es geht vor allem um nicht marktgemäße, nämlich technologische Externalitäten im Zusammenhang mit Wissensdiffusion und solche, die in bezug auf Ausbildung von Mitarbeitern vorliegen, weil dies, so Baldwin, die einzig überzeugenden Argumente seien.[2205]

Diskutiert werden Situationen, bei denen Abweichungen von neoklassischen Bedingungen vorliegen und es möglich erscheint, daß eine staatliche Intervention bewirkt, daß ein sozial höheres Wohlfahrtsniveau erreicht wird, verglichen mit dem bei rein privaten Aktivitäten.[2206] Für einen Erziehungszoll wird beispielsweise argumentiert (Skalenökonomien werden hier nicht einbezogen), wenn es einer Firma in einer anfänglichen Zeitperiode nicht gelingt, technologische Externalitäten zu kontrollieren und wenn dies in höheren Kosten für eine Outputeinheit resultiert (als im Gleichgewicht) und der Kapitalmarkt würde eine solche Aktivität (weil dies weniger Rendite verspricht) nicht finanzieren. Dies könne dazu führen, daß gegenüber dem optimalen Zustand zu wenige Firmen in den Markt eintreten.[2207] In diesem Fall könne ein dafür kompensierender Zoll gemäß der neoklassischen Annahmen wohlfahrtserhöhend wirken. Eingewandt wird von Baldwin gegen eine solche Notwendigkeit von Interventionen, daß für die viele Unternehmen keine Externalitätsprobleme

---

[2202] Fritsch et al. 1993: 74-77.

[2203] Siehe zu diesem Abschnitt Meade 1955: 256; Baldwin 1969: 297; Meier 1995: 475; Greenaway in Meier 1995: 476; Pack/Westphal 1990: 55. Siehe grundlegend zu diesem Abschnitt Baldwin 1969; Meade 1955; Corden 1971; Corden 1974; Johnson 1971; Meier 1995; Greenaway in Meier 1995; Steward/Ghani 1992; Harrison 1994.

[2204] Vgl. das Zitat aus Baldwin: "It the infant-industry argument for tariff protection is worthy of its reputation as the major exception to the free-trade case, it should be possible to present a clear analytical case, based on well-known and generally accepted empirical relationships unique to infant industries, for the general desirability and effectiveness of protective duties in these industries. The contention of the paper is that such a case cannot be made." Baldwin 1969: 303. Der Pareto-bezug wird klar ausgesprochen: "In short, not only do infant-industry duties distort consumption - as do all duties - by they may fail to achieve a socially efficient allocation of productive resources in new industries and may even result in a decrease in social welfare." Baldwin 1969: 304. Dies ist immerhin eine klare Aussage. Baldwin bemüht sich allerdings nicht um empirische Fälle und insofern ist dieses Statement schon weniger überzeugend. Bis heute wird von der liberalen Seite auf dieselben und ähnliche Argumente rekurriert siehe Meier 1995: 475-476.

[2205] Siehe grundlegend zu diesem Abschnitt Baldwin 1969; Meade 1955; Corden 1971; Corden 1974; Johnson 1971; Meier 1995; Greenaway in Meier 1995; Steward/Ghani 1992; Harrison 1994.

[2206] Baldwin 1969: 295-296, 303.

[2207] Baldwin 1969: 297; siehe zu dieser Argumentation auch Meier 1995: 475; Greenaway in Meier 1995: 476.

existieren, weil sie ihr Wissen schützen können.[2208] Ein Schutzzoll sei weiterhin nicht automatisch eine Garantie dafür, daß Firmen in den Technologieerwerb investieren, denn wenn es Externalitäten gibt, dann können anderen Firmen im selben Sektor das Wissen weiterhin kopieren und das Risiko, daß die Kosten für den Wissenserwerb nicht weiter eingespielt werden können, bleiben bestehen.[2209] Es würde sich sogar mehr lohnen für andere Firmen das Wissen von innovativen Unternehmen zu erwerben, um diesen dann Konkurrenz zu machen, wobei dies negative Wohlfahrtsauswirkungen haben kann.[2210] Zugestanden wird aber, daß die Situation anders wäre, wenn die Wissensdiffusion einem anderen Sektor zugute kommen würde.[2211] Aus liberaler Perspektive wird nur dann, wenn während der Zeit des Wissenserwerbs keine anderen Kosten entstehen, als solche, die für eine effiziente Produktion eingesetzt werden können, zugestanden, daß ein Zoll die langfristige Allokation der Ressourcen verbessern kann.[2212] Es biete sich alternativ aber an, neben den nicht gern gesehenen Zöllen, als erstbeste Maßnahme, die Kapitalmärkte direkt zu verbessern (falls das nötige Geld für Niedrigzinskredite zur Hand ist).[2213] Am Rande: Aus dynamischer Perspektive drängt sich das Argument auf, daß aus empirischen Untersuchungen, die zeigen, daß sich Wissen verbreitet, nicht folgt, daß dafür eine Kompensation nötig ist, sodaß sich hier dieses Argument für Zollschutz garnicht erst stellt.[2214]

Eine weiteres Argumentationspaar Baldwins (1969) lautet, daß die Ausbildung von Arbeitern Kosten verursacht. Weil die Arbeiter später zu anderen Firmen abwandern, läge eine Externalität vor, die durch Fördermaßnahmen korrigiert werden könnte. Dagegen wird argumentiert, daß Arbeiter für ihre Ausbildung bezahlen könnten, indem sie einem niedrigeren Lohn akzeptieren.[2215] Ähnlich wird in bezug auf Ausbildungsbeihilfen argumentiert, denn Firmen könnten weniger Interesse an der Ausbildung ihrer Mitarbeiter haben, weil diese ihren Arbeitsplatz wechseln könnten, wodurch die Kosten einer Ausbildung größer als die daraus resultierenden Vorteile sein könnten.[2216] Als weiteres Argument wird auf fehlende perfekte Informationen für Investoren hingewiesen, die die Risiken überschätzen können, die mit einer Investition verbunden sind. Hierzu wird immerhin akzeptiert, daß ein Zoll zumindest eine Marktstudie finanzieren helfen könnte. Ein weiteres Gegenargument von

---

[2208] Baldwin 1969: 297.

[2209] Baldwin 1969: 298-299.

[2210] Baldwin 1969: 298. Dieses Argument ist nicht so pedantisch wie es sich anhört. Eine Untersuchung bezüglich der Effekte von Zöllen auf die Wissensverbreitung in der Textilindustrie in den USA 1832-1900 zeigt, daß Zölle den Eintritt von zusätzlichen Firmen auslösen und diese müssen dann als Gruppe durchaus eine recht schnelle Produktivitätsentwicklung vorweisen, um insgesamt gesehen keinen Wohlfahrtsrückschritt zu implizieren. David 1975: 155-156.

[2211] Dann könnte ein Zoll eine Firma anregen, Lernkosten auf sich zu nehmen. Baldwin 1969: 299.

[2212] Baldwin 1969: 299.

[2213] Baldwin 1969: 297, 303. Siehe auch Meier 1995: 475. Allerdings, so würde die liberale Seite warnen, müßte die Regierung über ein besseres Wissen als die Finanzmärkte verfügen, welche Aktivitäten langfristig erfolgreich sein werden. Meiklejohn 1999: 29. Weil kleine und mittlere Unternehmen, dies wird unterstellt, keinen so guten Zugang zu den Finanzmärkten haben wie große Unternehmen, können von seiten der öffentlichen Hand diverse Hilfen bereitgestellt werden, darunter Kreditverbilligungen und direkte Subventionen. Ebenso werden Institutionen finanziert, die kleinen und mittleren Unternehmen bei der Informationsbeschaffung zur Seite stehen. Meiklejohn 1999: 29.

[2214] Anhand empirischer Studien kann gezeigt werden, daß Wissen nicht perfekt zu schützen ist. Auf der anderen Seite gibt es eine Reihe von Möglichkeiten, die Zeit ausnützen, in der dies noch gelingt. Levin et al. 1987: 795, 811. Siehe unter dem Punkt 8, Patentschutz, mehr dazu.

[2215] Baldwin 1969: 301.

[2216] Meiklejohn 1999: 29.

Baldwin lautet aber, daß ein Zoll den Preis verzerrt und dadurch die Informationen für die Investoren wieder unsicherer macht.[2217]

Von einem anderen Autor wird in bezug auf die Frage nach der Finanzierung ein Machtwort gesprochen: "the problem comes down to the fact that even the most alert and foresighted entrepreneurs might will 'hesitate' to finance an initial interlude of commercial loss".[2218] Noch deutlicher: "Of course in most developing nations the capital market would be more accurately modelled as non-existent rather than as perfect."[2219] Letzteres wird, siehe oben, auch von Baldwin zugestanden und somit wäre eine temporäre konzessionäre Bereitstellung von Kapital durch die Kapitalmärkte oder eine Subvention bei substantiellen Externalitäten aus liberaler Sicht begründbar, wenn ansonsten die Finanzierung von Investitionen nicht erfolgen würde. Zollschutz wird aber aus Pareto-Gründen abgelehnt, aber auch aus common sense Gründen, weil dadurch Preissteigerungen für heimische Produkte und kontraproduktive Anreizwirkungen ausgehen können.[2220]

Fraglich bleibt aus dynamischer Perspektive, ob die von Baldwin behaupteten kontraproduktiven Wissensdiffusionseffekte auf die Bereitschaft in Technologie zu investieren wirklich ein solches Ausmaß erreichen, siehe dazu auch Punkt 8 mit Informationen zur Empirie der Wissensdiffusion und der Anreize weiter unten. Weiterhin stellen sich sämtliche anderen Fragen, die bei Interventionen relevant werden, etwa das Problem, ob die richtigen Sektoren gefördert werden und welche Maßnahmen sinnvoll sind. Es drängt sich aus dynamischer Perspektive nicht gerade auf, Zölle zur Beschleunigung der Wissensdiffusion einzusetzen. In der Literatur wird zur Verhinderung kontraproduktiver Externalitäten etwa eine Modellfabrik vorgeschlagen, die Technologien ausprobiert und Fachkräfte ausbildet, die dann Wissen gezielt verbreiten und es wird sich gefragt, ob wirklich Subventionen oder eine breiter Zollschutz speziell für solche 'spillovers' erforderlich sind.[2221] Festzuhalten ist weiterhin, daß diese sehr kritische Diskussion von Externalitäten nicht zu einer pauschalen Ablehnung von staatlichen Maßnahmen zur Stärkung der Kapitalmärkte geführt hat.

5.3 Marktgemäße Externalitäten

Externe Effekte beschränken sich aber nicht auf Anreize für den Wissenserwerb und- verbreitung, Lerneffekte, Anreize für die Ausbildung und damit verbundene Fragen nach der Risikoeinschätzung von Kapitalmärkten. Mit dem Terminus der pekunären technologischen Externalitäten kritisiert der frühe Tibor Scitovsky (1954), die seiner Ansicht nach unzureichende Herangehensweise der

---

[2217] Baldwin 1969.

[2218] David 1975: 102. Sogar Baldwin (1969) gesteht hier zu, daß das Verhalten der Investoren einen kniffligen Punkt darstellt. Er akzeptiert, daß es einen Grund für einen Zoll darstellen kann, wenn Investoren auf permanente Art und Weise ihre Risikoevaluation nicht korrigieren. Dies sieht er dann aber als ein permanentes Problem an, welches nicht unter der Rubrik temporären Schutzes diskutiert werden müsse. Baldwin 1969: 303.

[2219] In diesem Zusammenhang Baldwin 1992: 238.

[2220] Baldwin 1969: 296, 298.

[2221] David 1975: 109, 167.

neoklassischen Theorie an Externalitäten, die pauschal als wohlfahrtsmindernd angesehen werden und es werden die marktgemäßen Interaktionen einbezogen[2222]:

Aus der Perspektive der Entwicklungsländer, welche ihre Ersparnisse auf alternative Investitionen aufteilen müssen, werden die neoklassischen Annahmen kritisiert. Er argumentiert, daß bei zwei Firmen pekunäre Externalitäten auftreten, wenn der Profit von Firma A von Investitionen in Firma B gesteigert werden kann, wobei das erste vorliegende Preisniveau keine Auskunft darüber gibt, welches das zukünftige soziale Optimum ist. Denn die Profite dieser beiden Firmen verstärken sich reziprok, so wird Firma B ein weiteres Mal investieren, denn zusätzliche Profite bei A lassen diese Firma weiter expandieren. Weil nach Ansicht des Autors in einem solchen Fall die Preise gemäß der neoklassischen statischen Konzeption überhaupt keine Informationen über solche zukünftigen Prozesse tragen, sei ein Investitionsplan erforderlich, der die nötige Signale gibt.[2223] Nicht umsonst findet sich dort eine Referenz auf Rosenstein-Rhodan (1943) der die These vertritt, daß die privaten marginalen Gewinnmaximierungserwartungen bzw. damit korrespondierenden Investitionsneigungen notwendig auf einem niedrigerem Niveau liegen, im Vergleich zu einer breit geplante Anstrengung gleichzeitiger Investitionen in viele Fabriken, mit der ein höheres soziales marginales Nettoprodukt erzielt werden kann.[2224] Als externer Effekt wird dabei unter anderem die Risikoreduzierung durch die künstliche Vergrößerung der Märkte für die einzelnen privaten Akteure angesehen.[2225] Dieser Effekt wird heute unter dem Terminus "home market effect" thematisiert, hier geht es um die These, daß ein hohes Nachfrageniveau dazu führt, daß sich Firmen in diesen Märkten niederlassen.[2226] Auch Albert O. Hirschman (1967) erwähnt die Möglichkeit positiver Komplementaritäten, weil mit diesen "eine Erhöhung der Produktion des Gutes A die Grenzkosten der Produktion von B senkt", wovon weitere wohlfahrtserzeugende Effekte abgeleitet werden können.[2227] Genau dies sind pekunäre Externalitäten, also gegenseitige Beeinflussungen der Produktionsfunktionen der Firmen mittels des Preisvektors,

---

[2222] "Indeed, I shall argue, that there are two entirely different definitions of external economies, one much wider than the other; and that external economies as defined in the theory of industrialization include, but go far beyond, the external economies of equilibrium theory." Scitovsky 1954: 143. Er nutzt eine Definition externer Ökonomien, die vorsieht, daß die Profite einer Firma nicht nur von ihrem eigenen Output und den Faktorinputs abhängen, sondern auch vom Output und den Faktorinputs anderer Firmen: "This definition of external economies obviously includes direct or nonmarket interdependence among producers, as dicussed above and defined by Meade. It is much broader, however, than this definition, because, in addition to direct interdependence among producers, it also includes interdependence among producers through the market mechanism. This latter type of interdependence may be called 'pecuniary external economies' to distinguish it from the technological external economies of direct interdependence." Scitovsky 1954: 146.

[2223] Scitovsky 1954: 145-150. Erwähnt auch in World Bank 1993: 294.

[2224] "The main driving force of investment is the profit expectation of an individual entrepreneur which is based on experience of the past. Experience of the past is partly irrelevant, however, where the whole economic structure of a region is to be changed." Rosenstein-Rhodan 1943: 206. Ähnlich das Argument bezüglich externer konglomerater gegenseitig stimulierender Effekte ("external economies of conglomeration") in Meade 1955: 129.

[2225] "The planned creation of such a complementary system reduces the risk of not being able to sell, and, since risk can be considered as a cost, it reduces costs. It is in this sense a special case of "external economies". Rosenstein-Rhodan 1943: 206.

[2226] Die These geht im Rahmen der Diskussion über den Einfluß der Geographie noch weiter, so wird nicht nur die Niederlassung in einem Land, sondern die Niederlassung der Firmen in einer Region oder an einem Ort auf solche Effekte zurückgeführt, wobei hier etwa Skalenvorteile angeführt werden. Unten im kurzen Abschnitt zu diesem Thema mehr dazu, warum dieser Ansatz hier nicht mitgetragen wird. Siehe Krugman 1991: 15; Davis/Weinstein 1996: 5, 36-38.

[2227] Hirschman 1967: 63-64. Der Autor war aber nicht so naiv, nur positive Effekte anzunehmen, sondern er beschreibt teils in sehr drastischer Weise die teils selbst verschuldeten Schwierigkeiten der Unternehmen in Entwicklungsländern, die sich gemäß seiner Theorie der Rückwärts- und Vorwärtskopplungen auch negativ auf andere Unternehmen auswirken können. Hirschman 1967: 127-128.

wobei hier auch Kostenverringerungen durch Skalenökonomien wieder relevant werden. Denn dadurch werden die heimischen Preise für Firmen niedriger, die diese Waren als Produktionsinputs benötigen. Aus diesem Grund kann bei zwei Firmen, die wirtschaftlich eng miteinander verbunden sind (in den Termini von Hirschman Rückwärts- und Vorwärtskopplungen[2228]), die dadurch gegenseitig die Marktpreise beeinflussen sowie Skalenökonomien unterliegen gezeigt werden, daß eine Investition in beide Firmen gleichzeitig profitabler ist als nur in eines der Unternehmen. Oder aber eine wettbewerbsfähige Industrie ist verbunden mit einer zweiten, wobei die Expansion der ersteren die Situation der zweiteren verbessert, weil diese dann vermehrt Skalenökonomien einsetzen kann. Dann kann anhand von Modellen gezeigt werden, daß die Expansion der ersteren Firma privat und auch sozial gerechtfertigt werden kann.[2229] Und es kann als Marktfehler angesehen werden, würde bei guten Erfolgsaussichten auf eine derartige Koordination von Anstrengungen verzichtet.[2230] Diese Argumente werden als Begründung für die interventionistische Politik des sogenannten großen Schubes ("big push") verwendet, welcher noch einmal in diesem Sinne nachmodelliert wurde von Murphy et al. (1989).[2231]

Dies wird hier nicht nur erwähnt, um das Konzept der externen Ökonomien und auch dessen breite Anwendbarkeit zu illustrieren, sondern um zu zeigen, daß dieses Konzept für die planerische, strukturalistische und interventionistische Richtung der Entwicklungsökonomie (und deren Kritik an der Neoklassik) richtungsweisend war. Beispielsweise für das Konzept des 'balanced growth' von Nurkse (1953), der sich explizit auf die Rosenstein-Rhodansche Argumentation bezieht[2232] oder die planerischen Ansätze von Mandelbaum (1961), der unter anderem davon überzeugt war, daß wirtschaftliches Wachstum über die kapitalintensive Schwerindustrie zu erfolgen hat, zumal daraus positive Einflüsse auf andere Bereiche resultieren.[2233] Eine umfassende Vision von Externalitäten, die sich auf das gesamte politische, ökonomische und soziale System erstreckten erarbeitet Myrdal (1968), der dazu noch die Theorie des 'big push' vertritt, in der Ausformung eines "big plan", wobei nur dieser ermöglicht aus den negativ wirkenden Teufelskreisen der Armut ("circular causation")

[2228] Hirschman 1967: 110-111.

[2229] Pack/Westphal 1986: 111-114; Stewart/Ghani 1992: 132.

[2230] Das folgende Fazit wird gezogen, wobei u.a. auf die Annahme unterschiedlicher Import- und Exportpreise hingewiesen wird, die dem verwendeten Modell zugrundeliegt. Im Kern geht es aber um pekunäre Externalitäten innerhalb eines dynamischen Wettbewerbsumfelds: "The welfare loss is the additional cost of importing rather than producing plus the foregone gain from exporting. Contrary to the notion that export possibilities reduce the likelihood of market failure to nil, those possibilities increase the cost of market failure where it occurs. (...) The likelyhood (or frequency) of market failure, and its welfare cost when it occurs, depend on many things. One of them is the degree of increasing returns owing to investments in technology and to static economies of scale. But even with constant returns everywhere, the absence of perfect tradability still results in reciprocal pecuniary externalities that have the same consequences: delayed investments or investments too small". Pack/Westphal 1986: 115.

[2231] Murphy et al. 1989. Das Konzept des großen Schubes errinnert auch an den Terminus des "take-off", dieser ist aber eher deskriptiv als Phase des zunehmender Investitionen und des Produktivitätswachstums gemeint, der durch wie auch immer geartete Einkommenszuwächse entsteht. Ob durch höhere Preise für exportierte Rohstoffe oder interne Anstrengungen, etwa in Japan. Rostow 1960: 103-108.

[2232] Chenery 1975: 311. Siehe auch Nurkse (1953: 13-15) der dort sein Konzept des 'balanced growth' mit genau diesen Effekten im Einklang sieht.

[2233] Kapitalintensive Industrien haben nach Ansicht des Autors beispielsweise positive externe Effekte, etwa bezüglich der Entwicklung der Fertigkeiten der Arbeiter. Siehe Mandelbaum 1961: 8, 13, 15.

herauszukommen.[2234] Er fordert eine Planwirtschaft, die explizit sämtliche Preise verändert und der offenbar zugetraut wird, im Sinne der 'second best'-Theorie, sämtliche unerwünschten Nebeneffekte eines Planes wiederum planerisch zu kontrollieren.[2235] Damit entfernt er sich auch von moderaten liberalen Ansätzen und seine Theorie liegt damit außerhalb der Annahmen, die dieser Arbeit zugrunde liegen. Auf welcher prekären Basis die Autoren auch empirisch gesehen standen, wird etwa daran deutlich, daß Nurkse Unrecht hatte mit seiner am Anfang seines Buches präsentierten Annahme, daß in Japan die Wirtschaft bis 1914 durch staatliche Intervention und hauptsächlich gestützt auf den heimischen Markt aufgebaut wurde, denn nur in der frühen Phase gab es in Japan solche staatlichen Aktivitäten, die aber schnell durch privates, exportorientiertes Engagement ergänzt und übertroffen wurden.[2236] Diese Ansätze, die zusätzlich vor allem hohe Investitionsniveaus fordern, wurden damals weiterhin mit wachstumstheoretischen und Argumenten in bezug auf den internationalen Handel und die Industrialisierungsprozesse untermauert. Siehe dazu Punkt 13, Frühe Entwicklungstheorie, am Ende dieses Abschnitts.

Schon von Hirschman (1967) wurden die 'big push'-Ansätze kritisiert, denn es sei völlig unrealistisch, daß alles gleichzeitig fertiggestellt werden kann. Er entwickelt eine Theorie eines dynamischen, ungleichzeitigen "Schaukelwachstums", bei dem immer wieder durch Investitionen weitere Investitionen erzwungen werden, welches dann entweder durch den privaten Sektor oder durch staatliche Intervention erfolgt. Wobei der Staat versuchen kann die Rückwärts- und Vorwärtskopplungen zwischen vor- und nachgelagerten Industrien, die vermittels Zwischen- und Endprodukten enge Verbindungen aufweisen bzw. potentiell aufweisen könnten, selektiv zu optimieren und dabei auch Zölle, Subventionen und anfangs auch eine Politik der Importsubstitution einsetzen darf.[2237] Wiewohl er sicher nicht ausschließlich Planwirtschaft fordert, bleibt bei ihm die Gewichtung von Staat und Markt letztendlich unklar.[2238] Deutet man diesen Autor im Sinne dynamisch liberaler bzw. ordoliberaler Wirkungsannahmen, scheint er jedenfalls partiell davon auszugehen, daß eine ausschließlich zentral durchgeführte Planung und Lenkung von Investition realistischerweise nicht umzusetzen sei, zumal aufgrund der dynamischen, ungleichgewichtigen Natur wirtschaftlicher Wachstumsprozesse und den sonstigen Schwierigkeiten mit Industriepolitik. Ganz ausgeschlossen sei nicht, daß im Einzelfall gut geplante und selektive Interventionen gelingen und dabei pekunäre Externalitäten wirksam werden.

[2234] Myrdal 1968: 1898-1899; ähnlich schon Myrdal 1959. So auch die Beschreibung von Myrdals Thesen in Hein 1998: 237. Myrdal scheut sich auch nicht den Satz zu schreiben "The majority of contemporary Western economists, with a few notable exceptions, *are* planners, at least with regard to the underdeveloped countries." (Herv. im Original). Myrdal 1968: 1905. Dieses und weitere Statements ärgern einen anderen Wirtschaftswissenschaftler so sehr, der er sich dementsprechend um eine umfassende, teils überzeugende Widerlegung der Thesen von Myrdal bemühte, unter anderem bezüglich der Annahme des 'circular causation'. Siehe die liberalen Positionen von Bauer 1971: 69-88.

[2235] Myrdal 1968: (Preise) 1887, (planerische Allmacht) 1900.

[2236] Nurkse 1953: Daß dies nicht so pauschal der Fall war und nur am Anfang, also nicht bis 1914, Hilfen des Staates vorlagen, wird, etwa am Beispiel der Textilindustrie in der historischen Nachzeichung gezeigt von Howe 1996: 179-180.

[2237] Hirschman 1967: 38-39, 49-50, 56, 59-62, 101, 109.

[2238] Es ist schwierig, bei Hirschman eine genaue Gewichtung von Staat und Markt herauszulesen. Immerhin wird dem internationalen Handels bzw. dem Export und dem Wettbewerb sowie internationaler Wettbewerbsfähigkeit der Firmen aus Entwicklungsländer eine wichtige Rolle zugemessen. Er läßt sich sowohl für die interventionistische als auch die moderat liberale Perspektive anführen. Hirschman 1967: 117, 127.

Dies wird durch empirische Untersuchungen unterstützt: So errechnen 'big push'-Theoretiker am Beispiel von Südkorea, daß es dort gelungen ist, über eine gelenkte Industrialisierung eine Markt für Eisenbahntransportdienstleistungen zu schaffen, der ohne diesen Eingriff nicht so groß gewesen, wobei dadurch die Kosten für die Bereitstellung der Infrastruktur gesunken sind.[2239] Anhand des Externalitäten-Arguments werden weitere selektive Interventionen in Südkorea für privat und sozial wohlfahrtsfördernd erachtet, unter anderen weil dadurch eine differenzierte und spezialisierte Industriestruktur etabliert wurde, von der mittels pekunärer Externalitäten wiederum alle Firmen profitierten, wobei aber wichtig war, daß vor allem darauf achtgegeben wurde, daß sich die Firmen in einem dynamischen Prozess technologische Fertigkeiten aneigneten um international wettbewerbsfähig zu werden.[2240]

Somit ist es offenbar wichtig zu beachten, daß mit einem solchen 'big push' oder dem Druck, der von Kopplungsoptionen ausgeht oder mit selektiven Interventionen nur ein Faktor benannt ist, durch den Firmen erfolgreich werden können. In anderen Worten: Das Aufzeigen einer einzigen solchen kausalen Wirkungskette bzw. die Erwähnung eines einzigen Faktors reicht nicht aus, um zu plausibel zu machen, daß eine Intervention sinnvoll ist. Beispiel: Auch für die Industrieländern kann in empirischen Studien gezeigt werden, daß ein Nachfrageschub (dies könnte als 'big push' oder Kopplung interpretiert werden) eindeutig mit Innovationen korreliert werden kann.[2241] Dies bedeutet aber nicht, daß ein künstlich erzeugter Nachfrageschub (etwa durch das simple Installieren eines Erziehungszolls oder einer breiten Batterie von IS-Zöllen) automatisch zu einer innovativen Wirtschaft führt. Der Erwerb technologischer Fähigkeiten wird sicherlich durch heimische Kopplungen in vielen Fällen positiv beeinflußt, es gibt aber darüberhinaus weitere Kanäle, über die eine Verbreitung von technologischem Wissen erfolgt und weitere Faktoren, die Anreize für eine effiziente Anwendung von Technologie setzen. Kanäle sind etwa nicht nur nationale, sondern auch internationale Zuliefererbeziehungen, Mobilität von Fachkräften und Kontakte zu unterstützenden Institutionen, die Forschung- und Entwicklung betreiben, darunter solche, die der Staat etabliert. Als Faktoren bleiben nicht zuletzt auch die Anreize, die der Staat durch die Markt- und Eigentumsregeln setzt von Bedeutung, also auch Wettbewerb und Profitanreize durch Exportverkäufe.[2242] Also bleibt der liberale Ansatz mit im Spiel. Auch Hirschman anerkennt, daß Erfolg bedeutet, daß Firmen technologische Fähigkeiten erwerben, Innovationen tätigen und international wettbewerbsfähig werden.[2243]

[2239] Murphy et al. 1989: 1024-1025.

[2240] Weitere Marktfehler, die genannt werden, sind solche in den Kapitalmärkten. Pack/Westphal 1986: 100-104. Siehe genauso Westphal 1990: 54-56. Immerhin erwähnt werden diese Argumente auch in World Bank 1993: 293-294.

[2241] This correlation is impressive in the realm of manufacturing, particularly in the field of capital goods production. See: Scherer 1982: 236.

[2242] Eine genauere Aufzählung dieser Kanäle erfolgt weiter unten. UNCTAD 1996b: 15-23. Hier wird auch die von Rosenberg entwickelte Konzeption des Marktes als Wirkung von 'incentives' (better off) und 'pressures' (worse off) hingewiesen. UNCTAD 1996b: 60.

[2243] Hirschman 1967: 117, 127, 129.

Dies bedeutet aber wiederum nicht, daß der liberale Ansatz in seine extremen, dogmatischen Ausprägung, auch hinsichtlich Exportorientierung und Liberalisierung, allein aussagekräftig ist. In Indien konnte im formellen verarbeitenden Sektor zwischen 1980 und 1997 durchgängig, trotz breit angelegtem und intensiven Schutz durch Zölle und mengenmäßige Beschränkungen, ein jährliches Outputwachstum von ca. 10 % erreicht wird (bei einem durchschnittlichen Wachstum von 3,8 % von 1980 bis 2000) und dadurch positive Innovationseffekte und pekunäre Externalitäten erzielt werden.[2244] Ebenso fand dort relativ gesehen eine Zunahme skalenintensiver Produktion statt. Das Wachstum hat sich insbesondere im Bereich der Konsum- und Kapitalgüter abgespielt und 41 % des Output liegen bereits im Bereich von skalenintensiven Industrien, die für Industrialisierung und Wohlfahrtssteigerung wichtig sind.[2245] Dies widerspricht nicht dem Forschungsergebnis, welches für Indien zeigt, daß etwa im Dienstleistungsbereich ein schnelleres Wachstum in den Bereichen zu erkennen ist, in denen selektiv liberalisiert worden ist.[2246] Sicherlich haben viele Firmen Indiens dadurch noch keine internationale Wettbewerbsfähigkeit erreicht, sicher gelang es aber, ihre technologischen Fähigkeiten zu stärken, sodaß eine erfolgreiche Restrukturierung und spätere Exporterfolge wahrscheinlicher geworden sind.

Balassa et al. (1971) weist in bezug auf Hirschman darauf hin, daß es nicht gänzlich unplausibel ist, anzunehmen, daß eine breite Förderung der verarbeitenden Industrie angesichts von "linkages among industries" und dem Fakt, daß die verarbeitende Industrie schneller wächst und produktiver ist als die Landwirtschaft sinnvoll erscheinen mag. Dies gilt aber im Rahmen seiner Argumentation nur dann, wenn dafür gesorgt wird, daß die Industrien sich auch wirklich technologisch und produktivitätsbezogen entwickeln.[2247] Dies kann durch Kopplungsphänomene auf nationaler Ebene erfolgen, aber diese sind sicherlich nicht die einzigen Faktoren die relevant sind und weiter unten wird gezeigt, daß diese dazu nicht ausreichen mögen. Eine Firma kann auf der anderen Seite womöglich auch ohne solche Kopplungen international wettbewerbsfähig werden, denn es kann sogar von Nachteil sein, wenn heimische Zulieferer nur qualitativ unzureichende Waren herstellen können, die zudem höhere Preise als die Weltmarktpreise haben.[2248] In diesem Fall könnte auch eine

---

[2244] Der registrierte, formelle verarbeitende Sektor kommt in Indien 1998-99 für 10,3 % des BSP auf. Pandey 2004: 25, 30. Dahinter stehen noch höhere Wachstumsraten und zwar nicht nur im Bereich Textil- und Bekleidung, Lebensmittel, sondern auch in den Bereichen kapitalintensiver Produktion: Papier, Chemikalien, Eisen- und Stahl, Maschinen und Transportausrüstung. Pandey 2004: 29. Siehe **Tabelle 133** sowie **Tabelle 134**. Diese Dynamik resultierte zumindest zu einem gewissen Teil aus internen Reformen: Trotz einem damals stark ausgeprägten Schutz gegen Importe wächst Indien nun seit zwei Jahrzehnten kontinuierlich, von 1980-2000 mit durchschnittlich 3,8 %. Indien ist damit ein Beispiel für den Erfolg interner Reformen und einer dadurch ausgelösten internen Dynamik, die anfangs kaum mit einer Liberalisierung in Verbindung steht, dies beschreiben Rodrik/Subramanian (2004) als "pro-business"-Orientierung. Rodrik/Subramanian 2004: 1, 19-21. Näheres zu Indien in Abschnitt 'F', Punkt 4.2.1.

[2245] Pandey 1004: 31-33; siehe: **Tabelle 119**.

[2246] Jha et al. 2004: 56.

[2247] "Furthermore, linkages among industries often favor the establishment of inefficient industries that supply inputs to other industries at high cost." Balassa et al. 1971: 94. Aber: "Nevertheless, one may argue that manufacturing offers some advantages over primary production in the form of labor training and in encouraging the expansion of related industries that do not enter into the profit calculations of the firm but benefit the national economy. (...) There is some presumption, then in favor of using direct and indirect measures to promote manufacturing industry in developing countries." Balassa et al. 1971: 96.

[2248] Auch dieses Problem erwähnt Hirschman 1967: 111.

Liberalisierung für die diesbezüglich benötigten importierten Inputgüter sinnvoll sein[2249], denn damit können externe Kopplungsökonomien ebenso genutzt werden, nur diesmal eben über den Weltmarkt, der billige Inputs aus Ländern anbietet, die sich auf diese Inputgüter spezialisiert haben und dort etwa Skalenökonomien erreichen. Aus demselben Grund sind überzogene Mindestinlandauflagen kontraproduktiv (und erzeugen "external diseconomies"), wenn heimische Produzenten nicht in der Lage sind, die nötige Qualität zu liefern.[2250] Daraus folgt, daß die Schwierigkeiten von Firmen erfolgreich zu arbeiten und neuere Technologie zu nutzen nicht nur auf fehlende Rückwärts- und Vorwärtskopplungen (und einen fehlenden, daraus resultierenden Druck[2251]) reduziert werden kann.[2252] Von Balassa et al. (1982) wird hierzu passenderweise darauf hingewiesen, daß beides vorhanden sein sollte, der Zugang zu qualitativ hochwertigen und preiswerten Inputs und ein ausdifferenziertes heimisches Produktionssystem:

"In fact, to the extend that the products in question had to use some domestic inputs produced at higher than world market costs, exporters were at a disadvantage in foreign markets. It may be assumed that the inability of fully exploit economies of scale and the lack of sufficient specialization in the production of parts, components, and accessoires in the confines of a protected domestic markets retarded the development of the exports of intermediate products and producer and consumer durables."[2253]

Einzig scheint Bela Balassa nicht zur Kenntnis nehmen zu wollen, daß ein solches ausdifferenziertes Produktionssystem nicht nur durch liberalisierte Märkte, sondern auch innerhalb von selektiv geschützten Märkten entstehen und durch staatlichen Schutz- und Interventionspolitiken immerhin unter bestimmten Umständen verbessert werden kann.

Alles in allem hat somit Hirschman (1967) auf einen wichtigen Kanal für Technologietransfer hingewiesen und auf die Relevanz von pekunäre Externalitäten. Diese scheinen durchaus als eigenständiger Faktor für die Wohlfahrtssteigerung in Frage zu kommen, dies zeigen Studien für die Entwicklungs- und Industrieländer. Es handelt sich aber nicht um den einzigen Kanal und auch nicht um den einzigen Faktor und Anreiz, der wirtschaftliches Wachstum positiv beeinflußt. Dies erschwert es, pekunäre Externalitäten durch staatliche Intervention zu verbessern. Darauf wird empirisch näher eingegangen, wenn es in Abschnitt 'F' um technologische Fähigkeiten geht und wenn in Abschnitt 'G' die Exportorientierung thematisiert wird. Dort wird auch sichtbar werden, daß noch heute in vielen Entwicklungsländer Kopplungen weniger stark ausgeprägt sind.

[2249] Balassa et al. 1982: 18.

[2250] Statt vieler anhand einer Studie über die Automobilindustrie Little et al. 1970: 424-425.

[2251] Neben dieses oft erwähnten Drucks, der aus diesen strukturellen Verbindungen resultieren soll, wird aber auch, aber eher am Rande, der Wettbewerb erwähnt. Wobei dieser aber in Entwicklungsländern aufgrund monopolistischer Strukturen oft unzureichend vorhanden ist und deshalb wird gefolgert, daß in den Firmen selbst Disziplin entstehen muß. So die etwas hilflose Schlußfolgerung von Hirschman 1967: 127.

[2252] Es muß die gesamte Bandbreite der Kanäle und Anreize beachtet werden, um ein realistisches Bild vom nationalen und internationalen Technologietransfer zu bekommen. In diesem Sinne als Kritik am explizit erwähnten Hirschman siehe UNCTAD 1996b: 15.

[2253] Balassa et al. 1982: 18.

5.4 Empirische Untersuchungen über externe Effekte

Nicht nur die Entwicklungsökonomie stützt diese Schlußfolgerungen bzgl. der Externalitäten. Eine Reihe von Studien zeigen die gegenseitigen positiven Beeinflussungen als Charakteristikum der modernen Wirtschaft, welches nicht zuletzt auch mit dem Terminus Spezialisierung bezeichnet werden kann.

Generell gilt, daß technologische Entwicklung auf der Interaktion und dem Zusammenwirken vieler Firmen beruht.[2254] Diese Feststellung allein erklärt noch nicht viel. Um zu zeigen, was damit gemeint ist, sollen Studien referiert werden, die aufzeigen, daß bestimmte Industriesektoren mit ihrer Produktion positive Auswirkungen, also externe Effekte, auf die Produktivität von anderen Sektoren haben ('inter-industry spillovers') oder in altertümlicherer Terminologie pekunäre Externalitäten oder Kopplungseffekte (die - wohlgemerkt - in den meisten Fällen nicht durch staatliche Interventionen entstanden sind).[2255] Allgemein kommen Forschungs- und Entwicklungsanstrengungen eines Unternehmens anderen Firmen zugute und die dort gesteigerte Wertschöpfung wird, weil diese über die Ebene privater Profite hinausgeht als gesellschaftlicher Ertrag bezeichnet ('social rate of return').[2256] Durchschnittlich liegen die sozialen Erträge um die Hälfte (56 %) höher als die privaten Profite (25 %).[2257] In 5 von 17 Fällen sind die privaten Profite höher als 40 %, sodaß belegt werden kann, daß sich F&E für die Firmen lohnt. In 30 % der Fälle liegen die privaten Profite eher niedriger, die Erträge für die Gesellschaft sind aber sehr hoch und es kann aus der Perspektive der Gesellschaft geschlossen werden, daß sich diese Investitionen in F&E ausgezahlt haben.[2258] Aufgrund dieser hohen sozialen Erträge wird für die USA gefolgert, daß die F&E-Ausgaben vier mal so hoch sein müßten, um als optimal bezeichnet werden zu können.[2259] Empirisch gesehen erstrecken diese sich hauptsächlich auf begrenzte Bereiche, wiewohl aber eine Verbindung aller Sektoren ('multiple spillover sources') vorliegt.[2260] So wird geschätzt, daß die gesellschaftlichen Erträge des Bereichs wissenschaftlicher Instrumente in bezug auf Chemie- und Elektrikprodukte 10 mal höher sind als die privaten Erträge. Relativ hohe Werte gibt es für die Bereich nichtelektrischer Ausrüstung in ihrer Relation zu den Transportmittelherstellern, wobei der soziale Ertrag 2 bis 3 mal über dem der privaten Profite liegt. Forschung- und Entwicklung in der chemischen Industrie kommt mit eine sozialen Ertrag von bis 2 mal den Bereichen wissenschaftliche Instrumente und nichtelektrischer Ausrüstung

---

[2254] Hervorgehoben anhand des amerikanischen Wachstumsprozesses begonnen im 19 Jhd. von Rosenberg 1982: 55-80. Siehe dazu auch Steward/Ghani 1992: 130.

[2255] Allein schon deshalb gibt es, in der Terminologie der Neoklassik, diverse Formen von Externalitäten. Die Neoklassiker haben dann keine Probleme, wenn diese als reine Markttransaktionen vonstatten gehen. Die dynamische ordoliberale Theorie sieht dagegen viele weitere Formen der Beeinflussung nicht als problematisch an.

[2256] Bernstein/Nadiri 1988: 429. Diese These wird bestätigt von den Studien zu diesem Thema: Mansfield et al. 1977; Bernstein/Nadiri 1989; Bernstein 1989.

[2257] Mansfield et al. 1977: 233. Bestätigt wird diese Größenordnung von späteren Studien: Bernstein/Nadiri 1989: 264.

[2258] Diese Ergebnisse in Mansfield et al. 1977: 233-235.

[2259] Jones/Williams 1997: 14, 16.

[2260] Bernstein 1989: 327. Hierauf konzentriert sich die Forschung von Bernstein 1989; Bernstein/Nadiri 1988, 1989.

zugute.[2261] Weitere Anhaltspunkte für positive gegenseitige Effekte wirtschaftlicher Verflechtung, wenn auch partiell auf käuflich kontrolliertem Wege: Daß der Kauf von Zwischenprodukten, die Ergebnisses von F&E enthalten, zu höheren Profiten führt, dafür finden sich unter anderem Belege in einer Studie von Scherer (1982).[2262] In einer weiteren Untersuchung wird festgestellt, daß in der verarbeitenden Industrie Forschung und Entwicklung, die in gekauften Inputs verkörpert war, einen größeren Beitrag zum Produktivitätswachstum geleistet hat, als die eigenen Forschungsaktivitäten.[2263] Eine große Rolle der Zwischenproduktinputs in bezug auf das Outputwachstum, der sogar über die Kapital und Arbeitsinputs hinausgeht, wird auch von der Wachstumstheorie erkannt.[2264] Ebenso ist aus der Theorie des Strukturwandels eine vernetzte Produktionsstruktur bekannt und dadurch wird der Grad der Industrialisierung zu einem wichtigen Erklärungsfaktor für die Industrialisierung selbst. Neben den den Anreizen durch heimische Nachfrage und Exporte wird ein signifikanter Teil des Wachstum von der Input-Output-Ebene industrieller Verflechtung im Bereich der Zwischenprodukte getragen. Diese Intensivierung der Verflechtung ('deepening') ist schon im Stadium der Importsubstitution zu bemerken. Durchschnittlich steigt der Beitrag der Zwischenprodukte von 33 % auf 45 % als Anteil an der heimischen Nachfrage. In den kleineren und mittelgroßen Ländern stieg dieser Anteil etwas schneller an.[2265] Wenn die Phasen der Expansion von Exporten mit dem Grad des schon abgeschlossenen Strukturwandels in Verbindung gebracht werden, wird weiterhin deutlich, daß typischerweise eine Exportexpansion erst dann zu beobachten sind, wenn die Industrialisierung bereits fortgeschritten ist. Viel spricht dafür, daß mindestens ein 30 % Anteil verarbeitender Industrie am gesamten Output nötig ist, um eine solche Phase der Exportexpansion wahrscheinlich zu machen.[2266] Der Industrialisierung kommt somit eine eigenständige kausale Relevanz zu und sie ist offenbar notwendig, um ein kontinuierliches Wachstums aufrechterhalten zu können.[2267] Ein hoher Anteil der Zwischenprodukte an der Wertschöpfung ist, dies wurde von Chenery et al. (1986) herausgearbeitet, ein generelles Charakteristikum von entwickelten Ökonomien. In den Industrieländern werden, um für US$ 100 Produkte zu produzieren, für US$ 75 Zwischenprodukte benötigt. In weniger entwickelten Ökonomien liegen diese Werte tiefer.[2268] Dies sind interessante Daten. Wie immer man zur Frage

---

[2261] Bernstein/Nadiri 1988: 432-433.

[2262] Scherer 1982: 634.

[2263] OECD 1996c: 65. Ähnliche Ergebnisse mit positiven Effekte der Sektoren auf das Produktivitätswachstum untereinander, gibt es in Länderstudien. Hier sind sektorale Muster zu erkennen, die common sense Erwartungen entsprechen. Etwa die Produktivitätsquellenposition des Industriemaschinenbaus, der Elektronik- und Kommunikationsteilehersteller für das Produktivitätswachstum der Hersteller metallbearbeitender Maschinen, der Büro-, Haushalts-, und Dienstleistungsmaschinenenhersteller und der Luftfahrtindustrie. Und einer weniger starke Abhängigkeit von äußeren Impulsen für die sowieso sehr forschungsaufwendigen Industrien: Pharma, Chemie, Kommunikationsequipment und des Industriemaschinenbaus. Siehe für Japan: Goto/Suzuki 1989: 560, 563-564.

[2264] Jorgenson et al. 1987: 197-200.

[2265] Chenery et al. 1986: 176, 195, 202-203.

[2266] Chenery et al. 1986: 192-193.

[2267] Ausnahmen dürften nur sehr stark ansteigende Einnahmen im primären Sektor bieten, die sowohl die steigende Nachfrage nach verarbeiteten Produkten als auch Zwischenprodukten finanzieren können. Zudem kann es in Einzelfällen vorkommen, daß der Dienstleistungssektor, etwa Tourismus oder Finanzdienstleistungen, für Einkommen sorgt. Davon einmal abgesehen, scheint es in bezug auf die Handelspolitik zuallererst einmal so zu sein, daß eine Periode der Importsubstitution als sinnvoll erscheint, um eine Industriebasis aufzubauen, mit der es dann überhaupt erst möglich ist, auf dem Weltmarkt zu konkurrieren. Chenery et al. 1986: 187.

[2268] So die Berechnung in Chenery et al. 1986: 205; siehe ähnliche Daten in Abschnitt 'D'.

staatlicher Interventionen steht: Eines kann durch staatliche Interventionen sicher nicht erreicht werden, nämlich daß ad hoc eine solche komplexe, verflochtene Struktur aufgebaut wird.

5.5 Externalitäten und Risikoreduzierung

Weiterhin relevant für die Diskussion von Externalitäten bleibt das von Rosenstein-Rhodan (1943) verwendete Argument der Risikoreduzierung für Unternehmen durch interventionistische Politiken, wobei von ihm angenommen wird, daß dies positive Effekte auf die Investitionsneigung hat.[2269] Mit Risikoreduzierung - wohlgemerkt Risikoreduzierung, nicht völlige Risikovermeidung - wird eine Sichtweise auf wirtschaftliche Prozesse eröffnet, die heute wieder an Aktualität gewinnt.[2270]

Riskoreduzierung ereignet sich sowohl im privaten Sektor als auch durch staatliche Aktivitäten:

Es ist im privaten Sektor ein völlig normales Verhalten, nicht nur in bezug auf die externe Umwelt der Firma, sondern auch innerhalb einer Firma Risiken zu reduzieren.[2271] Risiken lassen sich durch längerfristige Lieferverträge, vertikale Integration (hin zum Distributionsbereich etwa oder Rückwärts zur Kontrolle von Rohstoffquellen) oder durch technologische Kooperation (bsp. strategische Allianzen) und einen anderweitigen Zugang zu neuester Technologie oder qualitativ hochwertiger Produktionsinputs vermindern. Das bekannteste marktkonforme Instrument der Risikoreduzierung ist aber der Preis, weil er einen wichtigen Informationsgehalt für Unternehmensentscheidungen hat. Dazu kommen sonstige wichtige Informationen, wie Studien über Konsumentenpräferenzen, verfügbare Technologien und Marktstrukturen. Weitergehende, marktinkonforme Koordinationen, etwa die Koordination von Investitionsentscheidungen, sind dem privaten Sektor durch das Wettbewerbsrecht verboten, finden aber de facto statt. Daß eine private Abstimmung der Investitionen aus neoklassischer Perspektive wohlfahrtsmaximinierend wirken kann, gesteht etwa Baldwin (1969) zu.[2272]

Risikoabmildernd (und aus neoklassischer Sicht als marktkonform akzeptiert) wirkt ebenso die staatliche Förderung der Ausbildung, weil hiermit Firmen ein Fachkräftepool bereitgestellt wird, auf den sie im Falle von Schwierigkeiten zurückgreifen können. Aber auch eine staatliche Intervention in die Märkte kann eine solche Wirkung haben: Eine staatliche Investitionslenkung, bei der einer Firma für eine gewisse Zeit ein Marktsegment (kombiniert mit einem Zollschutz) vorbehalten wird, hat eine risikovermindernde und somit immerhin potentiell wachsumsfördernde Funktion.[2273]

[2269] Rosenstein-Rhodan 1943: 206; ähnlich UNCTAD 1996b: 61-62.

[2270] Chang 1994: 70-71. Hier auch der Hinweis auf das Buch von Richardson (1960), welcher in seiner Analyse von Informations- und Unsicherheitseffekten in der Wirtschaft ein Standardwerk vorlegt, welches erst heute wieder entdeckt wurde: Das neue Vorwort schrieb David J. Teece, ein bekannter Wirtschaftswissenschaftler und Wettbewerbstheoretiker aus den USA.

[2271] Chang 1994: 70-71.

[2272] Für das letztere, wettbewerbspolitische verbotene Verfahren, wird interessanterweise auf Coase verwiesen, der privaten Absprachen von Firmen die Qualität zuweist, Externalitäten reduzieren zu können. Baldwin 1969: 298. Für eine wirtschafttheoretische Herleitung dieses Arguments siehe Barzel 1968. Dieses Argument findet sich auch in Chang 1994.

[2273] Am Beispiel einer solchen Industriepolitik bezüglich der koreanischen Automobilindustrie. Chang 1994: 80-82.

Spezialisierungsverabredungen, bei denen der Markt aufgeteilt wird, sind ebenso risikoreduzierend und werden etwa auf Antrag hin vom deutschen Wettbewerbsrecht erlaubt, ebenso im Ausnahmefall Rezessions- bzw. Krisenkartelle, die benutzt werden können, um Preiskämpfe zu vermeiden.[2274] Auch in Entwicklungsländern könnten solche Optionen sinnvoll eingesetzt werden.[2275]

Risikoreduzierung kann weiterhin mit Kreditgarantien und staatlichen Hilfen im Notfall, Beispiel Korea, betrieben werden.[2276] Ebenso kann Risikoreduzierung als Erklärung für die enge Zusammenarbeit zwischen Staat, Banken und Industrie herangezogen werden, die manche Autoren als typisch für spätindustrialisierende Länder ansehen. Weil es für Banken, etwa aufgrund von unvorhergesehenen Zinsschwankungen (und unvorhersehbaren Problemen, denen die kreditnehmenden Firmen ausgesetzt sein können), risikoreich sein kann langfristige Kredite einzuräumen, wird ein Teil dieses Risikos durch den Staat abfedert und die Informationen der Bank werden verbessert, indem sie selbst Einfluß auf die Firmenpolitik, etwa durch Aufsichtsratssitze, nehmen kann.[2277] Dieses System ist stellt natürlich keine Patentlösung dar, denn es besteht die Gefahr, daß der Staat es ganz verunmöglicht, daß eine unabhängige Banken- und Firmenpolitik betrieben werden. Die Gefahren sind ebenso am Beispiel Korea zu erkennen. Selbst dann, wenn es gelingt, die Firmen großteils zu effizientem Verhalten anzuhalten und im Ernstfall mit großen Summen zu unterstützen und nicht-effiziente Firmen fallenzulassen (bsp. den sechsgrößten Chaebol Kukje in der Krise 1979-81), ist zusätzlich nötig, den staatlich kontrollierten Bankensektor zu reformieren, um allzu enge Beziehungen zur Industrie abzumildern.[2278] Beachtet werden muß, daß die Risikoreduzierung nur

---

[2274] Immenga/Mestmäcker 1992: 14, 269. In den fünfziger und sechziger Jahren spielten Spezialisierungskartelle eine gewissen Rolle. Bis Ende 1988 sind 124 Spezialisierungskartelle notifiziert. Immenga/Mestmäcker 1992: 315. Weiterhin gibt es Rationalisierungskartelle. Bis Ende 1988 wurden in 9 Fällen Krisenkartelle beantragt und in 2 Fällen zugelassen, beides Mal in der Baumaterialindustrie. Immenga/Mestmäcker 1992: 285; für die sechziger Jahre mit einem kurzen Verweis auf die Zeit vor dem Zweiten Weltkrieg siehe Eckstein 1971: 12. Ebenso erlaubt sind solche Maßnahmen vom japanischen Kartellrecht. Zur relativ unkonventionellen Anwendung solcher Maßnahmen, etwa Krisenkartelle mit unzureichender Kapazitätsreduzierung kombiniert mit Subventionen sowie teils einer Firmenzusammenarbeit und protektionische Maßnahmen in Japan siehe Peck et al. 1988.

[2275] Mangelnde Spezialisierung ist ein Hauptgrund für niedrige Produktivität in der Textilproduktion in den Entwicklungsländern Kenya und Philippinen. Explizit werden hier Spezialisierungsvereinbarungen der Textilindustrie in Europa genannt, die zumindest als Option auch in diesen Ländern verwendet werden könnten. Pack 1987: 175.

[2276] So die 'bailouts' der koreanischen Regierung für überschuldete Großkonzerne. Beez 2000: 321. Oder durch Risikoaufteilung bei Krediten: "In many cases, the government simply designated an individual to invest in a particular project, allocating to him designated amounts of bank loans and imported foreign capital. This practice implied that it is ultimately the government's role to assume risk of investment; (...) This system made it possible for firms investing in priority industries to shift risk to, or at least share risk with, the government." Cho in Köllner 1998: 85. Siehe hierzu für die Dimension der WTO Regeln Abschnitt 'J', Punkt 8, Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen.

[2277] Hier wird auf die Charakterisierung von Zysman verwiesen, der in bezug auf diesen Länder, Deutschland, Japan, Korea, Taiwan, von "credit based systems" spricht, die dazu geeignet sind, Risiken zu reduzieren. Herausgestellt werden die Risiken für die Banken, etwa durch Zinsveränderungen. Um dies zu korrigieren gibt es "(a) incentives to joint-ownership of banks and manufacturing companies, with the aim of reducing the banks' and firms' risks of engaging in long-term borrowing; (b) subsidised credit lines (rediscount facilities and preferential loans at below market interest rate) to cushion the risk of interest- rate and macroeconomic fluctuations, and to encourage investment in imperfection and externality-prone industries; (c) interest rate ceilings (but with positive rates) to promote investment, reduce financial costs of highly indebted firms and to control monopolistic spreads of financial institutions and: (d) direct government ownership of segments of the whole financial system." Aus: Moreira 1995: 25. Dies korrespondiert mit den Überlegungen von Williamson (1985), der bekanntlich über komplexe kontrakturelle, effizienzmaximierende Arrangements schreibt. Etwa über Absicherungen, die Anteilseigner und Banken benutzen, um sicher zu gehen, daß Firmen adäquat geleitet werden. So können Banken darauf bestehen im Aufsichtsrate repräsentiert zu werden, wenn sie langfristig an Firmen ausleihen und ihnen die Risiken als höher erscheinen. Sie interessieren sich dann zunehmend für die Details der Firmenpolitik und üben Einfluß durch ihre Präsenz im Aufsichtsrat aus. Williamson 1985: 307.

[2278] Ein Grund für die Krise in Korea in den neunziger Jahren. Leipzinger/Petri 1993: 13, 24-30.

für solche Firmen gelten darf, die Ambitionen haben international wettbewerbsfähig zu werden. Wenn der Staat Risiko auf eine solche Weise reduziert, daß er ineffiziente Firmen langfristig schützt und zum 'lender of last resort' für zu viele Firmen wird, dann hat dies sicher keine positive Wirkung mehr.[2279]

In Korea wurde dieses Problem dadurch gelöst, daß diese risikoreduzierenden Instrumente nur dann eingeräumt wurden, wenn die Firmen internationale Wettbewerbsfähigkeit anstrebten, wobei meistens Exporte verlangt wurden. War dies der Fall, hat der koreanische Staat durchaus auch in der Hinsicht Riskien reduziert, in dem er im Krisenfall die Firmen von Schulden freikaufte. Andererseits war der koreanische Staat durchaus in der Lage Firmen Vorteile zu entziehen, die keine Erfolge vorweisen konnten. Teilweise hat der Staat dabei aber durchaus Geduld bewiesen. Im Falle der Automobilindustrie, die potentiell einem Marktversagen aufgrund von fehlenden Skalenökonomien im anfangs kleinen koreanischen Markt ausgesetzt war und die weiterhin eine Industrie ist, die über signifikante Externalitäten bzw. positive Rückwärtskopplungen zur Zuliefererindustrie im Eisen- und Stahl, Chemie und dem Bereich der sonstigen verarbeitenden Industrie verfügt, wurde der Industrie mehr als 30 Jahre Zeit eingeräumt, bis internationale Wettbewerbsfähigkeit verlangt wurde.[2280]

Daß es sinnvoll im Bereich der Wirtschaftswissenschaften über Risiko zu sprechen, kann an der Luftfahrtindustrie gezeigt werden, die von großen anfänglichen Investitionen, Skalenökonomien und Lerneffekten geprägt ist. Am Beispiel von Brasiliens Embraer sind es die privaten Akteure selbst, also der Flugzeugproduzent Embraer und seine weltweiten Zulieferer, die eine Lösung für erstmalig hohe Investitionen (also Marktversagen) gefunden haben, indem sie untereinander 'risk sharing agreements' aushandeln, darunter den längerfristigen Verzicht der Zulieferer auf die Bezahlung von Inputgütern. Es wäre interessant zu erfahren, ob diese Abmachungen sogar eine Subventionskomponente aufweisen. Kurz: Private Akteure entscheiden sich unter Umständen, in denen 'arm's length' bzw. neoklassische Marktvorstellungen keine Effizienzmaximierung mehr versprechen, zu Verhaltensformen, die exakt denen von Regierungen entsprechen, wenn diese etwa über einen niedrig verzinsten, längerfristig angelegten Kredit Entwicklungsfinanzierung betreiben würden. Am Beispiel Embraer kann zudem gezeigt werden, daß die - wenn auch teuren - stützenden Interventionen des Staates, den Erfolg von Embraer ermöglicht haben.[2281]

Risikoverringerung kann womöglich auch durch 'falsche' Preise gelingen. Als 1981 eine Restrukturierung der koreanischen Automobilindustrie durchgeführt wurde, siehe dazu weiter unten, wurde diese durch die Senkung von Verbrauchssteuern auf Automobile und durch eine erhebliche Absenkung der Steuern auf Benzin gestützt, wodurch sich der Benzinpreis halbierte.[2282] Die

---

[2279] So agierte aber beispielsweise der indische Staat, etwa mit diversen staatlichen Auffanggesellschaften, etwa für den Textilsektor. Bardhan 1984: 42, 63; diese Warnung auch in UNCTAD 1996b: 62.

[2280] UNCTAD 1996b: 62; zur Automobilindustrie Kim 1993: 147-162.

[2281] Länderbeispiel Brasilien Abschnitt 'G'.

[2282] Der Preis für Normalbenzin wurde von 740 Won pro Liter im Jahre 1982 auf 373 Won im Dezember 1989 herabgesetzt. Kim 1993: 76.

koreanischen Wagen waren im Heimatmarkt weiterhin teurer als vergleichbare Automobile in anderen Ländern, dadurch lag eine Subventionierung der Hersteller vor.[2283] Der koreanische Stahlkonzern POSCO wurde durch billigen Strom subventioniert und subventionierte seinerseits Minimill-Stahlwerke durch die Bereitstellung billiger Stahlinputs.[2284] Mit diesem Beispiel soll aber nicht pauschal versucht werden, zu suggerieren, daß 'falsche', also interventionistisch veränderte Preise per se sinnvoll einsetzbar sind (und somit im Umkehrschluß die 'richtigen' Preise, die die liberale Schule fordert, nicht erwünscht wären). Dies wird hier als ein Beispiel für eine selektiv eingesetzte Risikoreduzierung erwähnt. Preiskontrollen sind hiermit ebenso nicht gemeint, denn diese legen Firmen oft auf niedrigere Preise als erwünscht fest, siehe dazu später das Beispiel Indien. Beispielsweise wurden von Korea Preiskontrollen, die es zum Korrektur monopolistischer Marktmacht eingesetzt wurden, Anfang der achtziger Jahre abgeschafft, weil dies zu einem Schwarzmarkt führte.[2285]

Es spricht somit nichts dagegen, daß, neben privaten auch staatliche Politiken eine solche risikoreduzierende Wirkung haben können - wohlgemerkt reduzierend, nicht gänzlich ausschaltend. Aus dynamisch ordoliberaler Perspektive drängt sich allerdings auf, daß eine solche Risikoreduzierung durch den staatlich bereitgestellten Rahmen für die Wirtschaftstätigkeit erfolgt, vor allem durch die Bereitstellung eines Ausbildungssystem und die bewußte Tolerierung von Wissensdiffusion, dazu gleich mehr.

6. Marktversagen der Kapitalmärkte

In vielen, selbst in den größeren Entwicklungsländern ist es schwer zu erreichen, daß Privatunternehmer oder private Finanzmärkte hohe Investitionssumme tragen, sodaß von einem Marktversagen der Finanzmärkten gesprochen werden kann. Selbst der Staat hat teils Schwierigkeiten, solche Summen zu leihen. Beispiel ist der Aufbau einer modernen Stahlindustrie. Marktversagen lag hier in einigen Ländern insofern vor, weil die Risiken zwar hoch waren, aber ebenso aufgrund von Vorwärtskopplungen zu diversen anderen Industrien pekunäre Externalitäten bezüglich der Automobilindustrie und anderen Industrien erkennbar und somit hohe soziale Wohlfahrtseffekt zu erwarten waren. Teils lagen in diesen Ländern auch komparative Vorteile, durch eigene Eisenerzvorkommen, vor und trotzdem traten diese Finanzierungsschwierigkeiten auf.

Die Kosten für den Bau eines integrierten Stahlwerk sind hoch (mitsamt Hochöfen und einem Konverter, der nach dem Sauerstoffblasverfahren flüssiges Roheisen von Rückständen befreit, Oxygenstahl) und lagen 1988 für eines mit einer skaleneffizienten Jahresproduktion von 6 Mill. t bei US$ 7,3 Mrd..[2286] Diese hohen Kosten führten dazu, daß die Stahlindustrie oft als staatliches

[2283] Kim 1993: 188.
[2284] Amsden 1989: 317.
[2285] Kim 1991: 65-66, 73.
[2286] Werte für 1988. Howell et al. 1988: 24.

Unternehmen gegründet wurde. Im Fall von Korea hatte sogar der Staat selbst Schwierigkeiten das Kapital aufzutreiben. Der Aufbau der koreanischen Stahlindustrie wurde, nachdem sich die Weltbank verweigert hatte, aus japanischen Kriegskompensationsgeldern finanziert.[2287] Der somit doch gelungene Aufbau der koreanischen Stahlindustrie gilt als beispielhaft, das staatliche Stahlwerk POSCO hat den Ruf des effizientesten Stahlwerks der Welt.[2288] Auch im Bereich des Aufbaus der Düngemitteln, Chemie- und Petrochemieindustrie engagierte sich der koreanische Staat.[2289]

Allen Unzulänglichkeiten zum Trotz kann auch der Aufbau der teils staatlichen brasilianischen Stahlindustrie als Erfolg angesehen werden[2290], der allein zwischen 1977 und 1980 die Summe von US$ 10 Mrd. kostete. Diese Summe wurde vor allem von staatlichen Stellen aufgebracht.[2291] Der private Sektor aus den Industrieländern war hier offenbar unnötig risikoscheu. Trotz vorliegender komparativer Vorteile Brasiliens sah das private Unternehmen U.S. Steel in den fünfziger Jahren solch hohe Risiken, daß es die Anregung der brasilianischen Regierung ausschlug, dort ein Stahlwerk aufzubauen.[2292] In Brasilien zeigt sich allerdings, daß der brasilianische Staat im Gegensatz zu Korea immer wieder gezwungen wurde im Stahlbereich zu subventionieren und rettend einzugreifen, um den Betrieb aufrechtzuerhalten und die Fertigstellung neuer Projekte sicherzustellen.[2293] Auch in Indien hätte ein staatliches Programm im Stahlbereich erfolgreich umgesetzt werden können, wenn die Wirtschafts- und Handelspolitik anders angelegt worden wäre.[2294]

Auch dem Privatsektor gelingen aber solche hohen Investitionen, wenigstens heutzutage. In Mosambik produziert seit 2001 die Mozal I Aluminiumhütte erfolgreich und eine Verdopplung der Kapazität ist 2004 geplant. Die Investitionsumme von US$ 1,3 Mrd. lag so hoch, daß sie sich fast auf dem Niveau das BSP von Mosambik von US$ 1,4 Mrd. befand. Wäre dies nicht durch eine private, ausländische Direktinvestition (nur 100 Mill. ist von der Weltbanktocher International Finance Corporation) finanziert worden, wäre die Investition wohl nicht erfolgt. Das Land Mosambik hätte wohl kaum einen solchen Kredit bekommen.[2295] Die Schlußfolgerung daraus ist klar. Liegt das Marktversagen unnötig risikoscheuer Finanzmärkte vor, kann ein wohlinformierter Staat eine

---

[2287] Es handelt sich hier um die Gründung des bekannten POSCO-Stahlwerks. Howell et al. 1988: 293.

[2288] Eine detailreiche Darstellung des Aufbaus von POSCO findet sich in Amsden 1989: 291-318.

[2289] Pack/Westphal 1986: 96.

[2290] Ausführlich zur brasilianischen Stahlindustrie, der bei aller detailreichen Darstellung der Probleme, insgesamt Wettbewerbsfähigkeit zugesprochen wird Fischer/Nunnenkamp et al. 1988: 90-95. Für eine positive Bewertung des brasilianischen USIMINAS-Stahlwerks, wobei aber auch die Unterstützung für die Kapazitätsausweitung in den siebziger Jahren positiv bewertet wird, siehe Dahlman/Fonseca 1987: 168, 171-172. Siehe für die Importsubstitutionserfolge Brasiliens im Stahlbereich: **Tabelle 120**.

[2291] Für Details staatlicher Subventionierung siehe Howell et al. 1988: 265-278. Diese, von einigen tendenziösen Passagen einmal abgesehen, sachlich neutral recherchierte Studie ist von U.S.-Stahlinteressen in Auftrag gegeben worden, die das Vorwort schreiben und mit diesem Buch beweisen wollten, wie in den Entwicklungsländern der Aufbau von Stahlindustrie staatlich gefördert wurde.

[2292] So dokumentiert in Moreira 1995: 100.

[2293] Howell et al. 1988: 265-278.

[2294] Siehe dazu die Beschreibung im Abschnitt zu Indien weiter unten. Die Stahlproduktion in Indien weist komparative Vorteile aufgrund heimischer Eisenerzvorkommen aus und kann auf einem niedrigem Preisniveau produzieren. Die Stahlwerke waren aber nicht mit moderner Technologie ausgestattet und haben unzureichend investiert. UNIDO India 1995: 174.

[2295] OECD 2004: 238. BSP für 1995. Weltentwicklungsbericht 1997: 236-237.

wohlfahrtssteigernde Rolle spielen, wenn er dazu in der Lage ist und kein privates Interesse vorliegt. Weitere Fragen, ob die Kreditvergabe gelenkt erfolgen soll etc. schließen sich an.

7. Regionalförderung

Wenn vermittels des Externalitätsarguments angenommen würde, daß Wirtschaftsräume durch Zusammenballung von Firmen und Fähigkeiten über sogenannte Agglomerationsexternalitäten ('externalities of agglomeration') oder Cluster-Effekte ('clustering effects)' verfügten, dann könnten Politiken der Regionalförderung damit begründet werden. Um regionale Asymmetrien zu vermindern, könnten, in Rekurs auf diese Argumentation, diverse Wirtschaftspolitiken gerechtfertigt: Infrastrukturverbesserungen, Ausbildungsförderung, finanzielle Beihilfen für Firmen, damit diese in diesen Gebieten investieren. Ziel einer solchen Politik ist es, eine kritische Masse zu erreichen, durch die auch in einer vormals benachteiligten Region Agglomerationsvorteile entstehen.[2296]

Ähnlich wie eben beim Thema Externalitäten argumentiert, läßt sich hier kritisch anmerken, daß solche Vorteile wohl existieren, dies aber ein normaler Vorgang ist und es zudem sicher noch andere Erfolgsfaktoren für Unternehmen gibt.[2297] Dazu kommt, daß es neben polarisierenden Dynamiken ebenso Dynamiken und Faktoren gibt, die auch ohne Interventionen, regionalen Polarisationsvorgängen entgegenwirken, etwa die in den Industrieländern recht gut funktionierende Wissensdiffusion. Zusätzlich wirken hohe und gleichzeitig niedrige Transportkosten so[2298] und es gibt von vorneherein bestimmte, an die lokale Nachfrage gebundene Waren und Dienstleistungen.[2299]

In empirischen Untersuchen haben etwa in Japan schon kleine- und mittelgroße Regionen hier bestimmte Agglomerationsvorteile, die eine Ansiedlung diverser Industrie (wenn auch nicht gerade extrem skalenintensiver Industrien, wie Chemie oder Stahl) auslösen.[2300] Empirische Studien zeigen weiter, daß die regionalen Disparitäten bzw. Spezialisierungstendenzen in den USA seit 1930 (wieder) abnahmen. Dies ist umso bemerkenswerter, weil dies trotz einem freien Binnenmarkt so geschah. Hinweise auf einen übermäßigen Einfluß externer Ökonomien, die zu einer Zusammenballung von

---

[2296] Meiklejohn 1999: 31. Oben wurde bereits erwähnt, daß dies schon so benannt wurde von Meade 1955: 129.

[2297] Siehe die breite Aufzählung von Faktoren, die die Verbreitung von Technologie positiv beeinflussen. UNCTAD 1996b: 15-23. Diese Aufzählung kann als Hinweis auf technologische unternehmerische Erfolgsfaktoren angesehen werden. Für organisatorische unternehmerische Erfolgsfaktoren siehe etwa Chandler 1990.

[2298] Hohe Transportkosten wirken so, weil sie regionale Wirtschaftskreisläufe entstehen lassen, niedrige Transportkosten, weil dadurch die Produktion in entfernten, weniger dicht vernetzten Gebieten möglich wird.

[2299] Diese Debatte wurde durch einen Artikel von Krugman aus dem Jahre 1991 angestoßen, der sich hier nicht in der Literaturliste findet, siehe aber das Buch Krugman 1991. Siehe für einen umfassenden Überblick über neuere raumwirtschaftliche Theorien Krieger-Boden 1995: 76-77. Typischerweise unterschätzen Polarisationstheorien, die einer Polarisation entgegenwirkenden Kräfte systematisch oder nehmen sie erst garnicht erst zur Kenntnis und kommen aus diesen Gründen zur Annahme einer sich verstärkenden Entwicklung regionaler Ungleichgewichte. Dies führt bis zur Forderung einer Abkehr vom marktwirtschaftlichen Wirtschaftssystem. So zum Beispiel bei Gunnar Myrdal. Aus der Perspektive der Wirtschaftsgeographie Schätzl 1996: 157. Die Wirtschaftsgeographie muß widersprüchliche Wirkungskräfte, u.a. wie oben erwähnt, zur Kenntnis nehmen, zieht sich aber sodann auf einen sehr breit angelegten, beschreibenden Ansatz zurück, der sich schließlich auf die gesamte Weltwirtschaft und ihre Dynamiken erstreckt. Damit verläßt die Wirtschaftsgeographie die hier herausgehobene enger gefaßte Fragestellung. Siehe etwa: Schätzl 1996a.

[2300] Siehe die Untersuchung von Mun/Sasaki 2001: 228-229.

Produktion führen, sind nicht zu erkennen.[2301] Die USA ist allerdings immer noch auf der lokalen Ebene spezialisierter als die EU, dies wird zum Teil auf die Handelsbarrieren zurückgeführt, die in der EU bis 1992 noch bestanden.[2302] Auch in der EU ist aber Polarisation durch solche Effekte nicht unbedingt zu befürchten. So wurden Spanien und Portugal durch ihren EU-Beitritt nicht in eine Position der Spezialisierung gedrängt, es gibt allerdings Qualitätsunterschiede, die den Intra-Industriehandel teilweise prägen.[2303] In Spanien liegen nicht nur die traditionellen wettbewerblichen Vorteilen bei arbeits- und rohstoffintensiven Waren vor, sondern es wurden neue komparative Vorteilen durch Direktinvestitionen in die Chemie- und Automobilindustrie durch Unternehmen aus anderen europäischen und sonstigen Staaten erworben, welche die Integration erleichtern und deutliche Wohlfahrtsgewinne ermöglichen.[2304] Eine pauschale Begründung für regionale Förderungspolitiken oder sonstige Interventionen läßt sich hieraus nicht schließen.

[2301] Die ökonomische Struktur zeichnet sich durch Lokalisierung und Spezialisierung aus, aber Regionen entwickeln auch eine Despezialisierung und Skalenökonomien werden weniger bedeutend. Alles in allem gibt es keine Hinweise auf regionale externe Ökonomien. Die USA ist heute weit weniger regional spezialisiert als 1860. Kim 1995: 903.

[2302] So befindet sich die Automobilindustrie im mittleren Westen, ansonsten gibt es nur bzw. immerhin Montagewerke, die breiter über die USA verstreut gelegen sind. In Europa finden sich diese in Frankreich, Spanien, England, Deutschland, Schweden, Italien. Krugman 1991: 78-81.

[2303] Fontagné et al. 1998: 26-27. Für die EU wird der Globalisierung kein Konzentrations- bzw. Polarisierungseffekt zugeschrieben, im Gegenteil, die Aktivitäten verbreiten sich und es gibt multiple lokale Vorteile. Der Anteil lokal konzentrierter Produktion sinkt von 1970-1994 von 48 % auf 41 % ab. Storper et al. 2000: 20-22, 26. Generell ist die EU weniger polarisiert als die USA Midelfart-Knarvik et al. 2000; ähnlich Krieger-Boden 2000: 24--31, 28; Brühlhart/Torstensson 1996; Brühlhart 1998; Brühlhart 2001; European Commission 1993.

[2304] Die Pro-Kopf-Einkommen der Spanier nähern sich dem EU Niveau an: 1980: 58 vH, 1991: 71 vH. Empirisch werden diese Thesen dokumentiert in Hohlfeld 1995: 249-250.

8. Patentschutz, Wissensdiffusion und Innovationsanreize

"Thus, a world without patents quite clearly would not be a world without innovation."[2305]

Die neoklassische Ökonomie braucht einerseits keinen Patentschutz, denn um Innovationen kümmert sie sich nicht und gemäß neoklassischer Bedingungen kommen Externalitäten nicht vor. Auf der anderen Seite ist Patentschutz für sie absolut und ohne jede Abschwächung notwendig, um Wissensdiffusion möglichst vollständig zu vermeiden, weil, wie eben schon erwähnt, solche Externalitäten die Pareto-Bedingungen verzerren und als wohlfahrtsmindernd angesehen werden.[2306] Diese beiden denkbaren neoklassischen Herangehensweisen widersprechen sich und sind gleichermaßen weit von der Realität entfernt.[2307]

In dieser Realität wird Technologiediffusion als wünschenswert angesehen, weil sie als zentraler Faktor für das Produktivitätswachstum eingeschätzt wird. Eine Studie der OECD (1996) schätzt, daß intersektorale und internationale Technologiediffusion für über die Hälfte des Wachstums der Gesamtfaktorproduktivität aufkommt. Seine Relevanz sei typischerweise größer ist als die von F&E auf Firmenebene und die Rolle der Technologiediffusion habe zwischen den 1970ziger und 1980ziger Jahren zugenommen. [2308]

Dies ist aber sicher nicht typisch für die Literatur. Die neoklassisch beeinflußte Literatur läßt freie Technologiediffusion ungern zu und wenn, dann thematisiert sie Diffusion ausgehend von staatlichen Interventionen, die, s.o., im Sinne von Nelson, Grundlagenforschung betreiben und Patentschutz wird betont, denn nur dieser würde Innovationsanreize bereitstellen.[2309]

Oben wurden bereits unter Punkt 5.4 und weiter unten werden weitere Studien vorgestellt, die anhand relativ konkreter Analysemethoden zeigen, welche Rolle diese Technologiediffusion spielt. So erhöhten etwa verbesserte Meßinstrumente die Produktivität in der Chemieindustrie. Der Schwerpunkt liegt hier aber nicht auf einer von Ausrüstung abhängigen Technologiediffusion ('equipment-embodied diffusion'), sondern es geht um die nicht auf Markt gehandelte, freie Verbreitung von Ideen, Know-how und Expertise ("simple 'borrowing' of ideas, know-how and expertise (disembodied diffusion)"), welche ebenso einen positiven Effekt auf die Produktionsssteigerung hat. Obwohl es schwer ist

---

[2305] Schlußfolgerung u.a. anhand der hier diskutierten Literatur, u.a. von Mansfield, in: Scherer/Ross 1990: 629.

[2306] Darauf weist beispielsweise hin Scitovsky 1954: 144-145.

[2307] Siehe zu diesem Abschnitt die folgende Literatur: Davies 1979; Mansfield 1985; Mansfield 1986; Mansfield et al. 1981, 1982; Streit 1991; Schiff 1971; Levin et al. 1987; Maskus 2000; Sherwood 1990; OECD 1996c; OECD 1996j.

[2308] Pilat 1996: 129; OECD 1996j: 31.

[2309] So die Studie der WTO (2006) über Subventionen. Zwar werden auch 'cluster' diskutiert, also regionale Formen der Wissensdiffusion. Dieses Spezialthema wird aber dazu genutzt, um von der nationenweiten oder weltweiten Technologiediffusion abzulenken, welche überhaupt nicht erwähnt wird. Damit, ausgehend von 'clustern', diese Diskussion nicht aufkommt, wird behauptet, daß Wissensdiffusion diesbezüglich und im Allgemeinen unzureichend erforscht ist. WTO 2006: 82-86. Dies ist nicht der Fall, s.o.

zwischen diesen Effekten zu differenzieren, wird beiden eine große Wirkung zugeschrieben.[2310] Dies wird gleich mit weiteren Studien gestützt.

Folglich ist also empirisch begründbar, warum die Abwägung bzw. Frage nach der "zeitlichen Dosierung gewerblicher Schutzrechte", die durch Innovationsanreize begründet werden und die "volkswirtschaftlich wünschenswerte Diffusion", die ebenso zu Innovation führt, die heutige Debatte über den Patentschutz prägt.[2311] Dabei fordert die Theorie der Verfügungsrechte einen gestärkten Patentschutz und ein verbessertes gerichtliches Durchsetzungssystem. Die industrieökonomische Forschung zeigt dagegen, daß Firmen auch ohne Patentschutz Innovationen ausführen, denn auch ohne diese verfügen sie über "means of appropriation", also Mittel zur Aneignung der Vorteile, die aus ihren Innovationen resultieren: Dies gelingt durch Geheimhaltung, zeitliche Vorsprünge und schnellere Lerneffekte, abgesichert unter anderem durch die Möglichkeit zu einer schnellen und massenhafte Verbreitung der Produkte durch eigene Distributionskanäle sowie Vorsprünge bei der Kundenbetreuung. Empirische Untersuchungen zeigen, daß diese Aneignungsmittel in ihrer Wirkung sogar wichtiger als das Patent sind.[2312] Dies erklärt, warum Firmen, trotz einer relativ schnellen Diffusion von Wissen in den Industrieländern, weiterhin erfolgreich und profitabel auf dem Markt agieren können.[2313]

In bezug auf die freie Wissensdiffusion zeigen Studien folgendes Bild: Durchschnittlich sind innerhalb von 12 bis 18 Monaten Informationen über Entscheidungen ein größeres neues Produkt zu entwickeln bei 28 % der konkurrierenden Firmen angelangt (für Prozessinnovationen bei 19 %). Die Art und Weise bzw. die Details dieser Innovation sind in 12 bis 18 Monaten für Produktinnovationen bei 13 % der konkurrierenden Firmen bekannt (bezüglich Prozessinnovationen bei 20 % der Firmen).[2314] Schnell verbreiten sich diese Informationen in den Bereichen elektrischer Ausrüstung, Maschinen- und Instrumentenbau und in der Metall- und Erdölverarbeitung. Im Pharma- und Transportgüterbereich, der chemischen Industrie und im Bereich Steine und Erden werden Produktinnovationen schnell, Prozessinnovationen hingegen langsamer bekannt.[2315] Durchschnittlich dauert es 4 Jahre, bis ein

---

[2310] Zitat aus OECD 1996j: 37.

[2311] Streit 1991: 134.

[2312] "Lead time accrues naturally to the innovator, even in the absence of any deliberate effort to enhance its protective effect. Secrecy, learning advantages, and sales and services efforts can provide additional protection, though they require the innovator's deliberate effort. The survey confirmed that these other means of appropriations are typically more important than the patent system." Levin et al. 1987: 816. Insofern ist es keine Überraschung, wenn von der Wirtschaftsgeschichtsschreibung geschlossen wird, daß Industrialisierung auch ohne nationalen Patentschutz gelingen kann, siehe für die diesbezügliche Untersuchung der Schweiz und der Niederlanden Schiff 1971. Für die Niederlanden können die positiven und negativen Effekte (negativ: weniger Anreize Innovationen auszuführen) nicht voneinander getrennt werden. Für die Schweiz profitiert die chemische Industrie zumindest Anfangs von der Nichtgeltung ausländischer Patente in der Schweiz. Schiff 1971: 104-105.

[2313] Für patentiertes Wissen gilt, daß es 1 bis 3 Jahre dauert, bis Innovatoren ihren Vorsprung verlieren, für nicht-patentiertes Wissen sechs bis zwölf Monate. Levin et al. 1987: 796.

[2314] Mansfield 1985: 218-220.

[2315] Mansfield 1985: 220. Siehe für die Details: **Tabelle 121**. Eine eher langsamere Verbreitung von Prozessinnovationen, allerdings für die frühere Nachkriegszeit in England, für nur relativ wenige Innovationen, bestätigt die nur darauf ausgerichtete Studie von Davies 1979: 158-166. Vier Innovationen werden von der Hälfte der Firmen innerhalb von 6 Jahren eingesetzt, für weitere 16 Innovationen wird eine 50 % Verbreitung noch in 8 Jahren nicht erreicht. Davies 1979: 160.

ausländischer Wettbewerber zu einer neuen Technologie Zugang bekommt, die eine im Ausland präsente Tochter eines U.S.-Multis einführt.[2316] Weil aber zu diesem Zeitpunkt die dort eingeführte U.S.-Technologie durchschnittlich 5,8 Jahre alt ist, dauert es also 10 Jahre bis sich diese Technologie verbreitet hat.[2317] Die Entwicklungsländer werden mit durchschnittlich 10 Jahre alter Technologie versorgt (im Joint-Venture oder Lizenzfall ca. 13 Jahre alt) und somit steigt die Zeit bis zu einer in diesem Sinne größeren Verbreitung einer bestimmten Technologie schon auf 14 bis 17 Jahre an.[2318] Den letzteren Ergebnisse liegen Daten immerhin bis 1978 zugrunde[2319], sodaß hiermit die oft vertretene These in der Literatur von einem langsameren Technologietransfer in die Entwicklungsländer bestätigt wird, dazu ergänzend in Abschnitt 'F'.

Empirische Studien zeigen weiterhin, daß in 60 % der Fälle innerhalb von 4 Jahren patentierte Innovationen imitiert (bzw. um das Patent herum entwickelt) worden sind, in 15 % dauert dies länger als 4 Jahre.[2320] Firmen, die bereits Innovationen patentiert haben, schätzen, daß sie in weniger als 1/4 der Fälle auf Innovationen verzichtet hätte, wenn es keinen Patentschutz gäbe. Umgekehrt formuliert: In 3/4 der Fälle erfolgen Innovationen auch ohne Patentschutz.[2321] Durch Patente werden Imitationskosten durchschnittlich um 11 % erhöht.[2322] Zum Vergleich: Wie hoch sind Innovationskosten? Für 30 von 48 Produkten liegen die Innovationskosten über US$ 1 Millionen, für 12 Produkte über US$ 5 Millionen.[2323] In einer weiteren Studie wird ebenso festgestellt, daß viele Erfindungen bzw. Innovationen auch ohne Patentschutz auf dem Markt eingeführt worden wären. Klare Ausnahme davon ist der Pharmabereich, hier würden 65 % der Erfindungen nicht ohne Patentschutz eingeführt werden. Im Chemiebereich liegt der Wert schon deutlich niedriger, bei 30 %, damit würden hier immerhin 70 % der Innovationen auch ohne Patentschutz erfolgen. Im Ölproduktebereich sind es 18 %, beim Maschinenbau 15 %, verarbeitete Metallprodukte 12 %, primäre Metalle 8 %, elektrische Ausrüstung 4 %, Instrumente 1 % und schließlich Büroausrüstung, Automobile, Gummie und Textilien mit 0 %.[2324] Ebenso wird herausgefunden, daß selbst in den Bereichen, in denen Patentschutz nicht als wichtig empfunden wird, trotzdem patentfähige

[2316] Mansfield et al. 1982: 38.

[2317] Mansfield et al. 1982: 37-38.

[2318] Mansfield et al. 1982: 37.

[2319] Diese Zahlen beziehen sich ansonsten auf 1960-1968. Mansfield et al. 1982: 37.

[2320] Mansfield et al. 1981: 916-917; Mansfield et al. 1982: 147.

[2321] Mansfield et al. 1981: 915.

[2322] Mansfield et al. 1982: 147.

[2323] Mansfield et al. 1981: 909.

[2324] Siehe Mansfield 1986: 175. Einzige Einschränkung ist hier, daß sich in dieser Studie nur auf große Firmen konzentriert wird. Erwähnt wird, daß die Ergebnisse anders ausfallen könnte, wenn kleinere Firmen (unter US$ 25 Mill.) einbezogen würden. Es wird aber ebenso gefunden, daß große Firmen Patente relativ gesehen häufiger nutzen als kleine Firmen. Mansfield 1986: 175, 177. Siehe: **Tabelle 129**. Dies steht im Einklang mit den frühen Untersuchungen von Taylor/Silberston (1973), die schätzen, daß für die Pharmaindustrie 60 % der F&E Ausgaben vom Patentschutz abhängig sind, für Spezialchemikalien sind dies 5 %, für Basischemikalien ist der Wert vernachlässigbar. In den Bereichen mechanischer und elektrischer Ingenieursprodukte sind die Werte ebenso gering (zwischen 3,6 % und 1 %). Diese Autoren versuchten damals einzuschätzen, welche Auswirkung die Einführung eines durchgängigen Systems der Zwangslizensierung von Patentinnovationen hätte. Taylor/Silberston 1973: 202, 265.

Erfindungen oft patentiert werden (66 %).[2325] Patente setzen somit zusätzliche Anreize, speziell in einige Sektoren, in denen Produktionsgeheimisse schwer aufrechterhalten werden können und die Forschungs- und Entwicklungskosten hoch sind, beispielsweise im Pharmabereich.[2326] Eine Stärkung des Patentschutzes wird aber nicht notwendig als sozial vorteilhaft angesehen.[2327] Auch im Pharmabereich wird immerhin ein Kompromiß gesucht. So verlängerte der Drug Act von 1984 in den USA zwar die Patentlaufzeit, gleichzeitig beschleunigt er aber die Zulassung von Generika-Medikamenten.[2328] Generell zeigt dies für die Industrieländer ein Bild von einer funktionierenden Technologiediffusion, bei der aber Vorsprungsgewinne nicht gänzlich ausbleiben.[2329] Dieses Bild kann aber dadurch bedroht werden, daß Interessengruppen Wissensdiffusion verhindern wollen, wodurch auf nationaler und weltweiter Ebene Wohlfahrt vermindert werden kann.[2330]

Im Einklang mit diesen Erkenntnisse wird Technologiediffusion als wichtiger Einflußfaktor für das Produktivitätswachstums angesehen: "Firms can improve productivity by adopting production processes and products developed elsewhere (imitation). This allows them to improve productivity in a relatively straightforward way, as they do not have to engage in, often costly, innovative activity."[2331]

Einige weitere Informationen zur Technologiediffusion in den Industrieländern: Ein Großteil neuer Technologie dem wohlfahrtsfördernde überschwappende Effekte ('spillovers') zukommen, ist in Kapitalgütern verkörpert, Maschinen, Computer und Produktionsanlagen. Kleinere Länder importieren zu mehr als 50 % diese Technologie (auch größere Länder wie England und Kanada), einige große Länder wie Japan, Deutschland und USA sind zu einem etwas größeren Teil Selbstversorger, aber auch sie kaufen Technologie in anderen Ländern, die USA etwa in Asien.[2332] Generell gibt es

---

[2325] In den Bereichen, in denen Patente als wichtig empfunden werden, werden 84 % der patentfähigen Erfindungen auch patentiert. Als Grund wird angeführt, daß ein Patent immer Vorteile hat, die über die Kosten der Patentierung hinausgehen, z.B. wird jeglicher Vorsprung gegenüber Wettbewerbern als anstrebenswert erachtet. Mansfield 1986: 176-177.

[2326] Hier werden die Imitationskosten um 30 % erhöht. Mansfield et al. 1982: 148; Levin et al. 1987: 796. Siehe aber Mansfield (1985: 220) woraus geschlossen werden kann, daß auch die sich nicht extrem schnell verbreitenden Prozessinnovationen Vorsprungsgewinne im Pharmabereich ohne Patentschutz erlauben. Zugestandenermaßen sind aber 33 % der konkurrierenden Firmen doch schon nach 6 bis 12 Monaten darüber informiert. Mansfield 1985: 220. **Tabelle 121**.

[2327] "Finally, improving the protection of intellectual property is not necessarly socially beneficial. Empirical work has so far indicated a positive cross-sectional relationship between strong appropriability, as measured by variables constructed from our survey, and innovative effort. But the social cost-benefit calculation is not straightforward. Stronger appropriability will not yield more innovation in all contexts and, where it does, innovation may come at excessive cost." Levin et al. 1987: 816.

[2328] Bei einer durchschnittlichen Patentlaufzeit von 8,9 Jahre wurde diese um maximal 5 Jahre verlängert. Grabowski/Vernon 1986: 198.

[2329] So auch der Kommentar zu Mansfield in OECD 1996c: 21. Dies dürfte auch im großen und ganzen das Fazit sein, daß diese Autoren ziehen, wenn auch am Schluß des Artikels der Diffusionsaspekt stark betont wird. Siehe die unterschiedlichen Argumentationsschwerpunkte in dieser Hinsicht in Mansfield 1985: 221, 222-223.

[2330] Davor warnt Stiglitz (1998a) in einem Kommentar ohne empirische Herleitung: "Policies adopted by the technological leaders also matter. There can be a tension between the incentives to produce knowledge and the benefits from more dissemination. In recent years concern has been expressed that the balance industrial countries have struck - often under pressure from special interest groups - underemphasizes dissemination. The consequences may slow the overall pace of innovation and adversely affect living standards in both richer and poorer countries." Stiglitz 1998a: 24; siehe auch Abschnitt 'J', TRIPS.

[2331] In einer Studie über Wettbewerb und Produktivitätswachstum wird Technologiediffusion als einer von drei wichtigen Einflußfaktoren auf das Produktivitätswachstum genannt, neben Innovation und Wettbewerb, der zum Abbau ineffizienter Produktionsformen führt. Pilat 1996: 109.

[2332] OECD 1996c: 46, 128.

Bereiche, in denen mehr Technologie erworben wird.[2333] Für fast alle relativ stark differenzierte Industriebereiche gilt, daß ein Anteil der Technologie aus dem Ausland kommt.[2334] Darüber hinaus ist aber eine Spezialisierung festzustellen: Hochtechnologie in den USA also Computer; Deutschland im Mitteltechnologiebereich Maschinenbau, Automobile und Chemie, charakterisiert durch Skalenökonomien und Produktdifferenzierung; Japan, Hochtechnologie oder Produkte mit Skalenökonomien und Produktdifferenzierung; Italien im Bereich einfacher Technologien und Arbeitsintensiven Exporten. Die kleineren OECD-Länder Australien, Finnland, Neuseeland und Norwegen weisen eine relativ starke Spezialisierung auf rohstoffintensive Produkte auf, später industrialisierte Länder Griechenland, Portugal und die Türkei auf arbeitsintensive Produkte. Länder mit einer längeren Geschichte der Industrialisierung: Österreich, Belgien, Dänemark, Niederlande, Schweden und Spanien haben relativ diversifizierte Exportprofile und haben sich sowohl auf Hochtechnologie und Rohstoffe spezialisiert.[2335] Insgesamt überdeckt sich die Technologieverbreitung somit stark mit den Handelsströmen.[2336]

Auch sektoral wird festgestellt, daß teilweise eine reine Wissensdiffusion wichtig ist. In der Elektronikindustrie ist Wissensdiffusion wirkungsvoller als direkt gekaufte Waren.[2337] Gemünzt auf den Hochtechnologiesektor, der hohe F&E-Ausgaben hat, wird, im Einklang mit den schon oben präsentierten Ergebnissen bezüglich der Vernetztheit moderner Wirtschaft, geschlossen: "the social rate of return of intersectoral and international technology diffusion far exceeds direct productivity

---

[2333] Hier steht in allen Industrieländern (USA, Japan, Deutschland, Frankreich, England, Italien, Dänemark, Niederlande, Italien, Australien, Kanada) hinsichtlich der erworbenen Technologie Informationstechnologie an erster Stelle (Computer, Instrumente, Kommunikationsausrüstung, Halbleiter) zu nennen, dann folgenden Materialien (Pharma, Petroleum, Chemie, Eisen- und Stahl, Steine und Erden, Glas, Papier, Holz, Landwirtschaft), sodann, mit unklarerer Positionierung untereinander, Transport (Schiff-, Flugzeug-, Automobilbau) und Fabrikation (verarbeitete Metallprodukte, nichtelektrische Maschinen, andere verarbeitete Produkte). Ganz am Ende folgen Konsumprodukte (Nahrung, Getränke, Tabak, Textilien, Bekleidung, Schuhe). OECD 1996c: 50-51. Davon wiederum werden im Bereich der Materialien und der Fabrikation oft die Technologien im eigenen Land erworben und sind weiter verbreitet. Informations- und Transporttechnologie wird von viele Länder dagegen importiert und ist, etwa im Bereich der Flugzeugindustrie, nicht so breit verbreitet. OECD 1996c: 52.

[2334] Die großen Länder sind immer noch deutlich erkennbar Selbstversorger und dieser Grad an Selbstversorgung mit Technologie ist in den Bereichen am höchsten, die sehr forschungsintensiv sind: Flugzeugbau, Computer, Chemie, Instrumente, mit unterschiedlichen Gewichtungen in den Ländern. Immerhin stammt auch bei den großen Länder in diesen Bereichen ein Teil der Technologie aus dem Ausland (BRD 25 %, Frankreich 35 %, Australien 35 %, Italien 45 %, England 52 %, Dänemark 59 %, Kanada 62 %, Niederlande 72 %). In den USA hat sich der Anteil verdreifacht, von 4 auf 12 %, in Japan leicht abgesunken, von 7 % in den frühen siebziger Jahren auf 6 %. Zahlen für 1993. In den weiteren Sektoren sind die Anteile weitaus höher, regelmäßig bei 50 % bis 100 %, etwa in den Bereichen, in denen Maschinen für die Produktion erworben werden können. Sehr hoch sind die Anteile im Bereich der Dienstleistungen, die eben ihre Computersysteme simplerweise in den USA kaufen. Siehe die Schätzungen in OECD 1996c: 40-41, 47. Der Tendenz nach wird dies bestätigt in wachstumstheoretischen Studien, die sich an Patentzahlen orientieren: Eaton/Kortum 1994: 24; 1995: 23.

[2335] OECD 1996c: 106-107, 132. **Tabelle 122**. Siehe auch eine Studie bezüglich USA und Deutschland, in der substantieller Transfer nachgezeichnet wird, ohne das aber eine klare Quantifizierung vorgenommen wird und in der auch Spezialisierungsmuster entdeckt werden. Ausgeglichene Bilanz bei intensive Transfer: Chemie; Vorteil Deutschland: Maschinenbau; Vorteil USA: Elektronik- und Datenverarbeitung. Börnsen et al. 1985.: 110-112.

[2336] Generell erfolgen 26 % 1993 der Exporte verarbeiteter Güter zwischen OECD Länder im Hochtechnologiebereich, ein Anteil der sich von 1970 16 % um 10 % gesteigert hat. OECD 1996c: 102-103. Die Handelsbeziehungen überdecken sich dabei mit den Technologieverkäufen, insbesondere dann, wenn der Handel klar aus technologieintensiven Produkten besteht. Die USA hat in bezug auf neun andere Länder eine positiven Technologiewert. Ebensolches gilt für Importe von Frankreich aus Deutschland, Importe von England aus dem Rest der Welt sowie Japan sowie aus weiteren asiatischen Staaten. OECD 1996c: 49.

[2337] OECD 1996c: 65.

gains in that sector".[2338] Dies entspricht den Aussagen Walter Euckens, der betont, daß die konzentrationsverhindernde Anpassungsfähigkeit der Firmen durch die Wissensdiffusion erhalten bleibt und der auch ein weniger perfektes Patentsystem mit kürzeren Schutzfristen für wohlfahrtssteigernd erachtet.[2339] Zur Bewertung des WTO Abkommens über handelsbezogene Aspekte des Schutzes geistigen Eigentums, welche auf dieser Passage aufbaut, siehe Abschnitt 'J', TRIPS.

8.1 Internationale Allianzen in den Industrieländern

Ein weiterer Aspekt muß in diesem Zusammenhang genannt werden, der es ermöglicht, die heutigen Wirkungen der Wissensdiffusion besser einzuschätzen. Wissensverbreitung innerhalb und durch große internationaler Firmen wird beschleunigt durch eine relativ neues Phänomen: Allianzen.[2340] Von 1980 bis 1989 wurden 4192 strategische und technologische Allianzen gezählt, die über Elemente von Technologietransfer verfügten.[2341] Typischerweise finden sich die Allianzen in den folgenden Sektoren: Biotechnologie, neue Materialien, Computer- und Informationstechnologie, Industrieautomation, Mikroelektronik, Software, Telekommunikation, Automobilindustrie, Flugzeugbau, Chemie und schwere elektrische Maschinen.[2342] Es ist sicher, daß Allianzen zu mehr Austausch von Erfahrung und Technologie führen als Marktbeziehungen.[2343] In nicht wenigen Fällen haben diese Allianzen Firmen vor einem Untergang gerettet.[2344] Realistischerweise muß davon ausgegangen werden, daß hier eine Gradskala zwischen einer engen Kooperation (bis hin zu einer kartellrechtlich problematischen Koordination), in der Mitte ein streng reziproker Austausch von Information und am anderen Ende ein weiter bestehenbleibender offener Wettbewerb mit punktuellen Austauschinteressen vorliegt.[2345] Nichtdestotrotz ist die positive Wirkung der Allianzen auf den Technologietransfer klar. Verstärkt wird sie durch die Welle der Firmenzusammenschlüsse, wodurch Firmen jeweils Zugang zur Technologie von Konkurrenten bekommen. Diese Vorteile sind großteils auf die USA, Europa und Japan beschränkt. Zwischen den Firmen aus diesen Ländern wurden 95,7 % der strategischen Technologieallianzen geschlossen: Joint-F&E-Projekte, Joint Ventures und der Kauf von Minderheitenanteilen. Einen kleinen Anteil von 2,3 % können sich die 'newly industrialized countries' sichern, meistens sind dies Joint-Ventures, beispielsweise in der Automobilindustrie und der Informationstechnologie. Sonstigen Entwicklungsländern kommt ein 1,5 %tiger Anteil zu, für

---

[2338] OECD 1996c: 64, 67-74, 128.

[2339] Eucken 1952: 229, 268-269.

[2340] Siehe Dunning 1997; Yoshino/Rangan 1995.

[2341] In dieser Datenbank sind nur Verträge gesammelt, die Arrangement für Technologietransfer oder gemeinsame Forschung enthalten: Beispiel: Joint research pacts, second-sourcing and licensing agreements, joint ventures with technology transfer or R&D implications. Ausgeschlossen sind marketing oder production joint ventures. Freeman/Hagedoorn 1994: 780.

[2342] Dieser Überblick über die Anzahl solcher Allianzen wird gegeben von Freeman/Hagedoorn 1994: 774; siehe ebenso den kurzen und präzisen Überblick in Gundlach/Nunnenkamp 1996: 7-11. Vgl. für Beispiele: Yoshino/Rangan 1995: 96, 170, 179, 200. Für die Allianzennetzwerke in der Computerindustrie siehe Ernst 1997.

[2343] Yoshino/Rangan 1995: 68.

[2344] Beispielsweise die Fälle von Ford, Caterpillar und Motorola. Generell haben Allianzen positive Effekte für die beteiligten Firmen gehabt, am konkreten Beispiel wird dies gezeigt für General Electric und des Toyota/General Motors Joint-Venture. Siehe Yoshino/Rangan 1995.

[2345] Yoshino/Rangan 1995: 17-22.

Allianzen mit Firmen aus Triadeländer, hier sind prozentual führend solche im Bereich der Automobil- und Chemieindustrie.[2346] Studien zeigen, daß viele dieser Allianzen mit Firmen aus Entwicklungsländern zum Zwecke des Marktzugangs erfolgten, immerhin 1/5 ist an Zusammenarbeit in der Produktion oder im Bereich Technologie interessiert.[2347] Warum diese wenig ausgeprägte Präsenz von Entwicklungsländern bezüglich der internationalen Allianzen? Dazu mehr im nächsten Abschnitt zur Verbreitung technologischen Wissens auf weltweiter Ebene.

9. Informationen

Informationen können aus neoklassischer Sicht zu Problemen führen, denn eigentlich sollen sich die Akteure nur auf den Marktpreis konzentrieren. Wenn über den Marktpreis hinaus Infos etwa über Produktionstechniken oder Besitz vorliegen, führt dies zu Problemen.[2348] Informationen können in der Tat dazu führen, daß das Funktionieren von Märkten in Frage gestellt wird. Bei asymmetrischen Informationen kann etwa gezeigt werden, daß es für Besitzer höherwertiger Waren erschwert wird, diese zu verkaufen, bis dahin, daß die Märkte völlig zusammenbrechen.[2349] Sind frühzeitig Informationen über Produktionsmengen vorhanden, kann dies Preisabsprachen erleichtern. In der U.S.-Automobilindustrie werden beispielsweise bis zu sechs Monate bevor die Produktion stattfindet Pläne veröffentlicht, in denen die monatliche Automobilproduktion der Hersteller bekanntgegeben wird. Dies macht Preisabsprachen einfacher.[2350] Es wird geschlossen, daß asymmetrische und unvollständige Informationen zu "deutlichen Unterschieden in der Art des Marktgleichgewichts führen."[2351] Unter Marktversagen werden auch Informationskosten und Informationsmängel geführt.[2352] Auf der anderen Seite ist es, aus der Perspektive eines dynamischen Wettbewerbs, sicher so, daß Märkte immer gewisse Informationsmängel aufweisen und dies wird nicht negativ bewertet, weil es immer Anreize für Firmen setzt, ihre Vorsprünge zu nutzen.[2353] Ein Großteil dieser Hemmnisse und Kosten gehören zum Alltag der Wirtschaft selbstverständlich hinzu (etwa die Substitutionskosten, d.h. auch Umstellungskosten auf neue Techniken oder neue Verbraucherwünsche[2354]), und wiewohl auf allen Ebene Verbesserungen denkbar sind, sind hier staatliche Eingriffe oft nicht nötig. Generell, dies wurde schon erwähnt, sind Informationen eng mit Risiken verbunden und eine Reihe von Faktoren geben den Firmen Informationen darüber, wie diese Risiken aussehen: Darunter Preise bzw. Studien über langfristig erwartete Preiselastizitäten, Studien über Konsumentenpräferenzen, die

[2346] Unter die Kategorie 'newly industrialized countries' (NICs) fallen hier die folgenden Länder: Korea, Taiwan, Singapur, Hongkong, Basilien, Mexico und Argentinien. Die lateinamerikanischen Ländern haben noch geringere Anteile. Freeman/Hagedoorn 1994: 771.
[2347] Darüber liegen nicht sehr viele Studien vor. Siehe für die obigen Informationen Gundlach/Nunnenkamp 1996: 10.
[2348] Varian 2001: 513.
[2349] Varian 2001: 629-632.
[2350] Doyle/Snyder 1997: 23-24.
[2351] Varian 2001: 648.
[2352] Streit 1991; Fritsch et al. 1993; Blankart 1994; Meiklejohn 1999: 25.
[2353] Richardson 1960: 57. Siehe auch das Zitat von Friedrich A. Hayek "'a situation in which all the facts are supposed to be known' leaves 'no room whatever for the activity called competition" (ohne Hervorhebung, aber mit einer Einfügung des Autors) in Chang 1994: 63.
[2354] Streit 1991: 66-67.

technologische Entwicklung und Marktstrukturen.[2355] Teils sind solche Informationen in Entwicklungsländern nur unzureichend oder zu teuer vorhanden, es liegt also Marktversagen in dieser Hinsicht vor. Ebenso können Informationen in dem Sinne falsch sein, wenn sie durch einen zu große Risikovermeidungshaltung geprägt sind, siehe dazu oben, Punkt 5.5.

10. Faktormobilitätshemmnisse

Der Begriff Faktormobilitätshemmnisse gründet auf der Heckscher-Ohlin Auffassung, daß sich die Produktionssektoren einer Volkswirtschaft den Faktorvorteilen gemäß auszurichten haben. Also entweder eine arbeitsintensive, landintensive oder ausbildungs- bzw. wissensintensive bzw. kapitalintensive Produktion zu erfolgen hat. Schon diese Annahme ist, nicht ganz, aber zu einem gewissen Grad in Frage zu stellen, denn ein gewisser Grad der Industrialisierung scheint, siehe oben, für die Entwicklung notwendig zu sein, um überhaupt eine Weltmarktintegration erreichen zu können. Insofern kann argumentiert werden, daß insbesondere schwache Entwicklungsländer nicht unbedingt ihre Produktionsstrukturen rein und ausschließlich auf ihre naheliegenden Faktorvorteile ausrichten müssen. Zu einem gewissen Grad kann dies allerdings doch sinnvoll sein, um erst einmal Wachstum zu ermöglichen. Unter den Begriff der Faktormobilitätshemmnisse fallen dann beispielsweise Restrukturierungsbeihilfen. Meist implizieren solche Hilfen, daß Industriestrukturen noch eine Weile erhalten werden, weil es vermieden werden soll, daß Produktionsfaktoren, wie etwa Arbeit, in großer Zahl nutzlos werden. Dabei besteht die Gefahr, daß alte Strukturen aufrechterhalten werden oder daß schwierige Entscheidungen umgangen werden, weil erwartet wird, daß die Regierung stützend eingreift.[2356] Als Mobilitätshemmnis wird auch bezeichnet, wenn Investitionsentscheidungen eines Anlegers nicht dazu führen, daß nötige, komplementäre Investitionen durch andere vorgenommen werden.[2357] Dies kommt einem Aufruf zur direkten Subventionierung einer Firmengründung gleich. In diesem Zusammenhang werden auch Strukturkrisen diskutiert. Diese können durch Überkapazitäten, teils im Zusammenhang mit einem Nachfragerückgang, ausgelöst werden, wobei hier Marktversagen insofern behauptet wird, als daß hier Irreversibilitäten vorliegen, die durch sunk costs ausgelöst werden, also hohe Investitionen, die nicht in einen anderen Gebrauch überführt werden können und dazu führen, daß die Unternehmen den Markt erst spät verlassen. Die passiert deshalb, weil für den Unternehmer in einer solchen Situation nicht mehr die Gesamtkosten relevant sind, darunter die Kosten für eine spätere Modernisierung, sondern es wird allein darauf geachtet, daß die Preise die reversiblen Kosten decken, also etwa für Rohmaterialien und die Arbeitskosten. Die Produktion wird erst abgebrochen, wenn auch diese Kosten nicht mehr gedeckt werden können. Folge kann sein, daß ein ruinöser Preiskampf entsteht, der erst dann beendet wird, wenn Ersatzinvestitionen bei den irreversiblen Ressourcen erforderlich sind. Weil keine Rücklagen dazu mehr vorliegen, wird es dann rational den Markt zu verlassen. Dies kann dazu führen, daß effizientere Anbieter den Markt

[2355] Richardson 1960: 150-151.
[2356] Meiklejohn 1999: 31.
[2357] Streit 1991: 67; Chang 1994: 66-67.

verlassen, etwa wenn sie noch hohe Kreditkosten haben und ineffiziente Anbieter am Markt bleiben. Oder der Zutritt von neuen Konkurrenten wird in einer solchen Situation verhindert, weil diese anfangs mit hohen irreversiblen Kosten konfrontiert sind.[2358] In bezug auf einen solchen Fall werden oft Marktzutrittbeschränkungen gefordert oder Ausnahmen vom Wettbewerbsrecht, etwa Rezessionskartelle. Ebenso gibt es hier Hilfen zur Erleichterung des Marktaustritts oder solche, die mit dem Abbau von Überkapazitäten verbunden sind. Generell kann aber bezweifelt werden, ob es immer zu einer falschen Reihenfolge des Marktaustritts kommt, denn Firmen können auch wieder in den Markt eintreten, wenn die Preise gestiegen sind.[2359] Auf einer noch allgemeineren Ebene ist die Diagnose mangelnder Faktormobilität auch immer vom Zeithorizont abhängig, der gewählt wird. Auf lange Sicht können sehr viele Faktoren als mobil bezeichnet und Eingriffe somit als unnötig angesehen werden.[2360] In diesen Fällen muß ein informierter und ebenso starker Staat einscheiden, ob er Interventionen für nötig hält. Rentensuche kann dabei verringert werden, wenn diese Intervention von einer Institution, wie eine Wettbewerbsbehörde, anhand neutraler Kriterien verwaltet wird.[2361] Oftmals gelingt nur durch eine entschlossene Restrukturierung, die Firmen zum Marktaustritt überredet, eine langfristig wirksame Stärkung der Industrie. Beispiele für die hier zuletzt genannte Problematik finden sich in Abschnitt 'I'.

10.1 Faktormobilitätshemmnisse in Entwicklungsländern

Aus der Perspektive neoklassischer Modellbildung erscheint es oft so, daß in der realen Welt Prozesse zu langsam funktionieren. Die neoklassischen Modellkreateure träumen teils von einer Volkswirtschaft, die sich so wie die neoklassische Modelle vollständig flexibel verhält, wobei sich der reale Sektor, also Industrie und Beschäftigung, ohne Kosten an neue Faktorvorteile anpassen können und nebenbei makroökonomische Probleme lösen.[2362] Aus dynamischer Perspektive kann argumentiert werden, daß in Entwicklungsländern Marktversagen auftritt, weil bestimmte Strukturen nicht so variabel sind wie in den OECD-Ländern. Wiewohl es in ärmeren Entwicklungsländern Reaktionen auf Preisveränderungen durchaus gibt[2363], kann jedenfalls gezeigt werden, daß diese nicht so intensiv

---

[2358] Fritsch et al. 1999: 231-238; Chang 1994: 68-69. Diese Argumente sind nicht ganz von der Hand zu weisen. In Abschnitt 'I' wird am Beispiel der schwedischen Stahlindustrie gezeigt, daß die Familienunternehmen in den siebziger Jahren mit ihren alten Produktionsanlagen Stahl produzierten, als sich dies längst nicht mehr wirtschaftlich lohnte. Die theoretische Argumentation oben ist sicher stark von den Geschehnissen in den siebziger Jahren beeinflußt.

[2359] Fritsch et al. 1999: 237; Chang 1994: 68-71.

[2360] Fritsch et al. 1993: 229-230.

[2361] Ob Rezessionskartelle noch in die heutige Zeit passen, muß hier nicht entschieden werden. Generell gilt hier, daß die Entwicklungsländer größeren Schwankungen ausgesetzt sind, sodaß solche Instrumente bei temporären Problemen jedenfalls weiter sinnvoll einsetzbar sind.

[2362] Liberale Autoren träumen von flexiblen Volkswirtschaften in denen der 'reale' Sektor ohne Limits sowohl makroökonomische Aufgaben als auch Aufgaben der Umstellung einer Wirtschaft auf Exportorientierung erfüllen kann. Es wird z.B. angenommen, daß die Kontraktion von nicht exportorientierten Industrien intern zu einer niedrigeren Nachfrage und dadurch absinkenden Preisen führt und dadurch exportorientierten Unternehmen geholfen wird ihre Produktion zu erhöhen, wobei durch die intern fallenden Preise heimische Ressourcenkosten ebenso absinken und eine Expansion von Exporten ohne eine Abwertung der Währung stattfinden kann. World Bank 2005c: 69. Hier wird eine Umstellung der Anreize nicht abgelehnt, aber bezweifelt, daß der reale Sektor unlimitiert belastungsfähig ist, sodaß durchaus Währungsabwertungen, Eingriffe der Zentralbank und ggf. auch andere staatliche Politiken unterstützend sinnvoll sind.

[2363] Diese Debatte mit Hervorhebung der Angebotselastizität etwa in Afrika, etwa in Weltentwicklungsbericht 1986: 80-84.

erfolgen, wie dies in den OECD-Ländern zu erwarten ist.[2364] Zur Erklärung sind sicher diverse Faktoren nötig. Zum Beispiel weniger ausgebildete Kapitalmärkte, sicher liegt dies aber auch daran, daß die Firmen weniger anpassungsfähig sind, weil es den Entwicklungsländern bisher nicht gelang auf einem Intensitätsgrad wie in den Industrieländern ein teilweise risikoreduzierendes Umfeld von Ausbildung, Wissensdiffusion und Spezialisierung zu etablieren.

11. Subventionswettlauf

Wenn in anderen Staaten subventioniert wird, kann dies als Marktversagen angesehen werden.[2365] Wenn sich alle Staaten auf einen Subventionswettlauf einlassen, können sämtliche dieser Staaten davon profitieren, wenn diese Subventionen koordiniert wieder eingestellt werden.[2366] Aus der Perspektive der Wohlfahrterzeugung gesehen kann es, siehe oben, aber durchaus so sein, daß Subventionen Marktfehler etwa im Bereich der Skalenökonomien korrigieren helfen und im Endeffekt Wohlstand erzeugt wird. Aus neoklassischer Sicht sind Subventionen Zöllen vorzuziehen, weil Preisverzerrungen vermieden werden könnten. Auf der anderen Seite können Subventionen aus weltweiter Perspektive als unfair und wohlfahrtsmindernd wahrgenommen werden, weil denkbar wäre, daß dadurch effiziente Produzenten auf ausländischen Märkten vom Markt gedrängt werden. Für letzteres Problem sieht die internationale Wirtschaftsordnung davor schützende Ausgleichszölle vor. Und der Abbau von Subventionen kann durch Verhandlungen erfolgen. Dies war der Ansatz, der im GATT verfolgt wurde, bevor die WTO Regeln eine direkte Klagemöglichkeit gegen Subventionen einräumten. Siehe zur letztendlichen Bewertung Abschnitt 'J', Punkt 8, Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen.

12. Fazit Abschnitte 'C', 'D', 'E'

Diese von empirischen Untersuchungen gestützten Ausführungen beschreiben die moderne Wirtschaft als einen dynamischen Wettbewerbsprozess, der sich in den Industrieländern durch eine funktionierende und breit angelegte Wissensdiffusion und durch herausragende Fähigkeiten der Firmen zur Anpassung an veränderte Umstände auszeichnet. Die moderne Wirtschaft ist dynamisch und zeichnet sich durch eine Reihe von Wirkungs- und Einflußfaktoren mehr aus, als die Neoklassik annimmt. Ein so konzipierter Wettbewerbsprozess zeigt in vielen, empirisch aufzeigbaren, Aspekten die Wirksamkeit und die Stimmigkeit der ordoliberalen Konzeptionen Walter Euckens.[2367] So sind

[2364] Ghulati et al. 1985: 28.

[2365] Sämtliche dieser Thesen in Meiklejohn 1999: 31.

[2366] Meiklejohn 1999: 31.

[2367] Die empirische Forschung bestätigt für den Wettbewerb innerhalb der Industrieländer damit weiterhin die Aspekte, die, siehe oben, aus ordoliberaler Perspektive Vorraussetzungen darstellen, um einen Wettbewerbsprozess zu etablieren, der durch eine vollständige (und nicht vollkommene) Konkurrenz geprägt ist. Also ein Prozess, bei dem die Unternehmen über Anpassungsfähigkeit verfügen, über die Fähigkeit von Innovation und Imitation, gestützt durch eine relativ gut funktionierende Diffusion des technischen Wissen, erleichtert durch das staatlich geförderte Bildungssystem und ein funktionierendes Bankwesen. Dadurch etabliert sich ein Wettbewerbsprozess, der den Firmen kurzfristige Vorteile als Belohnung für Investitionen und Innovationen einräumt, der langfristig zu breit angelegten Produktivitätssteigerungen durch Anpassungsleistungen führt. Kurz zum Thema Risiko: Die ordoliberale Theorie ist für das Phänomen

Preise wichtig zur Koordination-, Information- und zur Risikoreduzierung und der Wettbewerb wirkt, wenn dies die Industriestrukturen zulassen, im Sinne der Preisdisziplinierung, läßt aber Vorsprungsgewinne zu. Die statischen neoklassischen Modelle sind dagegen nur eingeschränkt dazu tauglich Rückschlüsse auf die Realität zu ziehen bzw. normative Forderungen darauf basieren zu lassen.

Auch an der Art und Weise wie die Neoklassik Marktversagen diskutiert, ist dies erkennbar. Weder in bezug auf Verfügungsrechte, öffentliche Güter, Skalenökonomien, Externalitäten und Patentrecht lassen sich aus neoklassischen Modellen allein plausible Schlußfolgerungen ableiten. Teilweise würde die neoklassische Theorie sogar kontraproduktive und wohlfahrtsmindernde Regeln befürworten, etwa durch eine sachlich nicht begründbare Beschränkung der Wissensdiffusion, denn Externalitäten erscheinen in der neoklassischen Theorierichtung pauschal als wohlfahrtsmindernd. Zwar ist die Skepsis gegenüber dem Staat und seinen Fähigkeiten zweifellos begründet, unbegründet ist aber, daraus Folgerungen ohne jede Abstufung in der Argumentation zu ziehen.

Die Dynamik der real vorfindbaren Marktprozesse zeigt sich durch empirisch beweisbare Phänomene wie Skalenökonomien und pekunären Externalitäten in einer vernetzten, spezialisierten Wirtschaft. Diese Darlegung stützt die schon im Abschnitt zum internationalen Handel aufgestellte These, daß eine Pareto-Welt, die diese Phänomene ausschließt und sogar als wohlfahrtsmindernd ansieht sogar als 'second best' bezeichnet werden kann, im Vergleich zu einer 'first best'-Welt dynamischen Wettbewerbs anpassungsfähiger Unternehmen, in der diese Phänomene und ihre wohlfahrtssteigernden Wirkungen von einer Wirtschaftsverfassung teils zugelassen werden.

Die dynamisch ordoliberale Welt läßt es ebenso zu, wenn auch mit anderen Schwerpunkten, daß Marktversagen erkannt werden kann. Wenn etwa Marktdynamiken in Entwicklungsländern, so verfaßt sind, daß Skalenökonomien, pekunäre Externalitäten und Wissensdiffusion nicht erreicht werden und Kapitalmärkte nicht in der Lage sind angesichts von Chancen Risiken einzugehen, ist es nicht verwunderlich, wenn bestimmte Wohlfahrtswirkungen nicht erzielt werden. Liegt dies auf breiter

---

Risiko in der Wirtschaft offen, das von der Neoklassik ebenso nicht thematisiert wird, denn sie ist etwa gegenüber staatlichen Eingriffen skeptisch, weil diese zu inkonstanten, risikoreicheren Wirtschaftspolitiken führen können, wodurch Unternehmer von Investitionen abgehalten werden. Mit dem Prinzip der Konstanz der Wirtschaftspolitik wurde von Eucken herausgearbeitet, daß Unternehmer sensibel auf Risiken reagieren. Politiken, die solche Risiken reduzieren, darunter eine konstante Wirtschaftspolitik, sind somit wichtig, um die Investitionsbereitschaft der Unternehmen auf einem hohen Niveau zu halten. In bezug auf wirtschaftsverfassungsbezogene Rechtsregeln und ihre Funktionen formuliert: Rechtliche Regeln können somit sinnvollerweise dafür sorgen, daß staatliche Interventionen nicht in einem solchen Ausmaß erfolgen, daß sie zu Risiken für Unternehmer werden bzw. aus anderer Perspektive: Nicht in ihre Freiheitsrechte bzw. Investitionsentscheidungen eingreifen. Aber auch hier ist eine Abstufung denkbar. Bestimmte interventionistische staatliche Politiken, die sich im großen und ganzen an diese Vorgaben halten, aber durch den Einsatz wirtschaftspolitischer Instrumente für einige Unternehmer gezielt Risiken reduzieren, aber nicht ganz aufheben, können offenbar wachstumsförderlich zu sein und damit wiederum für weitere Firmen profitabel. Somit widerspricht eine solche Politik der gezielten und jedenfalls nicht extrem breit angelegter Risikoreduzierung bei offensichtlichem Marktversagen weder hinsichtlich der Zielvorstellung noch den zugrundeliegenden Werten des ordoliberalen Ansatz. Noch einmal zum Punkt Marktversagen aus der Risikoperspektive: Dies liegt etwa vor, wenn es unnötig risikoadverse Kapitalmärkte gibt, wenn Koordinationsmängel bei Investitionen zu allzu hohen Risiken führen, die durch eine Strukturpolitik bzw. Rationalisierungspolitik vermieden werden können. Schließlich kann ein Umfeld fehlen, daß Unternehmer mit ausgebildeten Arbeitern, Wissen und Informationen versorgt, denn auch damit lassen sich Risiken zu einem gewissen Grad abmildern.

Ebene vor, kann begründeterweise aus dynamischer Perspektive von Marktversagen gesprochen werden, weil die dynamische 'first best'-Welt nicht erreicht wird.

Diesbezüglich ist es dann denkbar, daß beispielsweise staatliche Eingriffe zur Förderung des Erreichens von Skalenökonomien, von pekunären Externalitäten und von Wissensdiffusion positiv wirken können. Interventionistische Politiken lassen sich aber erst dann begründen, wenn diese das Problem der Rentensuche von vorneherein beachten, wenn sie gut informiert erfolgen und private Aktivitäten großteils aufrecherhalten werden. Weitere positiv wirksame Rahmenbedingungen für Interventionen, wie die Exportorientierung, werden weiter unten erläutert.

Hervorzuheben ist, daß aus der Perspektive der dynamischen Theorie der Schritt von der theoretischen Begründung für staatliche Interventionen in die Praxis eine weitaus wichtigere Bedeutung hat als für die Neoklassik, weil die dynamische Theorie sowohl von der Erkenntnis der Schwäche und der Informationsprobleme des Staates informiert ist als sich auch leicht vorstellen kann, daß die Kosten für staatliche wirtschaftspolitische Eingriffe dynamisch bzw. kumulativ ansteigen können. Der frühe Friedrich August von Hayek warnt richtigerweise aus diesen Gründen vor diesen schwierigen und risikobehafteten Eingriffen. Eine dogmatische Stellung dieses Arguments, aus dem ein gänzlicher Verzicht auf staatliche Eingriffe folgt, ist aber für die dynamische Theorie schon deshalb weniger dringlich, weil Marktversagen aus dynamischer Perspektive nicht in dem breiten Sinne erkennbar ist, wie dies aus der neoklassischen Theorie gefolgert werden könnte:

Erstens ist die Schwelle viel höher angesiedelt, ab der überhaupt von Marktversagen gesprochen wird, weil eben Vorsprungsgewinne und sonstige Asymmetrien erst einmal akzeptiert werden und eine viel klarere Vorstellung von den ausgleichenden und die Firmen stärkenden Faktoren vorliegen. Zweitens werden andere Arten und Weisen von Marktversagen, im Vergleich zur Neoklassik, als wichtig empfunden. Ob Marktversagen vorliegt, hängt stark von der wirtschaftlichen Entwicklung eines Landes, seinen Ressourcen, seine Institutionen und den Fähigkeiten der dort ansässigen Unternehmer ab. Die Korrektur von Marktversagen würde gemäß der dynamischen Theorie, nicht zuletzt aufgrund der Skepsis gegenüber staatlichen Fähigkeiten, vorsichtiger und pragmatischer vorgehen und zudem erst dann, wenn genügend Informationen vorliegen.

Dies gilt auch deshalb, weil die dynamische Theorie bemerkt, daß sich durch staatliche Interventionen niemals ad hoc eine solche komplexe, spezialisierte und vernetzte Wirtschaftsstruktur auf hohem technologischen Niveau aufbauen läßt, wie dies in den Industrieländern der Fall ist. Schon deshalb ist sie mit einem weitgehenden Vertrauen in die Marktkräfte ausgestattet. Sie besteht dennoch darauf, daß wenn trotzdem offensichtliche Verbesserungsmöglichkeiten erkennbar sind, ein weises, gut informiertes, selektives Vorgehen denkbar bleiben muß. Ein prinzipielle Ablehnung staatlicher Eingriffe in die Wirtschaft ist aus der dynamischen Theorie nicht herzuleiten, weil es durchaus möglich erscheint, daß so die Wohlfahrt gesteigert werden kann.

Daß dies nicht nur Theorie ist, konnte schon oben überzeugend dargestellt werden. Marktfehler lassen sich dadurch korrigieren, daß öffentliche Güter bereitgestellt werden, wenn dies über die Märkte nicht gelingt. Eine gutes Ausbildungssystem ist nötig und Subventionen für die Grundlagenforschung sind begründbar und erst neuerdings kontroverser diskutierbar. Transaktionskosten können eher durch funktionierende Gerichte, als durch eine perfekte Kontrolle über alle Aspekte privater Eigentumsrechte gesenkt werden, weil letzteres aus dynamischer Perspektive garnicht nötig ist. Rentensuche und Zölle haben nicht per se schlechte Auswirkungen, aber durchaus z.B. dann, wenn ein Zollschutz zu breit erfolgt und kein Wettbewerb mehr zu befürchten ist. Skalenökonomien sollten beachtet werden und Externalitäten eröffnen, vor allem ihrer pekunären Form, die Chance den Grad der Integration der Wirtschaft zu verbessern. Auch dies gilt nicht für alle Industriebereiche und Interventionen sind oft schwer sinnvoll einsetzbar. Schließlich sind Marktfehler in bezug auf die Kapitalmärkte sichtbar geworden, wodurch der Staat wohlfahrtssteigernd intervenieren kann.

Im nächsten Abschnitt 'F' geht es darum, anhand der Theorie technologischer Fähigkeiten genauer zu zeigen, inwieweit diese modifiziert liberalen Annahmen zutreffen. Ausgangspunkt sind Untersuchungen über die teils unzureichende weltweite Wissensdiffusion, die mit Hilfe der Theorie technologischer Fähigkeiten erklärt werden kann. Dies legt die Basis für die spätere Einschätzung der technologischen Fähigkeiten von Firmen in unterschiedlichen Entwicklungsländern: Hier liegt ein Schwerpunkt auf Korea, Indien und Afrika. Gründe für Marktversagen werden herausgearbeitet und der erste Schritt zur Untersuchung handelspolitischer Anreizstrukturen gemacht, welcher dann in Abschnitt 'G' genauer erfolgt.

13. Frühe Entwicklungsökonomie

Oben wurde schon der Flirt der Entwicklungsökonomie mit planwirtschaftlichen Ideen erwähnt, darunter die Idee des 'big push', also einer außerordentlichen einmaligen Investitionsanstrengung. Wie kann besser verstanden werden, wie es zu diesen Vorstellungen kam? Wie kann die deutliche Umorientierung charakterisiert werden, die das Konzept des exportorientierten Wachstums mit sich führt? Grund dafür waren nicht nur die Vorstellungen externer Ökonomien, die die Entwicklungsländer damals in ihrer wirtschafts- und handelspolitischen Ausrichtung beeinflussten. Drei weitere Aspekte, die teils eng voneinander abhängen, sollen hier genannt werden.

13.1 Wachstumstheorie. Dies ist erst einmal die damalige Wachstumstheorie.[2368] Generell ist Wachstumstheorie mit diversen Schwierigkeiten behaftet, sie kann Kausalität nicht feststellen und es gibt Probleme der Trennschärfe zwischen Variablen ('Kolinearität'). Weil sie um diese

[2368] Siehe zur Wachstumstheorie eine Nachzeichnung der Modelle von Solow in Dornbusch/Fischer 1992: 741-753; weiterhin siehe zur nachfolgenden Entwicklung, die immer mehr Faktoren einbezieht Ramser 1992; Söllner 1999; Maddison 1987, 1995; Denison 1967, 1985, 1993; Jorgenson et al. 1987. In den vielen Ansätzen firmieren mal Bildung, mal Wettbewerb, mal die Gesamtheit liberale Anreize als Wachstumsgrund. Denison 1993: 44-45; North 1993: 70, 75; Peacock 1993: 414-415.

Schwierigkeiten weiß, ist sie dementsprechend bescheiden in bezug auf den Wert ihrer Erkenntnisse.[2369] Auf der anderen Seite fließen in die Wachstumstheorie durchaus bodenständige Daten ein, die beispielsweise auch die ökonomische Geschichtsschreibung für relevant hält.[2370] Dies trägt wieder zum Glaubwürdigkeitsgewinn dieser Theorie bei.[2371] Schon oben wurde erwähnt, daß die neoklassische Theorie nicht ohne Ambivalenzen bezüglich Planung blieb. Dies gilt umsomehr für die Wachstumstheorie, die Wachstum tendenziell auf die Wirkung weniger Faktoren reduziert, die in mathematischen Bedingungszusammenhängen konstruiert werden. Als Beschreibungen empirischer Vorgänge interpretiert, implizieren wachstumstheoretische Modelle, etwa das von Domar (1946) immer Automatismen, beispielsweise, daß Wachstum durch Kapital und Investitionen ausgelöst wird. So wird etwa angenommen, daß die Arbeitsproduktivität zu einem gewissen Grad immer von der Kapitalakkumulation gesteigert wird, auch wenn es keinen eigenständigen technischen Fortschritt gibt.[2372] Solche Annahmen spiegeln sich beispielsweise wider in der frühen Konzeption von Entwicklungspolitik unter Premierminister Jawaharalal Nehru in Indien.[2373]

Interessanterweise wurde zwar schon damals eine ebenso große Rolle des technischen Fortschritts für das Wachstum herausgefunden. Es wurde aber darauf hingewiesen, daß dieser eng mit dem Kapitaleinsatz verbunden ist und es wurde wenig thematisiert, wie technischer Fortschritt überhaupt zustandekommt. Konsens herrschte darüber, daß die wichtigste Größe, die das Wachstums der europäischen und amerikanischen Wirtschaftsräume seit 1820 beeinflußt hat, der beschleunigte technologische Fortschritt war, der es ermöglichte eine andauerndes Wachstum der Produktivität beispielsweise in bezug auf die Inputs Kapital und Arbeit aufrechtzuerhalten.[2374] Daß ein klarer

---

[2369] "Growth accounting of this type can not provide a full causal story. It deals with 'proximate' rather than 'ultimate' causality and registers the facts about growth components; it does not explain the elements of policy or circumstance, national or international, that underlie them, but it does identify which facts need more ultimate explanation." Maddison 1987: 651. Mankiw 1995: 301-309.

[2370] Dies sind Daten über: Kapitalinvestitionen, Forschung und Entwicklung nicht nur durch Firmen, sondern auch durch Universitäten und weitere Aspekte staatlicher Förderung, Umsetzung und praktische Anwendung des technischen Wissens im Produktionprozess, Diffusion des Wissens im Land und über die Grenzen hinweg, Einfluß des Patentrechts, Aspekte der Firmenorganisation, Ausbildung der Bevölkerung, Produktionsmengen und dadurch entstehende Skalenökonomien, die Rolle von natürlichen Ressourcen, den Einfluß ausländischer Konkurrenz Nelson/Wright 1992: 1931-1964.

[2371] Denison 1993: 44-45. Die Wachstumstheoretiker sind, wiewohl sie oft die Faktoren reduzieren, nicht uninformiert darüber, daß es vielerlei Faktoren gibt, die kausalen Einfluß auf das Wirtschaftsgeschehen haben und über die sich das Nachdenken lohnt. So wird nicht nur über in der Produktion gebundenes Kapital ('non-residential capital') und die technologische Entwicklung reflektiert und fundamentale Grundgrößen, wie etwa das Bevölkerungswachstums und die eingesetzte Arbeitskraft eingebunden, sondern es wird sich auch mit vermeidlich skurillen Größen, etwa den Einfluß der Transportmittel und den von Erfindungen, wie beispielsweise des Kühlschranks und der Kühlschiffe, auf die Warenströme beschäftigt. Wenn es auch hier bei einer Erwähnung bleibt: Maddison 1995: 33-34.

[2372] "Even without technological progress, capital formation increases labor productivity, at least to a certain point, both because more capital is used per workman in each industry and because there is a shift of labor to industries that use more capital and can afford to pay higher wages." Domar 1946: 139. Die Artikel aus dieser Zeit erscheinen oftmals als politische Programme in wachstumstheoretischer Verpackung. Hier geht es etwa darum, in einem Modell aufzuzeigen, daß Arbeitslosigkeit verhindert werden kann, wenn es nur zu ausreichenden Investitionen kommt und daß die pessimistischen Annahmen von Keynes unbegründet sind. Von vorneherein ausgeklammert wird der obige Aspekt, weil vor allem andere Fragen, nach der Erhöhung der Sparrate und der Investitionen, interessierten, bei Nurkse 1953: 2-3.

[2373] Unter anderem wurde angenommen, daß Arbeitskräfte in kapitalintensiven Industrien produktiver eingesetzt werden können. Dort gelang es aber fortan nur sehr eingeschränkt, die Produktivität zu steigern. Zudem wurden öffentliche Investitionen als Schlüssel für einen Wachstumsprozesse angesehen. Hinzu kommt der Einfluß sowjetischer Ideen auf P. C. Mahalanobis, einen der Architekten der indischen Fünfjahrespläne. Ausführlich: Chakravarty 1987: 11, 3-38.

[2374] Boltho/Holtham 1992: 2; für eine dementsprechende Sicht direkt nach dem Zweiten Weltkrieg siehe Mills 1952: 553-555; Abramowitz 1956: 6.

Einfluß der ständig verbesserten Technologie vorliegt ist unübersehbar schon anhand Berechnungen des Outputanstiegs in Relation auf Einheiten von Inputs. So wird ein Outputanstieg von 36 % zwischen 1904 bis 1913 und 1929 bis 1938 berechnet, der sich nicht mit Inputs, also Arbeit und Investitionen, erklären läßt.[2375]

Solow (1957) stellt bemerkenswerterweise fest, daß 87,5 % des Outputwachstums auf den technischen Fortschritt zurückzuführen sind und die übrigen 12,5 % auf den zunehmenden Kapitaleinsatz.[2376] Generell wird technischer Fortschritt aber exogen einbezogen, steht also nicht mit einer weiteren Variable im Zusammenhang.[2377] Die Stimmungslage dieser Zeit wird aber daran deutlich, daß sich Solow angesichts des hohen Anteils des technischen Fortschritts dazu angehalten fühlt, auf die wichtige Rolle des Kapitals hinzuweisen, denn Innovationen können keineswegs freischwebend für Wachstums sorgen, sondern müßten in Anlagen und Fabriken verkörpert werden.[2378]

In einem weiteren prägenden Artikel von Solow (1956) wird das Bevölkerungswachstum in ein Wachstumsmodell einbezogen und davor gewarnt, daß Kapital/Arbeits-Ratio unter einen bestimmen Punkt absinken zu lassen, weil es dann zu einem Absinken des Wachstums kommt. Wenn dagegen die anfängliche Relation höher sei, gäbe es einen selbstlaufenden Prozess steigenden Pro-Kopf-Einkommens ('self-sustaining process of inceasing per capita income').[2379] Hier ist es nicht mehr weit zu Rosenstein-Rodan, der vorschlägt, daß der technische Fortschritt durch breit angelegte Kapitalinvestitionen gesteigert werden kann, weil organisatorische und technische Fähigkeiten am besten vor Ort, auf der Arbeit, erlernt werden können.[2380] Zur weiteren Illustration: Wie schon erwähnt, wurde etwa von Rostow (1960) für Japan fälschlich angenommen, daß es egal war, ob der Staat oder private Firmenbesitzer die Investitionen vorgenommen haben, solange eben investiert wurde und Innovationen vorliegen.[2381] Tatsächlich war es in Japan so, daß der Staat nur zu Anfang in diesem Sinne behilflich war, nach einer kurzen Phase ging aber eine dynamische Entwicklung auch hinsichtlich der Innovationen von privaten Akteuren aus.[2382] Prägend blieb jedenfalls für diese frühe

---

[2375] Eingeschlossen Landwirtschaft. In Solow 1957: 316. Andere Berechnungen sind noch höher, etwa 175 % seit 1956, von Abramowitz 1956: 11. Beidesmal für die USA. Für Japan vor dem Zweiten Weltkrieg liegen ähnlich hohe Werte für den technologischen Fortschritt vor: 1908-1910: 12 %; 1910-1920: 32 %; 1921-30: 62 %; 1931-1938: 54 %. Howe 1996: 248.

[2376] Solow 1957: 320.

[2377] Solow 1957: 312-313.

[2378] Solow 1957: 316. Damit nimmt er seine späteren Arbeiten vorweg, in denen er versucht den technischen Fortschritt in immer wieder neue Generationen von Kapitalinvestitionen erfaßbar zu machen. Maddison 1995: 43.

[2379] Weiter: "The interesting thing about this case is that it shows how, in the total absence of indivisibilities or of inceasing returns, a situation may still arise in which small-scale capital accumulation only leads back to stagnation but a major burst in investment can lift the system into a self-generating expansion of income and capital per head." Solow 1956: 91.

[2380] Auch Rosenstein-Rodan, der eigentlich deutlich genug auf die Rolle des Wissens beim Wachstumsprozess hinweist und bei dem die positiven Wirkungen, die eine Verbreitung des unternehmerischen Wissens in einer Volkswirtschaft haben kann, eine zentrale Rolle zur Untermauerung seiner Theorie spielen, analysiert nicht genau genug die Komponenten, die nötig sind, um dies zu garantieren. So betont er, daß "effective knowledge" nicht durch Bücherlesen, sondern allein durch die praktische Erfahrung auf der Arbeit erworben werden kann. Lernen findet bei ihm dann statt, wenn, durch den "big push", ein gesamtes Industriesystem ad hoc etabliert wurde und dann während der Arbeit weitere technische und organisationelle Verbesserungen stattfinden. Vgl. Rosenstein-Rodan 1961: 64. Eine Reflektion, ob ein marktwirtschaftliches System nicht auch Vorteile bei der Verbreitung von Wissen aufweist, erfolgt nicht.

[2381] Rostow 1960: 106.

[2382] Ausführlich Howse 1996: 179-187.

Zeit, daß von der Wachstumstheorie eine zentrale Rolle der Zunahme des investierten Kapitals zugemessen wurde.[2383]

13.2 Theorie des Strukturwandels. Diese Annahmen standen in einem wenig spannungsreichen Verhältnis zu den Vorstellungen von wirtschaftlicher Entwicklung, die bis heute vor allem als in bestimmter Form ablaufender Strukturwandel angesehen wird. Allgemein gebräuchlich ist es, den Terminus Strukturwandel in bezug auf eine Nationalökonomie als Erwartung zu verstehen, daß der Anteil der Wertschöpfung, der auf die verarbeitende Industrie zurückzuführen ist, ansteigt und der Anteil der Landwirtschaft zurückgeht. Mit dem Begriff Strukturwandel wird somit vor allem die zunehmende Industrialisierung eines Landes bezeichnet.[2384] Eine solche Verschiebung hat sich, mehr oder weniger intensiv, in allen Ländern der Welt auf dieser Weise abgespielt. Mit zunehmendem Einkommensniveau ereignen sich zudem Verschiebungen innerhalb der einzelnen Sektoren der Industrie. Meist steigt nach einem Wachstum der Leichtindustrie der Anteil der Schwerindustrie am Output an. Die Produkte der Industrie können weiterhin als handelbare Güter bezeichnet werden, um sie von den nichthandelbaren Güter abzugrenzen. Auch der Anteil der nichthandelbaren Güterproduktion, die Energie- und Wasserversorgung, der Transport, die Kommunikation und schließlich der der sonstigen Dienstleistungen an der Wertschöpfung steigt, wenn auch weniger stark, nach einiger Zeit an. Im vollständig entwickelten Stadium, für das die Industrieländer stehen, sinkt der Anteil der verarbeitenden Industrie an der gesamten Wertschöpfung meist wieder ab und die Dienstleistungen nehmen einen größeren Teil der Wertschöpfung ein.[2385] Dies liegt in den Industrieländern wiederum nicht unbedingt an einer Abnahme des Outputs im verarbeitenden Sektor (oder einer Krise[2386]), sondern daran, daß simplerweise mehr Dienstleistungen nachgefragt werden, auch von den Unternehmen selbst. Bis heute wird das Wachstum in den modernen Industriestaaten durch beeindruckende Produktivitätsverbesserungen im verarbeitenden Sektor getragen. So verbesserte sich der Output pro Stunde im verarbeitenden Sektor in den USA zwischen 1974 bis 2001 um 132 %, im sonstigen Bereich der Wirtschaft um 69 %.[2387]

Hinsichtlich der wirtschaftlichen Einflußfaktoren, die diesen Strukturwandel der Industrialisierung tragen, gibt es in der Wirtschaftstheorie verschiedene Hypothesen: Eine wichtige Rolle spielt hier Engels Gesetz ('Engels law'), das den Industrialisierungsprozess über eine, bei steigendem Einkommen, zu beobachtende Verschiebung der Nachfrageanteile weg von der Ernährung bzw. der Landwirtschaft hin zu verarbeitenden Waren erklärt.[2388] Dies steht im Einklang mit der Linder-

[2383] Mit weiteren Verweisen Bruton 1998: 907-909.

[2384] Diese Definition ist nicht sonderlich genau, aber als Arbeitshypothese brauchbar. Chenery et al. 1986: 1-5, 188. Am Rande sei darauf hingewiesen, daß der Fokus hier auf dem wirtschaftlichen Wachstum liegt und es sich nicht um einen umfassenderen Begriff von Entwicklung oder Wohlstand geht. Vgl. dazu Sen 1988.

[2385] Chenery et al. 1986: 70-74 Tabellen

[2386] Die angesichts dieser Zahlen fragwürdige These, daß dieser relative Rückgang der verarbeitenden Industrie sich zu einer Krise aufweiten kann, wenn nur noch auf Dienstleistungen gesetzt wird, wird etwa vertreten von Cohen/Zysman 1987.

[2387] Dabei sinken die Beschäftigtenzahlen ab, im verarbeitenden Sektor von (Einheit Tausend) 19,538 (1974) auf 17,319 (2001). Im Dienstleistungsbereich verdoppelte sich die Beschäftigung, von 40,324 (1974) auf 85,464 (2001). USITC 2003: 44.

[2388] Dazu und zum folgenden Abschnitt vgl. Chenery et al. 1986: 1-4, 38-39.

Hypothese von Nachfrageänderungen, die den internationalen Handel prägen. In Indien werden beispielsweise 60 % des Einkommens für Ernährung bzw. für Güter des Primären Bereichs genutzt, in den USA nur 13 % (Daten für 1982), wobei also in den USA 87 % des Einkommens für andere Konsumgüter zur Verfügung stehen.[2389] Aus der Perspektive der Wachstumstheorie in ihrer neoklassischen Standardausprägung wird die Relevanz der Faktoren Kapital und Arbeit für solche internen Wandlungsprozesse betont. Kapital, daß zur Finanzierung von Investitionen eingesetzt werden kann, kann entweder durch das interne Sparen oder Auslandsschulden erworben werden. Angenommen wird, daß sich durch den Einsatz dieser Faktoren ein Strukturwandel ereignet, welcher anhand von Marktkräften stattfindet und in Richtung eines zunehmenden Einsatzes von Kapital geht. Der Einfluß der technologischen Entwicklung wurde jedenfalls in der damaligen Wachstumstheorie als exogene, unveränderliche Größe angenommen, die für jedes Land gleich wirksam ist.[2390] Nimmt man die damalige Wachstumstheorie und Engels Gesetz zusammen, wird sehr wohl denkbar, daß Wachstum und Strukturwandel in jedem Land der Erde völlig autonom und ohne auswärtige Einflüsse stattfinden können. Auch heutige Ansätze bezüglich Strukturwandel, welche die technologische Entwicklung in den Mittelpunkt stellen, so die Substitution von Naturprodukten durch solche, die artifiziell hergestellt werden, beschreiben einen Prozess, der kompatibel mit Engels Gesetz ist, welches auf der Erwartung von Nachfrageänderungen basiert.[2391]

Sieht man Importsubstitution, also einen breiten Schutz, darunter durch Zölle, zum Zwecke der Ersatzes von Importen, kann dies, im Kontext der hier verwendeten Argumentation, als Instrument zur Beschleunigung des Strukturwandels betrachtet werden, weil sie auf künstliche Art und Weise die Nachfrage nach Güter erhöht, die im eigenen Land produziert werden. Dies ist kompatibel mit der Definition von Importsubstitution: "that by replacing imports of certain commodities by domestic production, the economy will be so modified that it will begin to be more independent, more resilient, more diversified, and better able to generate increasing welfare as a matter of routine."[2392] Weil Engels Gesetz wirksam werden würde, wurde erwartet, daß sich eine Nachfrage nach Industriegüter entwickeln und ein Strukturwandel anhand von internen Veränderungen ergeben kann. Die Anreizstruktur der Importsubstitution schiebt sich dabei wie ein Schirm vor die Anreize, die ansonsten vom Weltmarkt ausgehen würden und tritt anstelle einer womöglich langsameren oder anders angelegten Verschiebung der Ressourcen, die sich ansonsten ereignen würde, wenn sich nur auf die internationalen Einflüsse verlassen werden würde.[2393] Vor diesem Hintergrund wird verständlich, warum die Politik der Importsubstitution, die breite Anreize für die heimische Produktion versprach, auf diese optimistische Weise wie oben definiert wird. Im Abschnitt 'G' wird gezeigt, daß diese Politik diese Versprechung nur zu Beginn einhalten konnte, weil sich später die Anreizkraft heimischer

[2389] Die Daten sind 1982 für das Land mit dem damals niedrigstem Pro-Kopf-Einkommen, Indien, und dem Land mit dem damals höchsten Pro-Kopf-Einkommen, die USA, angegeben. Dieser Zusammenhang findet sich aber in vielen weiteren Ländern wieder. Siehe Markusen 1986: 1003-1004.
[2390] Solow 1957: 312-313.
[2391] Chenery et al. 1986: 1-2, 39.
[2392] Bruton 1989: 1604.
[2393] Pack 1988: 347.

Märkte abschwächte. Erst bei hohem Wirtschaftswachstums zeigte die Importsubstitution einen zweiten Atem.

13.3 Der weitgehende Perspektivwechsel liberaler Theorie. Im Kontrast dazu kann verdeutlicht werden, welchen bemerkenswert weitgehenden entwicklungsökonomischen Perspektivwechsel die liberale Theorie implizierte. Die liberale Theorie begreift den internationalen Handel als sehr weitgehendes Instrument, die Fähigkeiten der Ländern weltweit untereinander vorteilhaft abzugleichen, welches weiterhin so wirkt, daß von außen (bzw. eben gleichzeitig von innen, weil es ja die eigenen Unternehmen sind, die so reagieren) bewirkt wird, daß die über Vorteile verfügenden Faktoren höhere Produktionsanreize haben, wodurch der interne Strukturwandel letztendlich weitgehend vom Handel geprägt wird. Dies ist durch die liberale Theorie internationalen Handels schon länger bekannt, diese verfügt aber bis heute nicht über eine Theorie des Strukturwandels durch den internationalen Handel und das Heckscher-Ohlin Modell trat damals seinen Siegeszug erst an. In der letzteren Ausprägung erwartet die liberale Theorie von der Anbindung eines Landes an externe Anreizstrukturen wohlfahrtssteigende Verschiebungen der Produktionsstruktur bzw. einen Strukturwandel, der zu einem bevorzugten Einsatz bzw. Export eines der Faktoren, mit dem ein Land besonders gut ausgestattet ist, führt: natürliche Ressourcen, Land, Arbeit, Kapital oder Wissen.[2394] Natürlich ist dies nicht völlig inkompatibel mit Engels Gesetz, dieses tritt aus dieser Perspektive aber insofern an die zweite Stelle, weil es nur insofern akzeptiert wird, als die interne Nachfrage und der Strukturwandel - zusätzlich - und sehr weitgehend durch internationalen Handel beeinflußt wird.

Dazu kommt, daß damals womöglich die These schwer zu verstehen war, daß nur durch Handel und die davon ausgehenden Preis- und Allokationseinflüsse ein angemessenes Produktivitätswachstums erzielt werden können. Noch heute gäbe es Widerspruch, denn auch binnenwirtschaftlichen Dynamiken kann dabei gerechtfertigterweise eine Rolle zugeschrieben werden, die ergänzend zu möglichen positiven Effekten durch den Handel wirksam werden können.[2395]

Wie wurden die Einflüsse, die vom internationalen Handel ausgehen, damals gesehen? Entgegen der verbreiteten Darstellung haben damals die Theoretiker, die für ein extremes Konzept der Importsubstitution vereinnahmt werden, keineswegs den Handel verdammt oder die Vorteile durch Exporte per se geleugnet[2396], vielmehr wurde die Importsubstitution als Übergangsphase konzipiert. Schon früh wurden die Vorteile der Handelsliberalisierung diskutiert. Etwa ob es nicht sinnvoll sei,

---

[2394] Krugman/Obstfeld 1997: 21-25, 75-77. Auf das ihrer Meinung nach ohne weitere Modifikation gültige Prinzip der komparativen Vorteile, welche in der frühen Entwicklungsökonomie ignoriert wurde, weist hin Krueger 1997: 3-10.

[2395] Noch heute wird, siehe weiter unten, neben dem Handel, der Entwicklung eigener technologischer Fähigkeiten, die die Steigerung der Produktivität aus eigenen Kompetenzen heraus ermöglicht, eine wichtige Rolle bei Entwicklung und Strukturwandel zugesprochen. Dabei muß allerdings beachtet werden, daß, teils in Kooperationen mit Firmen aus Industrieländern, der Tendenz nach auch wirklich neue Technologien eingesetzt werden.

[2396] So schreibt sogar Rosenstein-Rodan (1961: 63) Positives über den internationalen Handel: "international trade reduces the size of the minimum push required, so that not *all* the wage-goods need be produced in the developing country, but is does not eliminate it." (Hervorhebung im Original)

zwischen den Entwicklungsländer Zölle abzusenken, um größere Märkte zu schaffen.[2397] Der sog. Exportpessimismus ("current trade pessimism theory") der Theoretiker richtete sich vor allem auf die Wertentwicklung der Exporte primärer Produkte, also Agrarprodukte und Rohstoffe.[2398] Gehofft wurde, daß die Importsubstitution dazu beitragen könne, eine industrielle Basis aufzubauen, weil, dies ist der Kerngehalt der Prebisch/Singer-These, erwartet wurde, daß sich die Austauschbedingungen (Terms-of-Trade) für primäre Produkte (Agrar- und Mineralien) nicht so vorteilhaft entwickeln würden, wie im Industriegüterbereich.[2399] Auch dies ist ein Argument, daß auf Engels Gesetz basiert, denn es wurde erwartet, daß aufgrund des weitergehenden Strukturwandels, deren Nachfragestruktur sich noch weiter in Richtung Industriegüter verschiebt, in den Industrieländern eine unelastische Nachfrage nach Primärgüter vorliegen würde und daß somit eine Industrialisierung, die sich auf einer Förderung der Landwirtschaft und auf deren Exporte stützt, nur ein verlangsamtes Wachstums stützen würde.[2400] Daß dieses Argument zutreffen könnte, lag damals nicht nur durch Langzeittendenzen nahe[2401], sondern auch durch gerade gemachte länderspezifische Erfahrungen: Für Argentinien sanken die Terms-of-Trade beispielsweise zwischen 1929 und 1934 um 33 % und das Volumen der Primärgüterexporte ging um 6 % zurück.[2402]

Dazu kommt, daß die liberalen Autoren, die sich angeblich schon damals für ein Abstützen von Entwicklung durch internationalen Handel oder die grenzüberschreitende Diffusion von Technologie[2403] einsetzten, damals nicht so liberal waren, wie dies heute oft dargestellt wird. So wies der von der Literatur als liberaler Vordenker vereinnahmte Viner (1953) darauf hin, daß eine allgemeine Tendenz aller Länder zur Autarkie zu konstatieren ist und macht die Entwicklungsländer darauf aufmerksam, daß die Industrieländer massiv politisch in ihren Außenhandel eingreifen und daß es somit wahrscheinlich ist, daß sich die Industrieländer vor den Exporten aus Entwicklungsländern schützen werden.[2404]

Zum besseren Verständnis der Attraktivität der Importsubstitution lohnt es sich noch ein wenig früher anzusetzen und Afrika einzubeziehen: Der Welthandel bestand im Jahr 1913 zu 65 % aus Primärgütern und zu 38 % aus Industriewaren und der Primärgüterbereich wuchs sogar mit 3,4 %,

---

[2397] Nurkse 1953: 22; Anfang der sechziger Jahre beginnt Prebisch auf einen Latin American Common Market zu drängen. Die praktische Umsetzung gelingt zwar in einigen partiellen Verträgen, die aber nach einiger Zeit stagnieren und nicht zu einer Liberalisierung beitragen. Zu dieser Idee Prebisch 1984: 181.

[2398] So wird diese Strömung bezeichnet von Kravis 1970: 850.

[2399] Prebisch 1950: 16. Es gibt wohl kaum einen widersprüchlicheren Text in der Wirtschaftswissenschaft. So warnt Prebisch vor Importsubstitution und fordert sie wenige Sätze später. Er suggeriert Exportpessimismus bezüglich sämtlicher Waren und wendet sich dagegen. Vgl. Prebisch 1950: 3.

[2400] Bruton 1998: 905. Zu dieser Konklusion kommt auch Lewis 1954, der fordert, daß sämtlich Investitionen im modernen Sektor erfolgen müssen. Bruton 1998: 909.

[2401] So wenigstens die Argumentation in Kravis 1970: 851-863.

[2402] Cavallo/Cottani 1991: 14.

[2403] So schon Haber 1958: 81; siehe auch Nelson/Wright 1992: 1935

[2404] Viner 1953: 84-90. Er weist auch darauf hin, daß ein pauschal angewendeter Protektionismus gerechtfertigt ist, wenn dadurch eine Reichtumsumverteilung von Nord nach Süd initiiert wird. Viner 1953: 40. Dies sind nicht gerade Äußerungen, die es rechtfertigen, ihn als frühen liberalen Autor zu bezeichnen, der schon damals ahnte, wie wichtig Exporte und der internationale Handel für das Wachstum sind, wie dies erfolgt in Bruton 1998: 910.

etwas stärker als der Handel mit Industriewaren.[2405] Dies hätte doch als Chance wahrgenommen werden können? Die teilweise noch kolonialisierten Länder begriffen dies aber nicht als Chance, sondern verbanden den Welthandel, aufgrund konkret vorliegender Erfahrungen, neben schwankenden Terms-of-Trade, vor allem mit politischer Abhängigkeit und der Erfahrung einer dadurch ausgelösten Deindustrialisierung ihrer Manufakturbetriebe.[2406] Dazu kommt, daß die damaligen Kolonialunternehmen damals sämtliche denkbaren unfairen Methoden nutzten, welche erst nach dem Zweiten Weltkrieg durch das Wettbewerbsrecht verboten wurden. Dies war ein Grund dafür, daß in diesen Ländern keine Vorstellung davon bestand, was eigentlich Wettbewerb auf liberalen, institutionell eingehegten Märkten bedeuten könnte. Schließlich gab es in dieser Zeitperiode keine stabile Welthandelsordnung, die gegen willkürlichen Protektionismus und eine politische Inanspruchnahme von Handelsbeziehungen schützte. Es wurde damals nicht nur zwischen Nationen diskriminiert, sondern, trotz unterschiedlicher wirtschaftlicher Bedingungen, dem gesamten Kolonialimperium oft auch ähnliche Geldpolitiken und sogar Sozialstandards aufgezwungen - eine Form der Entwicklungshilfe, die in schlechter Erinnerung blieb - die aber gleichzeitig, etwa in Indien, den Eindruck hinterließ, daß sich Wirtschaft mittels der englischen bürokratischen Institutionen umfassend lenken ließ.[2407] Die Kolonialfirmengruppen waren im Prinzip nicht unangreifbar, weil sie aufgrund ihrer Größe Ineffizienzen aufweisen und es privaten Akteuren durchaus gelingen konnte Marktanteile zu erobern. Um direkt gegen diese Firmen anzugehen hatte die meisten afrikanischen Unternehmen aber nicht die monetären Ressourcen. Eintrittsbarrieren bestanden durch die hohen Kapitaleinlagen und die damit verbundenen Vorteile, durch vertikale Strategien (viele Aufkauf- und Verkaufsstationen). Dazu kamen Verkaufsprivilegien bzw. festgelegte Verkaufsmengen, die innerhalb der dominierenden Firmengruppen bestimmten Distributeuren zugeteilt wurden, wobei keine Gebietsmonopole vorlagen, aber de facto solchen Vorschub geleistet wurde, indem sich andere Distributeure bereiterklärten, auf den Import dieser Waren zu verzichten. Bekanntgeworden ist damals ein Versuch den Handel mit Stockfisch aus Norwegen in Afrika zu monopolisieren und die Preise hochzutreiben (wobei Importeure außerhalb der Firmengruppen kein Stockfisch verkauft wurde). Die Exporte wurden damals von den kolonialen Vermarktungsbehörden kontrolliert, die ebenso den dominierenden Firmengruppen den Export überließen, nicht aber sonstigen privaten Akteuren. Zudem wurde nach der Zeit der Kriegswirtschaft der Association of West African Merchants das Privileg eingeräumt, direkt die Außenhandelpolitik der Kolonialadministration zu bestimmen, wodurch erstere ihre Konkurrenz ohne weitere Probleme behindern konnten. Es ist somit nicht ganz unverständlich, wenn afrikanische (und andere) Händler und Konsumenten darob irritiert waren und es Proteste

[2405] Hardach 1995: 29.

[2406] Hardach 1995: 29.

[2407] Seit 1880 waren britische Unternehmer nach den 'factory acts' dazu verpflichtet, indische Arbeit nach Regeln zu beschäftigen, die auch in England gelten. Dies war von den britischen Unternehmer durchgesetzt worden, um Niedriglohnkonkurrenz zu vermeiden. Natürlich hielten sich die Unternehmer in Indien nicht daran, sondern stellten nur eine geringe Zahl Arbeiter permanent und damit geschützt ein. Dies führte zu kruden und flexiblen Arbeitsanwerbungssystemen. Die Kolonialmächte teilten damals willkürlich die Märkte auf, bestimmten die Währungspolitik, gewährten Schutzzölle und änderten wenige Jahre später ihre Haltung wieder - wenn es Konkurrenzprobleme innerhalb ihrer Imperien gab. So teilten sie auch die Märkte zwischen Produzenten auf z.B. Stahlproduzenten aus Indien und Großbritannien. Die Erfahrung der Willkür und der problematische Dimension der Eingriffe in die Wirtschaft wird durch die Erfahrung der Lenkbarkeit ergänzt: Indien kann beispielsweise den wirtschaftlichen Interventionsapparat der Engländer übernehmen. Rothermund 1995: 108-110

gab[2408] und daß danach über die Einräumung von staatlichen Privilegien versucht wurde, einen Raum für afrikanische Akteure zu schaffen, wenn auch sofort, ebenso mit Recht angemerkt werden kann, daß dies natürlich auch zu Ineffizienzen führen kann. Ein weiterer Effekt dessen war nämlich auch, daß sich dadurch Rentensuche etablieren konnte. Dies bestätigt jedenfalls die These, daß die afrikanischen Händler und die Länder kaum Erfahrung damit hatten, welche Chancen ein freier Handel konkurrierender Firmen für sie intern und auf dem Weltmarkt bedeuten konnte.[2409]

Kurzum: Viele der heute in Industrieländern verbotenen wettbewerbsschädigenden Praktiken wurden damals angewendet und dies mit deutliche Auswirkungen auf den Handel, wodurch verständlich wird, daß die Sorge der Entwicklungsländer vor solchen monopolistische Praktiken großer Firmen noch lange vorhielt[2410] und es wird klar, daß sich dieses Länder damals kein Bild davon machen konnten, wie ein freierer Handel von auf faire Weise konkurrierender Firmen überhaupt aussieht (sieht man einmal vom dem für Afrika zuständigen liberalen Visionär Lord Peter Thomas Bauer ab). Daß Konkurrenz so abläuft wie in den Jahrzehnten nach dem Zweiten Weltkrieg war damals wohl selbst im teils kartellisierten Europa schwer vorstellbar (einmal abgesehen von solchen Visionären wie Walter Eucken und Franz Böhm). Bis heute ist es so, daß Industrieländer eher zögerlich auf Verstöße gegen das Wettbewerbsrecht vorgehen, wenn diese außerhalb ihrer Wirtschaftsräume erfolgen[2411] und damals

---

[2408] So wurde etwa eine Revolte in Accra in der Goldküste 1948 (die später zur Unabhängigkeit 1957 Ghanas unter Kwame Nkruma führte) u.a. durch einen zweiten neutralen Bericht ausgelöst, der solche Geschäftspraktiken dokumentiert. Im ersten Bericht, der nur die Sicht der Association of West African Merchants wiedergab, wurden diese Anschuldigungen unfairer Geschäftspraktiken nicht akzeptiert. Anlaß dieses Berichts ist der Streit zwischen den Firmen anläßlich des Erfolg eines unabhängigen Unternehmers, Mr A. G. Leventis, der sich nicht in die Association of West African Merchants eingliederte. Bauer 1954: 81-83. Ausgegrenzt wurden damals auch die arabischen Händler. Bauer 1954: 149. In höflich englischem Stil, aber in aller Deutlichkeit, wendet sich Bauer (1954) gegen die Priviligierung der Association of West African Merchants, die angesichts der damaligen Situation mehr als kurzsichtig war. Bauer 1954: 150-152.

[2409] Damals wurde in Nigeria und der Goldküste der Handel von der Association of West African Merchants kontrolliert, die für Nigeria 58 % des Importhandels kontrollieren, dies sind die United Africa Company Ltd. (mit G.B. Ollivant Ltd. und G. Gottschalk and Co. Ltd); John Holt and Co (Liverpool Ltd.), Compagnie Francaise de L'Afrique Occidentale; Société Commerciale de L'Oest Africain; Paterson, Zochonies and Co. Ltd.; Union Trading Company Ltd. Ebenso war davon der Exporthandel betroffen. Dazu Bauer 1954: 67-68 (die Firmenaufzählung und die Importmarktanteile), 77-78 (Preisfestlegung und Marktanteilsübereinkommen), 99-100, 120 (generelle Bewertung), 104 (Vorteile durch Firmengröße und Kapitalreichtum), 106 (fehlende lokale Unternehmerklasse), 109, 125-126 (hohe Markteintrittsbarrieren, auch durch vertikale Integration), 122-124 (Beispiele für räuberische Preispraktiken, so gegenüber einem Unternehmer, der in Nigeria eine Seifenfabrik aufbauen wollte), 131-132 (exklusive Distributionsrechte und Mengen), 133 (Stockfischbeispiel), 147 (Vermarktungsgesellschaften), 149 (Diskriminierung der Levante-Händler), 151 (Bestimmung der Außenhandelspolitik auch nach dem Krieg durch die Association of West African Merchants).

[2410] Im Zuge der Verhandlungen zur Neuen Weltwirtschaftsordnung wurde versucht auf internationaler Ebene sich darüber zu einigen, welche wettbewerblichen Verhaltensweisen inakzeptabel sind. Hier gelang eine Ablehnung u.a. solcher Praktiken wie Markt- oder Kundenabgrenzungen, Mengenbeschränkungen für Produktion und Vertrieb und sonstige Verhaltensweisen. Dieser Kodex über restriktive Geschäftspraktiken wurde am 5. Dezember 1980 von der Generalversammlung der VN verabschiedet, blieb aber unverbindlich. Siehe Stoll 1994: 118-119.

[2411] Dies liegt an der Bindung des Wettbewerbsrechts an das Territorialitätsprinzip, sodaß nur der Wettbewerb im inländischen Markt geregelt wird. Das Wirkungsprinzip erlaubt es zwar, auch ausländische Firmen betreffende Vorgänge zu untersuchen, wenn sich deren Wirkungen auf den Binnenmarkt erstrecken. Dies ermöglicht aber, Verstöße gegenüber dem Wettbewerbsrecht, die von inländischen Firmen im Ausland erfolgen, weniger entschieden zu beachten. Diese Beachtung erfolgt nur dann, wenn wiederum dadurch klar erkennbare Effekte auf dem Binnenmarkt auftreten. Stoll 1994: 110-112. Im Binnenland verbotene Praktiken, die aber bei der Anwendung im Ausland nicht verboten sind, finden sich etwa bei der Technologielizensierung. In vertraglichen Beziehungen zu ausländischen Firmen können Exportverbote, spezielle Nutzungsbeschränkungen ('field of use or field of sale limitations'), Marktabgrenzungen und mengenmäßige Beschränkungen für die Produktion vorhanden sein. Siehe dazu empirisch Vickery 1988: 32-33; Australia Importing Technology 1988: 23. Siehe zu den rechtlichen Aspekten Byrne 1998; Timberg 1981: 84-138; Bellamy/Child 2001: 663-664. Ebenso sind Exportkartelle von vielen

lagen in Entwicklungsländern kaum Erfahrungen im Wettbewerbsrecht vor, sodaß womöglich die Einführung staatlichen Handels wenigstens teilweise sogar Effizienzgewinne durch verbesserte Einkaufsmacht auslösen konnte. Jedenfalls lag es nicht nur am Nationalismus oder sozialistischen Ideen, sondern an Erfahrungen mit der Verfaßtheit der Wirtschaft, wenn Entwicklungsländer staatliche Unternehmen gegründet haben, die für den Handel mit Öl- und anderen Gütern aufkamen, statt sich für ein marktwirtschaftliches System zu entscheiden.[2412]

Während der Weltwirtschaftkrise Anfang der dreißiger Jahre wurde weiterhin deutlich, daß die Industriestaaten bei Problemen mit Protektionismus reagieren, der damals auch für die Entwicklungsländer katastrophale Auswirkungen hatte. Der Welthandel, der zwischen 1913 und 1948 nur um 0,5 % im Jahr gewachsen war[2413], lag nach dem Zweiten Weltkrieg danieder.[2414] Die Gründung der ITO war gerade gescheitert und es war damals kaum vorhersehbar, wie sich das GATT entwickeln würde. Das Konzept der Importsubstitution wurde weiterhin von den internationalen Organisationen unterstützt. Das Schutzargument war seit langem bekannt und eine Zollpolitik schon vor der Weltwirtschaftskrise von den Industriestaaten angewendet. Staaten, die nicht direkt unter sowjetischer Einflußnahme standen, übernahmen zumindest Teilaspekte der sowjetischen Industrialisierungsstrategie oder verfolgten, wie Indien, einen dritten Weg.[2415] Viele von sozialistischen Ideen beeinflußte Staaten entschieden sich für die Importsubstitution.[2416] Die Vorstellung technokratisch-planbarer Einflußnahme auf Wachstumsprozesse entsprach in dieser Zeit den ökonomischen Vorstellungen vieler Politiker und Wirtschaftswissenschaftler, die sowjet-kommunistischen Industrialisierungserfahrungen wurden damals wenig kritisch gesehen und eine Importsubstitution kam den sicherheitspolitischen Interessen der neugegründeten Staaten entgegen. In vielen Ländern, auch in einigen Industrieländern, wurde in den ersten Jahrzehnten nach dem Zweiten Weltkrieg Entwicklungsplanung betrieben, was in diesen Ländern aber nicht zu einer Abschaffung des privaten Sektors führte.[2417] Daß der Staat regulierend gegen Fluktuationen auf dem Arbeitsmarkt vorgehen muß, entsprach nach der Weltwirtschaftskrise dem Stand der Dinge und einer nachfrageorientierten keynesianischen Theorie. Insofern ist es verständlich, daß erst einmal eine Rolle des Staates beim Anschub der Industrialisierung vorstellbar war und nur größeren Anstrengungen die Eigenschaft zugesprochen wurde, für Wachstumsschübe zu sorgen. Deshalb haben von der öffentlichen Hand geführte, staatliche Unternehmen auch in den Industrieländern eine gewisse Rolle gespielt, nicht nur in den anfangs sozialistisch orientierten Entwicklungsländern. Ihnen kam teilweise ein bis zu 30 und 40 prozentiger Anteil an den Kapitalinvestitionen zu.[2418] Wenn auch schlußendlich

---

Industrieländern erlaubt, 1994 sind in den USA 100 dieser Kartelle aktiv. Schoenbaum 1994: 419. Siehe Abschnitt 'J', TRIPS, für Informationen über die gescheiterten Verhandlungen über das Verbot bestimmter Praktiken der Technologielizensierung.

[2412] Die hohen Anteile des Öls am Handel der Association of West African Merchants beschreibt Bauer 1954: 135.

[2413] World Bank 1991: 41.

[2414] Absurderweise machten gerade die Pioniere der Industrialisierung der Dritten Welt einzig während der beiden Weltkriege Wachstumserfahrungen. In der Zwischenzeit fand eine Stagnation statt. Rothermund 1995: 107.

[2415] Baijai/Sachs 1997: 137

[2416] Mit dieser Politik verbindet sich der Name von Nehru und seine Entwicklungsstrategie Bajpai/Sachs 1997.

[2417] Bruton 1998: 910-911. Ein klares Votum für, anfängliche, Planung gibt ab Nurkse 1953: 155-156.

[2418] Chang/Singh 1994: 73-76; **Tabelle 224**.

unterschiedliche Entwicklungswege eingeschlagen wurden, einig waren sich die Staaten und Ökonomen weiterhin darin, daß es ein schneller Prozess werden sollte, etwas, daß am Slogan des brasilianischen Präsidenten Juscelino Kubitscheks "50 years in 5" deutlich wurde.[2419] Auch diese Bedeutung tragen die Termini des "big push"[2420] oder "wave of new investments" [2421] oder die Vorstellung einer kritischen Masse ('critical minium effort'[2422]) oder die einer umfassenden, breit angelegten Anstrengung zu Beginn, um einen selbsttragenden Wachstumsprozeß ('take off')[2423] zu erzielen.[2424]

Basierend auf diesen Annahmen gerieten andere Aspekte, die das Wachstum beeinflussen zuerst einmal in den Hintergrund. So Forderungen nach dem Ausbau von Schulen, Universitäten, der Ausbildung und der Förderung von Forschung und Entwicklung auf Firmenebene, denn es wurde unzureichend verstanden, wie Lernen auf Firmenebene und Produktivitätssteigerung tatsächlich abläuft. Und die wachstumstheoretischen Modelle und die Vorstellungen vom Strukturwandel hatten eben, trotz der frühen Einbeziehung von Technologie, keinen Vorstellung davon vermittelt, wie komplex der Prozess des Erwerbs technologischer Fähigkeit ist und wieviele unterschiedliche Fähigkeiten zum erfolgreichen Betrieb einer Firma nötig sind. Dies gilt genauso für die Theorie des internationalen Handels, die zwar mögliche Bereich von komparativen Faktorvorteilen aufzeigte, aber eine umfassende Erklärung von Entwicklung durch den internationalen Handel nicht bereitstellen konnte. Die Theorie des internationalen Handels verfügt bis heute nicht über eine komplexere Vorstellung vom Wachstum und Strukturwandel, der den Aufbau produktiver Faktoren und der Verbesserung der Qualität und Produktivität dieser Aktivititäten beschreibt, aber auch negative Aspekte einbezieht. Es fehlte damals weiterhin eine Vorstellung davon, wie sich die Volkswirtschaften über die Zeit entwickeln und wie sich ihr Output, ihr Konsum und ihr Handel verändert.[2425] Erst recht spät wurden diesbezügliche Faktoren deutlicher wahrnehmbar in der Entwicklungsökonomie thematisiert. Ende der siebziger Jahren lagen die Publikationen mit den Daten zum Strukturwandel von Chenery (1979) und dann Chenery et al. (1986) vor, bei der auch außenhandelspolitische Strategien thematisiert wurden. Mitte der achtziger Jahre wurde die Herausbildung von technologischen Fähigkeiten ('technological capabilities') als eigenständiger Forschungsansatz in der Entwicklungsökonomie thematisiert.[2426] Und Ende der achtziger Jahre thematisierte die Wachstumstheorie Technologie nicht mehr als exogen gesetzte Größe, sondern endogen in den Gleichungen und damit wird versucht, Technologie, Wissensdiffusion und kumulative, dynamische

---

[2419] Zitiert aus Humphrey et al. 1998: 119. Der Slogan lautete "fifty years of progress in five years of development". Damit verbunden war der Zielplan "Plano de Metas", der ausländische Direktinvestitionen aber auch staatliches Engagement in der Wirtschaft als wünschenswert ansah. Siehe dazu OECD Brazil 2002: 3.

[2420] Rosenstein-Rodan 1943: 205-207; 1961: 67.

[2421] Nurkse 1953: 15.

[2422] Leibenstein 1957: 94-106.

[2423] Rostow 1956: 32.

[2424] In diesem Sinne auch Chenery et al. 1986: 1-2.

[2425] Gillis et al. 1996: 462.

[2426] Vgl. weiter unten mehr. Hier nur der Verweis auf Lall 1987; Lall 1990; Lall 1992. Vgl. auch das Eingeständnis, daß das Verständnis der Faktoren, die das Produktivitätswachstum in der Wirtschaftstheorie erklären, unzureichend sei, von Bruton 1989: 1604.

Effekte auf das Wachstum und auf Vorteile im internationalen Handel zu beachten.[2427] Anhand dieser Modellen wird etwa gezeigt, daß F&E Subventionen immer lohnenswert sind.[2428] In der empirischen Überprüfung dieser neuen Wachstumstheorien kommen aber teils wieder die älteren Thesen zur Geltung. So wird zum Ergebnis gelangt, daß die älteren, neoklassischen Theorien doch gute Vorhersagen ermöglichen.[2429] Ebenso wird gezeigt, daß zwar nicht Kapitalinvestitionen in der normalerweise genutzten breiten Abgrenzung, aber Kapitalinvestitionen in Ausrüstung bzw. Maschinen, in einem klarem Zusammenhang zu höheren Wachstumsraten stehen.[2430] Bezweifelt wird aber - und hier schließlich sich der Kreis - daß dies im Sinne eines mechanistischen Zusammenhangs, wie in der alten Wachstumstheorie impliziert, zu deuten ist. Aus kausalitätsanalytischer Perspektive zeige sich, daß nicht Kapitalinvestitionen zu Wachstum, sondern Wachstum zu nachfolgenden Kapitalinvestitionen führe. Damit öffnet sich die Wachstumstheorie wieder der Relevanz von anderen Faktoren, etwa einer exportorientierten Wirtschaftspolitik, die erst eine effiziente Nutzung der Investitionen ermöglichen soll.[2431] Weiterhin wird auch in den neoklassisch inspirierten Modellen Humankapital bzw. die Ausbildung der Menschen eine tragende Rolle bei der Erklärung von Wachstum und Wachstumsunterschieden zugeschrieben.[2432] Wie immer bei einer solchen stilisierten Darstellung ist es sinnvoll, die historisch oft vorhandenen Abweichungen nicht zu verschweigen. Wenigstens punktuell war in der Entwicklungstheorie schon früh ein breites Verständnis von Wachstumsprozessen vorhanden, das beispielsweise die Rolle von Ausbildung und von Produktivitätsfortschritten als unerläßlich erkannte.[2433]

[2427] Grossman/Helpman 1991: 1-18. Siehe Romer 1986; Romer 1994. Aus der Sekundärliteratur etwa Ramser 1992.

[2428] Grossman/Helpman 1991: 170-171.

[2429] Barro 1996: 1-2.

[2430] De Long/Summers 1991: 446.

[2431] Blömström et al. 1996: 275.

[2432] Kendrick 1993: 143.

[2433] Etwa die Betonung von 'skilled manpower' im Bericht der Economic Commission for Asia and the Far East, deren Argumentation sich nicht von heutigen Texten unterscheidet. UN 1966: 47-52, 164-169. Vgl. auch die Betonung der Komplexität des Wachstumsprozesses und der Rolle von Innovationen, Wissen und Organisationsfähigkeit, in Rostow 1960: 10, 106.

F Entwicklungsländer, Wissensverbreitung und technologische Fähigkeiten

Inhalt

1.	Einleitung	2
2.	Wissensverbreitung	2
2.1	Die Kanäle	2
2.2	Wissensverbreitung auf internationaler Ebene	4
2.3	Technologietransfer und Direktinvestitionen	7
3.	Technologische Fähigkeiten als Erklärungsansatz	8
4.	Ergebnisse auf der Firmen- und Länderebene	15
4.1	Ausgebildete technologische Fähigkeiten	15
4.1.1	Koreas Automobilindustrie	16
4.2	Firmen mit mittleren technologischen Fähigkeiten	22
4.2.1	Beispiel Indien	22
4.3	Firmen mit geringen technologische Fähigkeiten	38
4.3.1	Beispiel Afrika	39
5.	Fazit	40

F Entwicklungsländer, Wissensverbreitung und technologische Fähigkeiten

1. Einleitung

Anhand von Informationen über die Wissensverbreitung auf internationaler Ebene und der Theorie des Erwerbs technologischer Fähigkeiten, läßt sich besser verstehen, warum Firmen in Entwicklungsländern teils auf einem weniger fortschrittlichen Niveau aktiv sind. Anhand von mikroökonomischen Firmenstudien können diese Probleme aufgezeigt werden, es kann aber auch verdeutlich werden, wie diese Nachteile durch firmenexterne Anreizstrukturen wie die Außenhandels- und Wirtschaftspolitik beeinflußt werden. Dies erleichtert die Frage nach den Vorteilen der Exportorientierung anzugehen. Ausgeklammert wird hier die Frage nach Exportkontrollen, die Technologietransfer aus Gründen nationaler Sicherheit verhindern sollen.[2434]

2. Wissensverbreitung

2.1 Die Kanäle

Sieht man genauer auf die Verbreitung von Wissen und Technologie gibt es bestimmte Kanäle, die sich hinsichtlich der Intensität und auch ihrer nationalen und internationalen Wirkungsausprägung unterscheiden: (0) Das über frei verfügbare Informationsmittel, etwa Bücher und Fachzeitschriften, zugängliche Wissen über Technik und deren Anwendung; (1) der Austausch von Waren, die Informationen über ihre Herstellung enthalten ('reverse engineering'); (2) normale Marktbeziehungen, bei denen zwischen den Akteuren auch Informationen über Qualität, Trends, bis hin zu Produktionsprozessen weitergegeben werden; (3) Zuliefererbeziehungen (längerfristige Beziehungen mit Subunternehmern und Ausrüstungslieferanten); (4) Mobilität von Fachkräften, professionellen Beratern und informelle Kontakte zwischen Angestellten von konkurrierenden Firmen (durch persönliche Affinitäten oder Konferenzen) sowie beispielsweise grenzüberschreitende Kontakte zu besser ausgebildeten Landsleuten, die in einem Industrieland leben; (5) eigene Anstrengungen im Bereich Forschung und Entwicklung und Verbindungen mit Institutionen, die Forschung und Entwicklung betreiben und Informationen (darunter auch Informationen, die durch die Patentanmeldung bekannt wird) bereitstellen, beispielsweise private Handelskammern oder staatliche Institutionen, etwa Universitäten oder staatliche Unternehmen (oder innovative Kombinationen: In Taiwan etwa eine Bank, die nicht nur die Finanzierung übernimmt, sondern auch Informationen über Investitionsmöglichkeiten und die neueste Technologie bereitstellt); (6) weiterhin Beziehungen

[2434] Dazu gehört das Wassenaar Arrangement, der Nachfolger von Cocom, sowie weitere Abkommen, die die Verbreitung von Atomwaffen verhindern sollen. Hoelscher/Wolffgang 1998: 45-63.

innerhalb von Firmen (etwa der Filiale einer multinationalen Firma in einem Entwicklungsländer zu ihrer Mutter); (7) und zwischen Firmen (innerhalb von einem Joint-Venture bis hin zu einer strategischen Allianz) bis hin zu; (8) speziellen vertraglichen Instrumenten des Technologietransfers (Lizenz- und Knowhowübertragungsverträge).[2435]

Punkte (1) (2) (3) zeigen die Beziehung internationaler Handel und Technologietransfer auf, Punkt (4) ist besonders in der internationalen Dimension für Entwicklungsländer wichtig, wenn es etwa darum geht, im Ausland ausgebildete Fachkräfte in eigenen Firmen anzustellen, Punkt (5) weist auf die wichtige Rolle der nationalen Rahmenbedingungen und Institutionen aber auch eigenen Anstrengungen für den technologische Entwicklung hin, die Punkte (6) (7) lassen erkennen, daß durch längerfristige Firmenbeziehungen und Firmenengagements Technologietransfer erfolgen kann, d.h. durch Direktinvestitionen in all ihren Ausformungen (der Kauf von ausländischen Firmen, Neugründung von Firmen und die diversen Zwischenformen bsp.: Joint-Ventures). Schließlich benennt Punkt (8) eine spezielle Möglichkeit an ausländische Technologie zu gelangen, die oft auch zu längerfristigen Beziehungen führt, welche beispielsweise, neben anderen Faktoren, in der Industrialisierung von Japan und Südkorea eine wichtig Rolle gespielt hat. Der Lizenzgeber kann dabei aber relativ weitgehende Bedingungen stellen, z.B. Exportverbote, territoriale Beschränkungen oder spezielle Nutzungsbeschränkungen ('field of use or field of sale limitations'), welche teilweise ein Wachstum des Lizenznehmers erschweren.[2436] Der Terminus Kanäle ist insofern irreführend, weil er einen Verbreitungsautomatismus nahelegt, den es nicht gibt und weil er nicht die hauptsächlichen kausalen, anreizbezogenen und wettbewerblichen Wirkungszusammenhänge angeht, die zur Verbreitung und zum effizienten Einsatz von Technologie führen.

[2435] Dies ist eine Zusammenfassung und systematisierte Darstellung auf der Basis eine Literaturvorlage. Aufgezählt und genauer diskutiert werden dort: Subcontracting and other sourcing mechanisms, workforce mobility, equipment suppliers, user-producer relationships, research and development and other institutions, consultants, informal linkages, strategic alliances, intra-enterprise linkages, the special case of state enterprises, the special case of small and medium enterprises. Siehe UNCTAD 1996b: 13-25; siehe für eine Aufzählung ähnlicher Kanäle: OECD 1996c: 64-65. Hinzugefügt ist der spezielle Fall der Lizenzen. Dazu etwa Vickery 1988. Weiterhin erwähnt wird der Fall der Informationsverbreitung durch die Patentanmeldung. Hier hätte die Firma durchaus den Weg der Geheimhaltung gehen können. Es ist als ungeschickt anzusehen, wenn in Fällen Patente angemeldet werden, in denen die damit weitergegebenen Informationen es schnell ermöglichen, das Patent zu umgehen. Dies wird erwähnt von Mansfield et al. 1982: 40; für zwei solcher Fälle siehe Mansfield et al. 1981. Die Beobachtung, daß individuelle Kontakte zu besser ausgebildeten Landsleuten im Ausland wichtig sind, in Biggs et al. 1995: 4. Weitere Details zu Taiwan in Abschnitt 'G'.

[2436] Hier mischte sich in Japan und Korea der Staat in die Verhandlungen ein, um die Bedingungen zu verbessern. World Bank 1993: 293-294. Bezüglich Lizenzen werden für die grenzüberschreitende Lizenzvergabe Bedingungen toleriert, die für die nationalen Märkte bzw. den EU-Binnenmarkt als Wettbewerbsbehinderungen angesehen werden: Etwa Exportverbote und territoriale Beschränkungen. Solche Klauseln sind in der internationalen Lizenzvergabe normal. Begründet wird dies damit, daß diese Kontrollklauseln Anreize für die internationale Lizenzvergabe erhöhen, mit positiven Wirkungen auf den internationalen Technologietransfer. Siehe dazu empirisch Vickery 1988: 32-33; Australia Importing Technology 1988: 23. Siehe zu den rechtlichen Aspekten Byrne 1998; Timberg 1981: 84-138; Bellamy/Child 2001: 663-664. Besonders einige sehr weitgehende Klauseln könnten womöglich verboten werden, ohne daß dies zu extremen Anreizverlusten führen würde. Unter anderem um diese Fragestellungen ging es bei den Verhandlungen zu einem internationalen Kodex zum Technologietransfer. Dazu Stoll 1994. Siehe zu diesen Fragen Abschnitt 'J', TRIPS.

2.2 Wissensverbreitung auf internationaler Ebene

Wie wird die Wirksamkeit dieser Kanäle eingeschätzt? Eingangs sei daran erinnert, daß 96 % der weltweit getätigten F&E-Ausgaben in den Industrieländern erfolgen.[2437] In Abschnitt 'E' wurde bereits thematisiert, daß Technologiediffusion in den Industrieländern als normales Phänomen bezeichnet werden kann. Der Technologietransfer in die Entwicklungsländer ist aber oft dadurch gekennzeichnet, daß veraltete (10 bis 17 Jahre) Technologie übergeben wird.[2438]

Wie wird die Relevanz von Technologietransfer in der Literatur eingeschätzt? Speziell der internationale Handel wird aktuell als eigenständiger Faktor zur Förderung des Technologietransfers herausgestellt, wobei sein Einfluß teils in der Literatur als umfassend positiv eingestuft wird, weil er verbesserte Wissensdiffusion, vereinfachte Imitation ausländischer Waren und Importe von Hochtechnologiegüter, die direkt die Produktivität erhöhen mögen, impliziert.[2439] Wiewohl der internationale Handel positiv durch die schon erwähnten Mechanismen wirken mag, wird er aber von anderen Autoren nicht als Komplettlösung zur Verbesserung der weltweiten Wissensdiffusion angesehen.[2440] Auch die sog. Neue Wachstumstheorie hat mit ihrer Thematisierung von Wissenstransfereffekten ('knowledge spillovers') auf den Transfer von Wissen von Industrieländern in die Entwicklungsländer hingewiesen.[2441] In diesen Untersuchungen werden die 'spillover'-Effekte zwischen Industrieländern als hoch eingeschätzt, die USA kommt beispielsweise für 46 % des japanischen Produktivitätswachstums in F&E intensiven Bereichen auf.[2442] Generell besteht aber der Eindruck, daß der Nord-Süd-Technologietransfer in seiner Intensität weitaus geringer ist.[2443] Schätzungen von Coe et al. (1997) aus dem Bereich der Neuen Wachstumstheorie besagen, daß F&E in Industrieländern den Output in Entwicklungsländern insgesamt jährlich um US$ 22 Mrd. (1990) erhöht.[2444] Ein 1 % Anstieg des F&E Stammkapitals würde den Output in Entwicklungsländern um 0,06 % steigern.[2445] Obwohl dies nicht wirklich hohe Werte sind, ist von "important and substantial benefits" die Rede.[2446]

[2437] Coe et al. 1995: 1.

[2438] Abschnitt 'E', Punkt 8.

[2439] Waziarg 1998: 4; Abschnitt 'G', Punkt 8.

[2440] Stewart/Ghani 1992: 145.

[2441] Grossman/Helpman 1991: 15. In den Modellen der neoklassischen Wachstumstheorie wird die Steady State Wachstumsrate durch das Wachstum des technischen Fortschritts vorgegeben, der exogen vorgegeben ist. In der Neuen Wachstumstheorie wird das Wachstums des technischen Fortschritts endogen über bestimmte Parameter in die Wachstumsmodelle eingebaut. Hier werden etwa Wissenstransfereffekte einbezogen. Aber auch solche, in denen Humankapital eine besondere Rolle spielt. Siehe Maurer 1993: 1-7.

[2442] In einem dynamischen wachstumstheoretischen Modell von Bernstein/Mohnen 1998: 336. Hier profitiert aber nur Japan von den USA und nicht umgekehrt. Wie immer müssen die Ergebnisse wachstumstheoretischer Studien mit besonderer Vorsicht interpretiert werden. In weiteren Studien werden anhand von Technologiefluß-Matrizen positive Einflüsse Deutschlands, Japans und der USA auf das Produktivitätswachstum anderer Länder gefunden. Verspagen 1997: 244-246.

[2443] Stewart/Ghani 1992: 145.

[2444] Coe et al. 1997: 148. Siehe auch Coe et al. 1995.

[2445] Coe et al. 1997: 147.

[2446] Und es erfolgt ein Vergleich mit Entwicklungshilfezahlungen von US$ 50 Mrd. jährlich. Coe et al. 1997: 148.

Diese Studie wird von Mayer (2000) kritisiert und richtigerweise angemahnt, daß nicht der Handel mit dem gesamten Kapital SITC 7 der Warenklassifikation der Vereinten Nationen zugrundegelegt werden darf, weil dieser auch Waren umfaßt, die nicht direkt die Produktivität anheben.[2447] Neben Maschinen für spezielle Anwendungen, etwa im Metall-, Textil-, Papierbereich, die durchaus direkt die Produktivität heben könnten, sind hier auch Flugzeuge, TV- und Radiogeräte, Halbleiter und Automobile enthalten. Differenziert in bezug auf den Import dieser Produkte, um Produktivitäts- und Wissenssteigerungseffekte besser einschätzen zu können, werden hier unterschiedliche Muster herausgearbeitet:

Es gibt Länder (wie Bangladesh, China, Äthiopien, Indien, Nigeria, Pakistan) die seit einiger Zeit tatsächlich merklich mehr Spezialmaschinen, oftmals für weniger anspruchvolle Tätigkeiten, einführen und solche, die diese Steigerungen eher für Ausrüstung für den Abbau mineralischer Rohstoffe erkennen lassen (Angola, Kongo, Ghana, Guyana, Sambia, Simbabwe). Andere Länder weisen sinkende oder wenig veränderliche Tendenzen auf.[2448]

Sichtbar wird auch, daß so gemessene Wissenstransfereffekte nicht automatisch im Sinne eines Aufbau einer effizienten, wettbewerbsfähigen Industrie gedeutet werden können, denn es muß gelingen, diese Maschinen sinnvoll einzusetzen.

In weiteren Studien auf dem Niveau von Firmen wird die Situation sogar als dramatisch und stagnierend beschrieben.[2449] Diese Einzelstudien erlauben zwar keine weitreichenden Schlüsse, sind aber zumindest erwähnenswert. So gibt es Studien, die beschreiben, daß in einem Stahlwerk in Thailand in drei Zeiträumen, die zwischen 5 und 12 Jahren dauerten, bei der Produktion von galvanisierten Stahlplatten keinerlei Produktivitätsverbesserungen und Lerneffekte erzielt wurden.[2450] In einer Reifenfabrik in Ghana konnten nur sehr eingeschränkt Lernerfolge verbucht werden.[2451] In der Textilindustrie in Tansania sank die Arbeitsproduktivität kontinuierlich ab, gemessen in Spindelstunden nahm die Kapazitätsauslastung zwar zu, insgesamt sank der Output aber ab. Festgestellt wird, daß dort statt Lernkurven "'unlearning' curves" festzustellen sind. Nach 10 bis 15 Jahren Erfahrung befinden sich die Firmen immer noch in einem 'start-up'-Zustand.[2452] In Kenya wird für die Textilindustrie im großen und ganzen Exportfähigkeit diagnostiziert, für die Philippinen wird dies erst nach einem Modernisierungsprogramm angenommen und vor einer zu schnellen

[2447] Mayer 2000: 9.
[2448] Mayer 2000: 19.
[2449] UNCTAD 1996a: 22. Siehe mit weiteren Referenzen auf Studien über die Düngemittel und Papierindustrie in Bangladesh, die Baumwolltextilindustrie in Bangladesh, die Textilindustrie in Tansania auch Rath 1990: 1434.
[2450] UNCTAD 1996b: 22.
[2451] UNCTAD 1996b: 22.
[2452] Mlawa 1995: 6.

Liberalisierung gewarnt (nicht aber davor, Zölle für Produktionsinputs zu senken).[2453] In Kenya können größere Bauprojekte nur von ausländischen Firmen ausgeführt werden.[2454] Typisch für Entwicklungsländer sei, daß es einige wenige Firmen gibt, die international wettbewerbsfähig seien, eine Verbreitung von Technologie auf andere Firmen erfolgt in geringerem Ausmaß.[2455] Bestimmte Unternehmen streben Innovationen gar nicht mehr an und versuchen über eine 'low technology'-Strategie, mit niedrigen Lohnkosten und durch clevere Marketingstrategien zu überleben.[2456] Die F&E Institutionen sind in Entwicklungsländern oft in einem besonders schlechten Zustand und verfügen kaum zu Verbindungen zur Industrie.[2457] In Publikationen wird zudem, ohne weitere empirische Stützung, davon ausgegangen, daß es heutzutage nicht mehr so einfach ist wie früher, Technologie zu lizensieren, selbst wenn die Bedingungen der Lizenzverträge etwa Exporte ausschließen.[2458]

Es gibt aber auch optimistischer stimmende Studienergebnisse: Die Studie von Lücke (1992) besagt, daß nicht mehr patentgeschützte Prozessinnovationen (Sauerstoffblas-, Stranggußverfahren in der Stahlindustrie; endloses Rotorspinnen, d.h. der Faden mitsamt aufnehmender Spule wird selbst maschinell gedreht und nimmt somit 'endlos' die unverarbeitete Wolle auf; Webmaschinen ohne Webschiffe d.h. Fadentransport erfolgt durch Preßluft, Wasser oder Projektile) sich relativ schnell verbreitet haben und eine Verbreitung eigentlich nur dadurch gebremst wird, daß Entwicklungsländer Faktorvorteile bei niedrigen Löhnen haben, welches die Einführung einer arbeitsparenden Technologie weniger profitabel macht und deren Einführung verzögert.[2459]

Insgesamt gesehen verlieren die Begriffe Technologietransfer, Diffusion und Spillovers aber ihre generell positiven Assoziationen, so auch das Fazit einer Überblicksstudie der UNCTAD (1996b):

"The review of innovational behavior and learning connections in the South was not intended to imply that they are automatic and ubiquitous; indeed, the fact that they are not constitutes a large part of the problem."[2460]

[2453] Park 1987: 80-81, 122, 172.

[2454] Bakuli 1994: 1611.

[2455] Rath 1990: 1434.

[2456] Diese Strategie wird auch in Industrieländern angewandt, ist aber in den Entwicklungsländern wohl weitverbreitet. UNCTAD 1996b: 22.

[2457] Für Afrika Biggs et al. 1995: 226-229.

[2458] Diese Einschätzung ohne empirische Fundierung World Bank 1993: 319.

[2459] Lücke 1992: 9-10. Diese Ergebnisse werden bestätigt von einer weitaus konkreter ausgerichteten Untersuchung. Dies stellt nämlich fest, daß im Textilbereich auch noch mit Maschinen älteren Datums sehr hohe Produktivitätswerte erreicht werden. Wenn die Organisation und die Qualitätskontrolle stimmt, werden sogar bessere Werte als mit neuen Maschinen erzielt. Pack 1987: 85.

[2460] UNCTAD 1996b: 23.

2.3 Technologietransfer und Direktinvestitionen

In der frühen Analyse von Fröbel, Hinrichs und Kreye wird bezweifelt, daß Entwicklungsländer von Direktinvestitionen und der internationalen Arbeitsteilung profitieren können. Diese Autoren gingen dabei von einem hohen Anteil von Investitionen im Bekleidungs- und Elektronikbereich aus und einer Enklaven-Produktion in Exportproduktionszonen. Diese Pauschalthese war schon damals sachlich falsch[2461] und ist auch deshalb nicht mehr aktuell, weil der Handel mit verarbeiteten Waren rapide zugenommen hat - wobei der Textil- und Bekleidungsbereich für viele Länder weiter wichtig bleibt.[2462] Der Forschungstand zu diesem Thema ist, daß Direktinvestitionen Wachstumsprozesse und Technologietransfer *potentiell* positiv beeinflussen können, ein durchgängig positives Bild ergibt sich auch heute nicht.[2463] Zuerst einmal bestätigt sich, daß die Investoren oft veraltete Technologie eingesetzt haben. In einer Studie aus dem Jahr 1984 wird festgestellt, daß die Tochterunternehmen in den Entwicklungsländern durchschnittlich 9,8 Jahre später mit der Technologie arbeiten, die gerade im Mutterbetrieb im Einsatz ist.[2464] Auch Länder mit kleinen und mittleren Unternehmen können durchaus Technologie verbreiten, oft mit reinen Technologietransfervereinbarungen.[2465] Weiterhin sind Direktinvestitionen nicht immer mit der heimischen Wirtschaft ausreichend verflochten, um positive Effekte, darunter Technologietransfer wahrscheinlicher zu machen. In den mexikanischen Maquiladoras wurden nur 2 % (1992) der Inputs durch mexikanische Firmen bereitgestellt, dies impliziert einen völlig fehlenden Technologietransfer durch Zuliefererbeziehungen.[2466] Für Mexiko insgesamt kann immerhin für die Automobilzuliefererindustrie von substantiellem Technologietransfer berichtet werden. Durch relativ restriktive Regeln wurde erzwungen, daß Zulieferer nicht mehrheitlich von den multinationalen Konzernen kontrolliert werden durften und lokale, finanzkräftige Industriekonglomerate konnten sich in diesem Bereich engagieren. Geschlossen wird, daß erst dann, wenn sich die lokalen Unternehmen soweit entwickeln, daß sie nahezu wettbewerbsfähig werden, das Interesse der großen Multis erwacht, mit diesen zusammenzuarbeiten. Eine Einbeziehung kleinerer oder mittlerer Unternehmen scheiterte somit auch daran, daß eine staatliche Förderungspolitik, sei es in der Form von Informations- oder Beratungsprogrammen, großteils ausblieb.[2467] In vielen anderen

---

[2461] Diese in Deutschland einflußreiche Studie verneint mit marxistischem Hintergrund, daß Entwicklungsländer von der internationalen Arbeitsteilung profitieren können. Fröbel et al. 1977: 24-25; 94-96, 595-598. Sachlich ist dieses Buch unrichtig. Es stützt weiterhin mittelbar das Argument, daß ein Protektionismus der Industrieländer gegenüber Textilien und Bekleidung und womöglich sogar weitere Politiken, etwa ein Verbot von Auslandsinvestitionen, gerechtfertigt wären. Dieses Buch ist allein aus Zeitungsartikeln zusammengeschrieben worden und nimmt entwicklungsökonomische Studien, die Entwicklungserfolge beschreiben, überhaupt nicht zu Kenntnis. Es gibt keine Literaturliste. Nicht zur Kenntnis genommen wurden beispielsweise die Publikationen über Südkorea von Frank et al. (1975) und zu Brasilien von Tyler (1976), welche solchen Schlußfolgerungen entgegenstehen.

[2462] USITC 1997: 3-16.

[2463] USITC 1997: 3-16; Nunnenkamp 2002: 5-34.

[2464] USITC 1997: 3-14.

[2465] Niosi/Rivard 1990: 1539-1541.

[2466] Brannon et al. 1994: 1934.

[2467] Burger 1998: 170-175. In dieser Untersuchung wird etwa hergeleitet, warum mangelnde Zusammenarbeit und Technologietransfer als Marktversagen konzipiert werden kann. Dies ist dann der Fall, wenn die ausländischen Investoren nicht von den Vorteilen lokaler

Fällen erreichen multinationale Konzerne immerhin Werte von deutlich über 25 % lokaler Inputs.[2468] Die ausdifferenzierte Diskussion kann hier so zusammengefaßt werden, daß Direktinvestitionen sich erkennbar positiv auswirken können in Länder mit höheren Einkommensniveaus. Für Länder mit niedrigen Einkommensniveaus werden in den Untersuchungen häufig keine signifikanten positiven Effekte gefunden. Die Rolle, die den Direktinvestitionen zukommen, hängt somit von der internen Situation des Landes ab.[2469] Schwächeren Ländern fällt es nicht nur oft schwer Investitionen anzuziehen, sondern sie können diese auch nicht zu nachhaltigen Wachstumsimpulsen nutzen. Grund ist, daß die Wissensdiffusion und Technologieweitergabe, die zu einer Produktivitätssteigerung lokaler Firmen führen könnte, aufgrund der wenig ausgeprägten technologischen Fähigkeiten der Letzteren nur eingeschränkt stattfindet.[2470] Weiterhin hängt viel von den Investitionen selbst ab: Wenn, wie dies in vielen ärmeren Ländern oft der Fall ist, vor allem in den Abbau von Rohstoffen investiert wird, ist Technologiediffusion meist von vorneherein beschränkt.[2471]

3. Technologische Fähigkeiten als Erklärungsansatz

Ein Erklärungsversuch für die Wirksamkeit dieser unterschiedlichen Kanäle, wird in der Theorie über den Erwerb technologische Fähigkeiten ('technological capacities') vorgelegt, besonders von Sanjaya Lall.[2472] Damit steht dieser Autor natürlich nicht allein, es gibt weitere Autoren, die diese Schule prägen[2473], und andere Autoren können erwähnt werden, weil sie auf demselben Komplexitätsniveau wirtschaftliche Entwicklung diskutieren, welche allesamt Wettbewerb in einer dynamischen Art und Weise konzipieren.[2474] Dieser Ansatz versucht die ausdifferenzierte Literatur zum Technologieerwerb

---

Unternehmen profitieren. Dies ist gesamtgesellschaftlich nicht optimal, weil auch diese über lokales Wissen verfügen und lokal Wissenstransfer betreiben könnten. Burger 1998: 78-81.

[2468] In einer Studie über japanische Multis werden für Asien 44 %, Lateinamerika 30 % erreicht. In Mexiko haben von 67 internationalen Firmen 37 Zulieferer und davon 11 einen heimischen Input von über 25 %. Überblick über diese Studien in Brannon et al. 1994: 1934.

[2469] USITC 1997: 3-13; Nunnenkamp 2002: 5-20.

[2470] "In the present context of FDI as a driving force of economic development in poor countries, it is important to note that the capability of local firms to absorb superior technology and knowledge appears to be a decisive determinant of whether or not the potential for spillovers will be realise" Nunnenkamp 2002: 32, 30-34.

[2471] Nunnenkamp 2002: 20.

[2472] Kurz seien Inhalte seiner Publikationen erwähnt, nicht zuletzt um darauf hinzuweisen, daß den Erkenntnissen ausführliche Länder- bzw. Firmenstudien zugrundeliegen. Über die technologischen und sonstigen Fähigkeiten indischer internationaler Konzerne geht es in Lall 1982. Eine kurzen Überblick über Technologieexporte der wichtigen Entwicklungsländer gibt Lall 1984. Über die technologischen Fähigkeiten indischer Unternehmen und die ambivalente Rolle indischer Wirtschaftspolitik informiert Lall 1984a. Detailreich zeigt die technologischen Fähigkeiten indischer Firmen das Buch von Lall 1987. Für eine Einschätzung der indischen Exporte verarbeiteter Produkte siehe Lall 1999. Eine breite Untersuchung über technologische Fähigkeiten in Entwicklungsländern und eine Diskussion der Rahmenbedingungen, die diese fördern, erfolgt in einer Studie für die OECD: Lall 1990. Dazu kommen die allgemeinen Artikel über die Theorie des Erwerbs technologischer Fähigkeiten Lall 1992, 1993, 1994. Über die indische Kapitalgüter- und Maschinenbauindustrie schreiben Lall/Kumar 1981; bezüglich Ghana, u.a. zum Thema Liberalisierungseffekte, siehe Lall et al. 1994; und Lall/Wignaraja 1996; über die marktstimulierende Industiepolitik in Ostasien Lall/Teubal 1998. Zum Zusammenhang Importliberalisierung und Industrieleistung siehe Lall/Latsch 1998.

[2473] So wird ein derartiger Ansatz zum Verständnis technologischen Wandels ('technological change') am Beispiel Koreas erarbeitet von Pack/Westphal 1986: 102-117. Theoretisch ähnlich argumentieren Stiglitz 1987; und Nelson 1987. Mit der Methode dieser Schule erfolgen die Studien über Lateinamerika Katz 1987; zu Afrika Biggs et al. 1995.

[2474] Geht es um konkrete Vorgänge, wird auch von liberal ausgerichteten Autoren eine solche Beschreibungsweise verwendet, siehe beispielsweise die Beschreibung von indischen F&E Anstrengungen unter den Bedingungen von IS Politik von Bhagwati/Srinivasan 1975:

und -transfer, die reich an konkreten Einzelbeispielen ist, mit einem Fokus auf die unterschiedlichen Fähigkeitsstufen von Firmen zu systematisieren. Gewählt wird damit ein "micro-cosmic"[2475] oder "micro-micro-economics"[2476]-Ansatz, der aber auch die wirtschaftpolitischen Bedingungen in den jeweiligen Ländern im Auge behält. Die Diskussion zeigt ein weiteres Mal Abweichungen von neoklassischen Bedingungen und ebenso geht es um Marktversagen und mögliche Gründe für staatliche Interventionen sowie um Entwicklungspolitiken. In bezug auf die Entwicklung technologischer Fähigkeiten fällt zuerst einmal auf, daß zwei der diesbezüglich relevanten, zu Beginn von Abschnitt 'E' aufgezählten, neoklassischen Bedingungen nicht in der Realität vorliegen: 2. konstante Produktionstechnik und 10. unendliche Reaktionsgeschwindigkeit (kein Zeitbedarf für Anpassungsprozesse).[2477]

Ausgangspunkt der Theorie technologischer Fähigkeiten sind empirisch gewonnene Erkenntnisse über Firmen in Entwicklungsländern, die erst einmal besagen, daß es extreme Abweichungen im Effizienzniveau der eingesetzten Produktionstechniken gibt, wobei Firmen in Entwicklungsländern tendenziell auf geringerem Produktivitätsniveau liegen.[2478] Weiterhin zeigen die empirischen Untersuchungen, im Widerspruch zu den neoklassischen Annahmen, daß es mit dem Erwerb einer Technologie nicht getan ist und es sehr wohl Geld kostet und Zeit dauert, auch eine standardisierte Technologie zu erlernen, zum Einsatz zu bringen, Abläufe zu verbessern, geschweige denn die gesamten Aspekte einer Technologie vollständig zu beherrschen. Es ist nicht so, daß die Entwicklungsländer, wie in neoklassisch inspirierten Modellen angenommen wird, nur den Marktpreis zahlen müssen, um sofort danach mit einer effizienten Produktion zu beginnen und auf Weltmarktniveau konkurrieren zu können. Die neoklassische Produktionsfunktion wird aufgrund empirischer Ergebnisse abgelehnt, denn die Firmen befänden sich nicht in einem Kontinuum von Entscheidungen zwischen dem Einsatz bestimmter Faktoren, sondern an einem lokalisierbaren Punkt[2479]: Firmenstudien zeigen nämlich, daß diskontinuierliche Abläufe eine wichtige Rolle bei Entscheidungen spielen und spezielle, lokal vorhandene Fähigkeiten die Art und Weise der

---

222-224. Dies gilt generell für die Autoren, die auf mehrdimensionale Art und Weise Erfolgsfaktoren von Unternehmen untersuchen, zum Beispiel in den Ansätzen von Porter 1991; und in der 'National Systems of Innovation' Forschung: Lundvall 1992; Dalum 1992. Dies trifft ebenso zu für Autoren, die Wettbewerbspolitik in Entwicklungsländern untersuchen. Um die Natur des Wettbewerbs zu untersuchen, sind sie sozusagen gezwungen eine Vielzahl von Faktoren zur Kenntnis zu nehmen, darunter auch die diversen Ebenen staatlicher Interventionen, zum Beispiel die wettbewerbsmildernde Außenhandelspolitik, die künstliche Anreize setzende Politik der Exportförderung, die internen Dynamiken etc. Siehe dazu Sercovich et al. 1999; Graham 1996; Fritschtak et al. 1989.

[2475] Nelson 1987: 89.

[2476] Stiglitz 1987: 56.

[2477] Meist werden an dieser Stelle Annahmen der neoklassichen Wachstumstheorie erwähnt, die ähnliche Implikationen haben, nämlich das Technologie weltweit auf demselben Niveau zu erhalten ist und das technologische Unterschiede sich in Form von in Maschinen und Fabriken verkörperter Kapitalintensitäten messen lassen. Mayer 2000: 1.

[2478] Als Grund wird unzureichende Diffusion von Wissen und Technologie angesehen und als Beweis für signifikante Kosten für die Absorption von Wissen und Technologie aufgeführt. Weitere Gründe: Fehlende vertikale Integration und Spezialisierung und daraus resultierende geringe Kapazitätsauslastung. Eine Überblick über einige Studien dazu in Pack/Westphal 1986: 122.

[2479] Zu diesem Abschnitt Lall 1992: 165-166.

zukünftigen Anstregungen, pfadabhängig, vorprägen.[2480] Wichtig ist dabei die Rolle des Lernens. Empirische Forschung zeigt, daß sich, ist eine Anlage erst einmal installiert, diverse Möglichkeiten ergeben, den Produktionsprozess zu optimieren oder sogar zu modifizieren. Dabei ergeben sich deutliche Kostensenkungsmöglichkeiten, die durch die Verbesserung der Ausbildung der Arbeiter deutlich erhöht werden können. Dieses Lernen erfolgt über einen längerfristigen Zeitraum und die Kenntnisse dürfte nicht wieder vergessen werden.[2481] Daraus ergibt sich die Folgerung, daß Wissen zwar in Form von diversen Formen und über diverse Kanäle erworben werden kann, einige Aspekte des Wissens sind aber nicht kommunizierbar und müssen in der lokalen Anwendung als spezifische Lernerfahrung gemacht werden.[2482]

Grundlegend wird in der Theorie technologischer Fähigkeiten davon ausgegangen, daß sich die Unternehmen immer komplexere Fähigkeiten in verschiedenen Bereichen erarbeiten müssen, um letztendlich in einem optimalen Sinne wettbewerbsfähig, d.h. anpassungsfähig an den Marktprozess, zu werden. Das verwendete Schema wird hier nur kurz angesprochen, genaueres siehe Tabelle.[2483] Die Bereiche, in denen die Fähigkeiten erworben werden müssen sind: Pre-Investment, Project Execution, Process Engineering, Product Engineering, Industrial Engineering und Linkages with the Economy. In diesen jeweiligen Bereichen wird unterschieden zwischen simplen, auf Erfahrung beruhenden Routinetätigkeiten, adaptiven, auf zielgerichteter Suche basierenden, Anstrengungen und innovativen, forschungsbasierten Fähigkeiten.[2484] Weiterhin macht es Sinn zwischen technischen, unternehmerischen (langfristige Planung und Ausführung von Projekten) und managertypischen (nicht-technische Organisation, Finanzplanung, Personal, Marketing) Fähigkeiten zu unterscheiden.[2485] Kurzum: Es ist ein langer Weg, der erhebliche Anstrengungen erfordert, bis einer Firma 'mastery', d.h. die Beherrschung sämtlicher dieser Aspekte in ihrem Industriebereich gelingt. Kriterium dafür muß die internationale Wettbewerbsfähigkeit sein, allerdings nicht im einem allzu engem Sinn, denn diese kann in einigen Bereichen auch mit einer veralteten Technologie erreicht werden.[2486]

[2480] Lall 1992: 169; Lall/Latsch 1998: 446-447.

[2481] Diverse Studien, die "the great importance of 'minor' technological changes as source of productivity growth" bestätigen, darunter solche für Lateinamerika, präsentiert Katz 1987: 45-46. Für Afrika wird berechnet, daß ein 1 % Anstieg der Ausbildung von Arbeitern zu einem 60 % Anstieg der Wertschöpfung führt. Auch in weiteren Zusammenhängen wird die Ausbildung von Arbeitern als wichtigste Variable angesehen. Interessant ist auch, daß weitere Faktoren das Lernen beeinflussen. Ein verbesserter Zugang zu Kapital führt zu einem 37 %tigen Anstieg der Wertschöpfung. Ähnlich wirksam ist der Technologietransfer beispielsweise durch Lizenzen, Technologietransferverträge oder durch Informationsweitergabe durch ausländische Direktinvestitionen. Diese Daten zu Afrika in Biggs et al. 1995: 3. Einige bestätigende Studien mit deutlichen Kostensenkungen, nach längeren Lernperioden, zitiert Davies 1979: 49-50. Siehe auch OECD 1996c: 19.

[2482] Pack/Westphal 1986: 109. Hier wird somit genau die andere Seite der Münze thematisiert, die eben im Abschnitt 'E', im Patentkapitel, Punkt 8, als Faktor diskutiert wurde, der Vorsprungsgewinne anderer Firmen ermöglicht.

[2483] **Tabelle 301**.

[2484] Lall 1992: 167; Lall 1990: 17-23; Lall 1987: 18-19. Siehe ausformuliert schon Dahlman et al. 1987.

[2485] Lall 1990: 20.

[2486] Internationale Wettbewerbsfähigkeit wird nicht mit Exporten gleichgesetzt in Lall 1987: 11.

In Entwicklungsländern fehlt besonders vielen Firmen die Fähigkeit zu moderner Produktentwicklung und Produktdesign und der eigenständigen Entwicklung neuer Produkte durch eine eigene Forschungsabteilung. Aber schon eine Fähigkeitsstufe niedriger, wenn es um die Produktion eines standardisierten Produktes geht, fehlt beispielsweise die Fähigkeit zur Automatisierung und ständigen Verbesserung von Produktionsprozessen eingeschlossen einer funktionierenden Qualitätskontrolle. Dazu gehört auch die Fertigkeit, wenn es nötig ist, auf ausländische Technologie zurückzugreifen und eine wohlinformierte Auswahl treffen zu können. Auch in der Durchführung von Investitionsprojekten kommt es zu erheblichen Unterschieden.[2487]

Schon aus der Breite der hier erwähnten Fähigkeiten ergibt sich, daß eigene, lokal erfolgende Anstrengungen eine wichtige Rolle bei der Ausbildung von Fähigkeiten spielen und das auf diese Weise beeindruckende Fortschritte erzielt werden können. Die Empirie zeigt aber auch, daß in vielen Fällen die eigenen Anstrengungen durch Wissen und Technologie aus dem Ausland ergänzt werden müssen, um Wettbewerbsfähigkeit zu ermöglichen. Es reicht nicht aus, wenn einem Unternehmer aus einem Entwicklungsland erklärt wird, daß in den Bibliotheken jede Menge theoretisches Wissen in Büchern vorhanden sind oder daß sie Waren aus Industrieländern auseinanderbauen könnte, wenn es darum geht einen erfolgreichen technologischen Entwicklungspfad einzuschlagen.

Dem Technologietransfer steht eine spezielle Barriere entgegen. Das Unternehmen muß dazu in der Lage sein, mit den so gewonnenen Informationen etwas anzufangen. Kurzum: Es muß über gewisse grundlegende Fähigkeiten bzw. Absorptionskapazitäten bzw. Kompetenzen ('absorptive capacity') verfügen.[2488] Diese Terminologie ähnelt dem Verständnis von Anpassungsfähigkeit der Unternehmen bei Walter Eucken. Die Relevanz dieses Konzepts wird aus der industrieökonomischen Forschung über die Industrieländer bestätigt, die besagt, daß Firmen erst einmal F&E betreiben müssen, um von der Wissensverbreitung und Technologietransfer überhaupt signifikant profitieren zu können, sodaß sich ein eigentümliches, reziprokes Verhältnis etabliert.[2489] Auf diese Weise kann auch erklärt werden, warum mit Firmen, die keine F&E betreiben, etwa Firmen aus Entwicklungsländern, ein solcher

[2487] Korea hat beispielsweise darauf geachtet schon in der Planungsphase an Projekten beteiligt zu werden und es gelangt bei späteren Projekten den Aufbau und die Inbetriebnahme schneller vorzunehmen und dabei erhebliche Kosten einzusparen, bis schließlich (in einem Fall nach 17 Jahren) das komplette Anlagendesign und der Aufbau eingeständig erfolgen konnte. Enos/Park 1988: 73. In Afrika unterhalb der Sahara allgemein und in der Stahlindustrie in Brasilien kommt es dagegen, partiell zumindest, zu massiven Verzögerungen und Kostensteigerungen. Für Afrika Lall 1990: 22. Für die Berichte bezüglich Verzögerungen beim Bau und der Kapazitätsauslastung neuer Stahlwerke in Brasilien in den staatliche gelenkten Expansionsphasen Ende der siebziger und Anfang der achtziger Jahre siehe Howell et al. 1988: 266-269. Positive Berichte zu Brasilien, von der schnellen Fertigstellung des USIMINAS Stahlwerks, liegen vor in Bell et al. 1984: 112. Siehe allgemein Howell et al. 1988: 265.

[2488] OECD 1996c: 18-19.

[2489] Bernstein/Nadiri 1989: 250.

Austausch nicht oder nur beschränkt stattfindet.[2490] Somit kann ein Mindestmaß an Fähigkeiten ausgemacht werden, damit überhaupt die Teilnahme an Marktprozessen möglich ist:

"If a firm is unable by itself to decide on its investment plans or selection of equipment processes, or to reach minimum levels of operating efficiency, quality control, equipment maintenance or cost improvement, or to adapt its product design to changing market conditions, or to establish effective linkages with reliable suppliers, it is unlikely to be able to compete effectively on open markets."[2491]

Mit dieser Theoriekomponente läßt sich beispielsweise erst überzeugend erklären, warum sich die Firmen langfristig stark in ihrer Effizienz und ihren Fähigkeiten unterscheiden. Diese Beobachtung ist natürlich auch für die Industrieländer relevant[2492], allerdings haben selbst kleinere Firmen hierzulande Fähigkeiten, die in Entwicklungsländern für größere Konzerne keinesfalls selbstverständlich sind.

Mit diesen Thesen wird sich keinesfalls vom Mainstream ökonomischer Theoriebildung verabschiedet. Obschon ein eigenständiges Interesse auf Firmenebene am Technologieerwerbsprozess vorliegt, wird weiterhin angenommen, daß die Firmen innerhalb eines breiten Sets von Anreizen operieren, darunter solche auf den heimischen Märkten, solche welche die Chancen umfassen, die von der Liberalisierung ausgehen und dazu kommen die institutionellen Bedingungen, die beeinflussen, inwieweit die Firma technologische Fähigkeiten erwirbt.[2493] Diese Rahmenbedingungen schaffen eine gemeinsame Basis, wodurch sich, aller speziellen Entwicklungswege der Firmen zu Trotz, die Länder voneinander unterscheiden lassen.[2494]

Charakteristisch für diesen Ansatz ist der Anspruch viele relevante Bestimmungsfaktoren in die Analyse einzubeziehen, die von der dynamischen Theorie des Wettbewerbs bekannt sind. So kommt

---

[2490] Franz 1995: 87. Ähnliche Schlußfolgerung in Freeman/Hagedoorn 1994: 778-779. Mittelbar bestätigt wird diese These durch eine Studie die besagt, daß der Import von Technologie ansteigt, sobald F&E-Ausgaben ansteigen. Zusammenfassung dieser Studie und Referenz in OECD 1996c: 66.

[2491] Lall 1992: 168.

[2492] Siehe die Untersuchung von Davies 1979. "The model is based on the simple premise that potential adopters of an new innovation will adopt when their assessment of the profitability of adoption is sufficiently favourable to suggest that the initial outlay required can be recouped within an acceptable time period. Firms will differ, however, in three respects: (a) their ability to acquire and understand the technical information on which this assessment is to be based, (b) their attitudes to risk, and (c) the broad goals to which they aspire." Weiterhin werden hier Lerneffekte und die Firmengröße als einflußreiche Variablen auf die Technologieanwendung genannt. Davies 1979: 87.

[2493] Die These wird vertreten, daß es "an inherent need for the development of new skills and information simply to get a new technology into production " gibt. "This necessity operates regardless of policy regime and provides the elemental drive for firms to invest in capacity building." Dies erinnert ein wenig an Albert O. Hirschman. Es wird aber direkt danach zugestanden: "Second, apart from this inherent pressure for capacity aquisition, external factors strongly influence the process. As with any investment decision, the macroeconomic environment, competitive pressures, and the trade regime all affect the percieved returns to FTC development efforts". Lall 1992: 169. Ähnlich Katz 1987: 16-17.

[2494] "Thus, there are factors that are firm-specific (leading to microlevel differences in FTC development and to 'ideosyncratic' results) and those that are common to given countries (depending on their policy regimes, skill endowments and institutional structures)." Lall 1992: 169. So auch Biggs et al. 1995: 6.

Mytelka (1999) in seiner Forschung über Wettbewerbsfähigkeit und dessen regulatorischem Umfeld zum Ergebnis, daß unterschiedliche Aspekte Wettbewerbsfähigkeit beeinflussen, nicht nur Liberalisierung und Märkte mit intensiver Konkurrenz, sondern auch staatliche Anreize und Lernen von anderen, also Externalitäten. Weiterhin gibt es mehrere Faktoren, die für einen Nachfrage- oder Angebotsschub in Frage kommen.[2495]

Die Aufmerksamkeit, die dem Prozess des Technologieerwerbs zukommt, hat zur Folge, daß einige Optionen deutlich werden, wie Firmen in diesem Prozess geholfen werden kann, zumal dann, wenn im dynamischen Sinne Marktversagen vorliegt. Und zwar nicht nur auf der Ebene von 'national-level policies', also etwa liberaler Anreizbedingungen oder aber einer gezielten Schutzpolitik, sondern auch auf der Ebene von 'industry-level policies' und 'firm-level policies'.[2496]

Aus der Perspektive eines solchen mehrdimensionalen Ansatz kann kritisiert werden, daß eine bestimmte Ausprägung liberaler Entwicklungstheorie unplausiblerweise bei positiven Anreize durch Märkte und Wettbewerb stehenbleibt und damit weitere Faktoren ignoriert, die wichtig sind, wenn es darum geht technologische Fähigkeiten zu erwerben, darunter solche bei der der Staat hilfreich eingreifen kann: Ausbildung, F&E- und Innovationsförderung, Verbesserung der Verbindungen zwischen Universitäten und der Wirtschaft und Investitionsanreize für innovative Industrien. Weiterhin erwähnt werden kann die Gründung von Instituten für Produktstandardisierung und Qualitätszertifizierung sowie die Förderung von Industrieverbänden, die als Informationssammlungsstellen dienen. Darüberhinaus können genutzt werden konkrete Hilfen für das Exportmarketing, für Reisen zu und Präsentationen in Messen, Bereitstellung von Informationsstellen, die Markt- und Machbarkeitsstudien erstellen können und über verfügbare Technologien Daten bereithalten und Vermittlungsstellen für Consultants sowie die Etablierung von Exportdienstleistungen.[2497] Dabei können auch weniger naheliegende Maßnahmen effektiv sein, wie zum Beispiel Steuerfreiheit für Einnahmen von Fachkräften, die aus dem Ausland kommen.[2498] Einmischen kann sich der Staat bei Verhandlungen über Know-how und Technologietransfers sowie Lizenzvergabe. Deutlicher in der Diskussion umstritten, aber ebenso erwähnenswert sind Subventionen, schützende Außenhandelspolitiken, Unterstützung durch öffentliche Aufträge und Kreditgarantien, staatlich initiierte Umstrukturierungen und Modernisierungsprogramme. Ebenso zum Politikrepertoire gehört das Verbot ausländischer Investitionen oder die Untersagung der Übernahme

---

[2495] Mytelka 1999: 21. Diese Sicht wird gestützt von Produktivätsvergleichen auf dem Firmenniveau. Nicht nur Wettbewerb, sondern auch Technologie als solche und die verfügbare Produktauswahl beeinflußt die Leistungsfähigkeit einer Firma. Solow/Baily 2001: 168. In weiteren Untersuchungen wird versucht zu differenzieren, etwa in bezug auf Arbeitkosten, F&E und Nachfrageeffekte in ihrer Beziehung mit Exporterfolgen im Technologiebereich. OECD 1996c: 116-125. Die Korrelation zwischen Nachfrage und Innovation ist deutlich erkennbar für die verarbeitende Industrie, besonders der Kapitalgüterindustrie, vorhanden. Siehe: Scherer 1982: 236.

[2496] So die Terminologie in Biggs et al. 1995: 6-7.

[2497] Zu diesen Maßnahmen: Lall/Keesing 1992: 187-190; ähnlich Biggs et al. 1995: 6-10.

[2498] Biggs et al. 1995: 8.

der mehrheitlichen Kontrolle einheimischer Unternehmen oder Instrumente, welche ausländische Investitionen regulieren: Etwa durch Mindestinlandauflagen oder Technologietransfervereinbarungen. Der Staat kann weiterhin Forschungsinstitute gründen und selber staatliche Industrien aufbauen. Wichtig scheint dabei zu bleiben, wie diese Instrumente einsetzt werden. Diesbezüglich scheint es förderlich zu sein, wenn Maßnahmen von staatlicher Seite, aber unparteiisch, auf Erfolg bewertet werden und der Staat damit die Rolle übernimmt, Druck auf die Unternehmen auszuüben. Dieser Druck kann schon mit öffentlich ausgeschriebenen Preisen für Exporterfolge oder für Qualitäts- oder Designverbesserungen erhöht werden. Regiert das Unternehmen nicht wie gewünscht, müssen Hilfen zurückgezogen werden. Dabei kann eine bestimmte industriepolitische Strategie verfolgt werden, bei der die hier erwähnten Instrumente einander ergänzend eingesetzt werden.[2499] Wie auch immer hier bestimmte einzelne Instrumente bewertet werden, bleibt es jedenfalls unverständlich, warum aus liberaler Seite in bezug auf die Entwicklungsländer die Tips zum Erreichen wirtschaftlichem Wachstums mit der Aufzählung weniger Faktoren, etwa im Washington Consensus, erschöpfen, und erwartet wird, daß allein dies dazu ausreicht, ein substantielles Wachstum zu erzielen: Makroökonomische Stabilität, liberale Außenhandelspolitik, wettbewerbsintensive heimische Märkte.[2500]

Box 'National System of Innovation'. Die 'National Systems of Innovation"-Schule thematisiert in bezug auf die Industrieländer Aspekte institutioneller Verflechtung und andere Faktoren und untersucht deren Rolle als Erfolgsfaktoren für Firmen und für die Länder.[2501] In bezug auf diese Forschungsrichtung gilt, daß sie sich vielfach auf statistisch verfügbare Zahlen in bezug auf die Unterschiede der Industrieländer untereinander konzentriert, also Zahlen über F&E, Patente, Ausbildung etc.. Dabei werden, weil implizit vorrausgesetzt wird, daß Firmen in Industrieländern über die grundlegende technologische Fähigkeiten verfügen, subtilere Unterschiede fokussiert: Interne Organisation, Beziehungen zwischen Firmen, F&E-Intensität und Organisation, sowie die Rolle des öffentlichen Sektors und der institutionelle Aufbau des Finanzsystems in den Ländern.[2502] Bei Porter (1991), der ebenfalls zu diesem Ansatz gezählt werden kann, geht die Analyse tiefer und bezieht die Anreize mit ein, die durch Unternehmensstrategien, -strukturen und heimischen Wettbewerb, Nachfragebedingungen (Marktgröße- und Entwicklung, auch Außenschutz), verwandte und unterstützende Branchen und Faktorvorteile geprägt sind. Ebenso werden hier auch Entwicklungsländern in die Analyse miteinbezogen.[2503] Damit wird auch vom 'National Systems of

[2499] Zu letzteren Punkten siehe Porter 1991: 699-701.

[2500] Darauf weisen hin Lall 1990: 9. Sowie Stiglitz 1998a: 16-17. Siehe das Original, welches teils differenzierter argumentiert: Williamson 1990: 8-17. Dies ändert aber nichts daran, daß die liberalen Ansichten dogmatisch vorgetragen wurden, beispielsweise von Krueger 1997: 1, 11. Weiter unten mehr.

[2501] Beispiel: Lundvall 1992: 8-16; Dalum 1992; Chesnais 1992.

[2502] Lundvall 1992: 13.

[2503] Porter 1991: 157. Explizit wird von ihm auch auf Außenschutz eingegangen und dieser für Entwicklungsländer als teilweise gerechtfertigt angesehen. Wenn auf den heimischen Märkten Wettbewerb herrscht, könne er auch zur Ausbildung von erfolgreichen Unternehmen führen Porter 1991: 683. Weiterhin wird staatlichen Politiken, darunter Subventionen, im Anfangsstadium der Entwicklung

Innovation'-Ansatz sowohl in bezug auf die Industrie- als auch Entwicklungsländer ein breiteres Set von Erfolgsfaktoren und Anreizen thematisiert und nicht nur solche, die kompatibel zur neoklassisch liberalen Theorie sind.

4. Ergebnisse auf der Firmen- und Länderebene

Wie sehen die empirischen Ergebnisse auf Firmen- und Länderebene aus? Sichtbar wird hier werden, daß auch die Ländercharakteristikas eine Rolle spielen.

4.1 Ausgebildete technologische Fähigkeiten

Firmen, die ihre Technologien beherrschen, also 'mastery' erreichen, werden hier mit dem Terminus der ausgebildeten technologischen Fähigkeiten benannt. Sie sind anpassungsfähig, weil sie lernfähig sind, F&E betreiben und auf Exportmärkten wettbewerbsfähig sind. Oftmals haben diese Firmen in ihrer Geschichte mehrmals oder sogar routiniert davon Gebrauch gemacht Technologie aus Industrieländern zu erwerben, zu lizensieren oder anderweitig anzuwenden, wobei sie im Verlauf der Zeit immer besser einschätzen können, welche Technologie sie brauchten und wie diese eingesetzt werden kann. Die Studien bestätigen, daß es massiver Anstrengungen bedarf, um eine Technologie zu beherrschen. Teils haben diese Industrien Kapitalanteile an ausländische Investoren verkauft, um besser an ausländische Technologien und Produktionsinputs zu gelangen. Diese Firmen haben nicht nur Lernerfolge vorzuweisen, sie verfügen über eine breite Palette technologischer Fertigkeiten, eingeschlossen substantielle, wenngleich nicht immer schon perfektionierte F&E- und Designfähigkeiten und haben die Fähigkeiten ausländische Technologie einzusetzen, selbst weiterentwickelt, eben Absorptionsfähigkeit. Aufgrund ihrer mittlerweile breit angelegten Fähigkeiten, haben diese Industrien gute Chancen international wettbewerbsfähig zu werden oder sind es schon. Als Beispiel dienen hier: Die Stahl-[2504] und Flugzeugindustrie[2505] in Brasilien, die Stahl[2506]-

---

eine große Rolle zugemessen: "knappes Kapital in ausgewählte Branchen lenken, die Risikobereitschaft durch explizite und implizite Hilfsgarantien fördern, den Erwerb ausländischer Technologie anregen und beeinflussen und vorübergehenden Schutz gewähren" Porter 1991: 690. Ist dieses Stadium überwunden sollen private Firmen die Wirtschaft tragen. Der Staat wandelt sich dann "vom Akteur und Entscheidungsträger zum Helfer, Signalgeber und Antreiber." Porter 1991: 690. Abgeraten wird von langfristigem Schutz und Subventionen Porter 1991: 700. Porter wird zur 'National Innovation System' Schule zugerechnet. Dalum 1992: 197.

[2504] Zur Stahlindustrie in Brasilien bezüglich dem Einfluß des Staates, staatlicher Kreditabsicherungen und Schutzpolitik Howell et al. 1988: 263-277. Das USIMINAS Stahlwerk wird als Joint-Venture mit japanischen Unternehmern gegründet und erbaut, geht dann der Besitz 1966, als die Fähigkeiten der Brasilianer zum alleinigen Betrieb vorhanden waren, in die Hände der Brasilianer über, die von da an auch kontinuierliche Verbesserungen ('learning by doing', 'equipment stretching') erreichten. Bei der nächsten Expansionsphase ab 1975 waren die Brasilianer in der Lage ihre Technologie selbst auszuwählen und einzukaufen, darunter auch den USA und Deutschland. Ende der siebziger Jahre hilft USIMINAS beim Aufbau weiterer Stahlwerke in Brasilien. Bezüglich Japan lagen aber weiterhin die engsten Beziehungen vor. Weiterhin werden substantielle Beträge in Auslandschulungen, Consulting und technische Hilfen bei der Produktion investiert. Es gab also eigenes Lernen, die Ausbildung eigener Fähigkeiten, substantielle Investitionen, kontinuierliche Anstrengungen neue Technologie einzusetzen und kontinuierliche Kontakte zum Ausland. Dahlman/Fonseca 1987: 154-182.

[2505] Die im staatlichen Besitz befindliche und partiell staatlich subventionierte brasilianische Flugzeugindustrie, Embraer, ist ein Beispiel für Lerneffekte, diese sind aber generell für den Flugzeugbau typisch. Es wird auch als Beispiel für einen positiven Wohlfahrtseffekt durch seine

und Automobilindustrie[2507] in Korea. Diese Industrien sind in einem unterschiedlichen regulatorischen Umfeld bzw. unterschiedlichen Außenhandelspolitiken gewachsen, in beiden Ländern sind recht intensive staatliche Interventionen sichtbar, ihre heimischen Märkte sind geschützt worden, eine Importsubstitution wurde erfolgreich erreicht, Exporte erfolgten, aber nicht immer schon nach kurzer Zeit und die Industrien haben teils massive staatliche Unterstützung (Subventionen, verbilligte Kredite) erhalten. Dadurch mag den sonstigen Rahmenbedingungen eine etwas geringere Bedeutung zukommen, ganz abgekoppelt von der Umwelt wirtschaftlicher Anreize u.a. des Weltmarktes agierten aber auch diese Firmen nicht. In Korea bestand ein direkter Zwang zu exportieren, der Aufbau der Firmen erfolgte schnell und die Anstrengungen bezüglich technischer Verbesserungen waren womöglich etwas größer. In Brasilien begann erst in den siebziger Jahren eine Exportorientierung und der Stahlbereich erreichte anfang der achtziger Jahre Exporte. Die sozialen Kosten waren in Brasilien aufgrund weniger effizienter Durchführung höher als in Korea, andererseits spricht einiges dafür, daß der größere Markt in Brasilien die anfangs zögerliche Exportorientierung wettgemacht hat.[2508] Bei diesen Firmen lagen meist keine extrem weitreichenden Beschränkungen zum Import nötiger Produktionsinputs, Technologie oder Rohstoffen vor. Korea hat partiell eine Importsubstitution im Bereich von Automobilteilen verfolgt und dadurch sind den Firmen Kosten entstanden. Diese IS-Politik erfolgte aber relativ flexibel und gefährdete nicht die Wettbewerbsfähigkeit und die Entwicklung dieser Industrien.

4.1.1 Koreas Automobilindustrie

Oft wird in der Literatur wird darauf hingewiesen, daß Südkorea (ähnlich wie Indien) nur sehr geringe Direktinvestitionen aufweist und daß es vor allem Rekurs auf nichtinvestierende Modi des Technologietransfers genommen hat. Dies habe dazu geführt, daß "protecting domestic technological learning" verfolgt wurde, durch die Schutzzölle, Verbot von Direktinvestitionen, Förderung der großen Konzerne und von F&E, in einem Umfeld in dem die Unsicherheit groß ist, aber Externalitäten

---

'spillovers' angeführt. Ohne diese wird von einem Wohlfahrtsverlust von US$ 30 Mill. ausgegangen, unter Einbeziehung der Verbesserungen des Humankapitals und höherer Löhne wird daraus ein Gewinn von US$ 70 Mill. Baldwin 1992: 251-252. Weiterhin muß beachtet werden, daß andere Unternehmen in dieser Flugzeugkategorie ebenfalls subventioniert wurden, hier hätte ein weltweites Abkommen über eine Subventionsminderung Sinn gemacht. Weiterhin sind hier aufgrund der oligopolistischen Struktur der Märkte Argumente der Strategischen Handelspolitik relevant. Der Markteintritt in einen oligopolistischen Markt mit hohen Preisen verspricht, ebenfalls von relativ hohen Preisen profitieren zu können ('profit shifting'). Baldwin 1992: 226; siehe auch Frischtak 1994.

[2506] Die Erfolgsgeschichte des staatlichen POSCO-Stahlwerks ist schon mehrfach erwähnt worden und relativ bekannt. Deshalb keine erneuten Details an dieser Stelle. Siehe dazu Amsden 1989: 291-318; zum Automobilbereich Kim 1993. Dazu später mehr. Für einen Überblick über weitere Sektoren Enos/Park 1988.

[2507] Das Versprechen, daß in der Teminologie dieser Schule liegt, 'mastery' zu erwerben, ist für Korea's Automobilindustrie noch nicht vollständig eingelöst. Dazu ist ein weiterer Ausbau vor allem der F&E-Anstrengungen nötig. Dies liegt auch daran, daß die Automobilindustrie nicht als 'mature' anzusehen ist, weil die Unternehmen aus den Industrieländern den Einsatz von immer komplexeren Technologien forcieren und die Entwicklungs- und Schwellenländer einem 'moving target' ausgesetzt sind. Kim 1993: 168-178. Immerhin ist die Automobilindustrie Koreas sehr erfolgreich und bereits anpassungsfähig im Sinne von Eucken.

[2508] Fischer/Nunnenkamp et al. 1988: 193-270. Siehe für den Stahlbereich: **Tabelle 123**.

vorliegen und ein Lernprozeß soziale Wohlfahrtseffekte für viele verspricht.[2509] Dies ist sicher partiell richtig und die Anstrengungen der Koreaner sollen nicht in Zweifel gezogen werden, wenig überzeugend scheint aber die Betonung der womöglich sogar alleinigen Relevanz des heimischen Lernens und der heimischen Anstrengungen. Darauf hinzuweisen ist nicht zuletzt wichtig, weil in der deutschen Entwicklungsdiskussion immer wieder das Gespenst der Selbstgenügsamkeit oder der Abtrennung bzw. Dissoziation vom Weltmarkt auftaucht (philosophisch auf Fichte zurückzuführen).[2510] Gerade das Beispiel Korea zeigt, daß ein Land trotz weitgehender Fähigkeiten und auch heimischen Lernens weiterhin ausländischen Technologietransfer aus Industrieländern einsetzen mußte, um seine Entwicklung weiterzuführen. Und auch ausländische Direktinvestitionen sind in Korea zu finden: Wiewohl der niedrige Prozentsatz von ausländischen Investitionen immer wieder als Beweis für die Relevanz eigener Anstrengungen angesehen wird, wird in Studien etwa gezeigt, daß 1974 etwa 1/3 der Exporte aus ausländischen Investitionsprojekten, aus der japanischen Elektronikindustrie, stammen.[2511] Diese Anteil sank später wieder ab, im folgenden Beispiel werden aber durchaus auch ausländische Investitionen im Bereich Automobilzuliefererindustrie erwähnt. Geschätzt wird, daß ausländische Investitionen zwischen 1962 und 1983 für einen Anteil von 5 % an den insgesamten ausländischen Kapitalzuflüsse verantwortlich waren.[2512]

Somit stimmt es, daß ein Wachstum der Produktivität zu einem großen Teil auf eigenen Anstrengungen beruhen kann und auch auf den heimischen Markt gestützt erfolgen kann, allein dies reicht nicht aus, um international wettbewerbsfähig zu werden.[2513] Diesen Fakt hat die Weltbank in ihren viel kritisierten Bericht 'East Asian Miracle' richtig gesehen, als sie darlegt, daß gerade Korea massiv auf Lizensierung ausländischer Technologie (und ausländische Experten sowie auch enge Kontakte zu ausländischen Firmen) zurückgegriffen hat. Dies zwar nur in bestimmten Sektoren, aber gerade in solchen, die für den Exporterfolg sehr wichtig waren.[2514]

[2509] Lall 1992: 180. Siehe das folgende, für die Anstrengungen der siebziger Jahre geltende Zitat, welches aber die nachfolgende Diskussion stark beeinflußt hat: "But, as we have argued, transfers of technology from abroad constitute only an initial stage in aquiring technological mastery. Of far greater consequence is local effort to master the technology that is transferred and to apply the mastery in other undertakings, thereby to reduce reliance on foreign technological mastery and to foster locally based innovative activity. In a similar vain, the organization of export activity entails a variety of functions that must be learned if their performance is gradually to be taken over by nationals. Korea's industrial competence must therefore be considered as resulting primarily from indigenous effort." Westphal et al. 1981: 70.

[2510] Hier wird von einer autarken, vom Weltmarkt abgetrennten Entwicklung gesprochen, die dafür sorgen kann, das zu erreichen, was als problematische Entwicklung erscheint, wenn sich ein Land dem Weltmarkt aussetzt. Überbetont wird dabei die Abhängigkeit von Technologie aus Industrieländern und die Unfähigkeit eigene Produktionsgütersektoren, Beispiel Maschinenbau, aufzubauen. Diese Abhängigkeit besteht sicher teilweise, es ist aber möglich, dieser Abhängigkeit durch den Aufbau eigener Fähigkeiten zu einem immer größeren Teil zu entgehen. Die obengenannten Thesen laden hingegen dazu ein, den Aufbau eigener Industrie gänzlich ohne Technologietransfer aus Industrieländern zu versuchen. Dies ist unrealistisch. Siehe für dieses Konzept Senghaas 1977: 37.

[2511] Castley 1996: 69.

[2512] Es wäre interessant zu wissen, wie hoch diese ausländischen Kapitalzuflüsse in dieser Zeit absolut gesehen lagen. Kim 1991: 29.

[2513] So richtigerweise World Bank 1993: 317.

[2514] World Bank 1993: 301-304.

Diese Thesen können an folgender Darstellung der Entwicklung der koreanischen Automobilindustrie deutlich gemacht werden, die vor allem zurückgreift auf Kim (1993). Das erste moderne Montagewerk wurde 1962 gebaut mit Hilfe von Nissan, die dort den Nissan Saenara basierend auf SKDs-Set montierten, wobei dies keinerlei technologische Kompetenz voraussetzte.[2515] Etwa später, 1965, wurden im Shinjin Motor Co. Werk CDK-Montagen durchgeführt, die implizierten, daß immerhin Fließbänder nötig und ein Schweiß-, Karosserie- , und Lackierwerk Vorraussetzung waren. Fahrzeuge unterschiedlicher Lizenzgeber wurden dort montiert.[2516] Diese Phase kann als Imitationsphase bezeichnet werden, mit ausländischer Unterstützung wurde die Montagetechnologie erlernt.[2517]

Daewoo. Der Automobilhersteller Daewoo ist seit 1972 ein 50/50 Joint-Venture mit General Motors (bzw. Opel) und hat Technologie von Opel Deutschland zur Verfügung gestellt bekommen (der Kadett wurde dort als 'Le Mans' produziert). In den siebziger Jahren ist weiterhin eine Montage von aus dem Ausland importierten Teilen festzustellen. Zwar wird Produktionstechnologie weitergegeben, nicht aber Design- und sonstiges Fertigungs-Knowhow. Erst 1982, als die Unternehmensleitung an den südkoreanischen Joint-Venture-Partner übergeben wird, finden vermehrt solche lokalen Anstrengungen statt.[2518] Später wird Daewoo in umfassender Weise in das General Motors-Netzwerk integriert, u.a. durch Joint-Ventures in der Zuliefererindustrie.

Hyundai versuchte eigenständiger aufzutreten und es gelangt in den siebziger Jahren den Kleinwagen 'Pony' durch ein Bündel von Lizenzen unterschiedlicher Hersteller zu bauen (Design Italien, Werklayout und Experten British Leyland, Motor, Achse, Getriebe Mitsubishi usw.) und entzog sich damit den weitverbreiteten Paketlizenzen.[2519] Anfang der achtziger Jahre gingen auch Hyundai und Kia Minderheitenkapitalbeteiligungen zu ausländischen Herstellern ein und kamen so in den Genuß eines beschleunigten Technologie- und Wissenstransfers. So besteht bei Hyundai seit 1982 eine 10 % Kapitalbeteiligung der japanischen Mitsubishi Motors (später 15 %). Dadurch bekam es technologisch aufwendige Teile zur Verfügung und Zugang zu technologischem Wissen gestellt.[2520] Zwischen 1975 und 1981 gelang Hyundai der Übergang von Montage zur Herstellung durch den ersten unter Bedingungen von Skalenökonomien gefertigte Wagen 'Pony' und es gelingt zudem bis 1981 93 % 'local content' zu erreichen.[2521] Ab 1982 wurde eine eigene Herstellung angestrebt, erst einmal durch die Imitation von Teilen, die für Ford montiert wurden, welche aber in eigener Regie hergestellt werden. Im Jahr 1982 gelang es eine computergesteuertes Montageband Kontrollsystem zu

[2515] Kim 1993: 148.
[2516] Kim 1993: 149.
[2517] Kim 1993: 149.
[2518] Daewoo nutzte von 1962 bis 1989 nur 33 Lizenzabkommen, die ausschließlich mit General Motors (und deren Partnern) abgeschlossen wurden. Kim 1993: 164-165.
[2519] Kim 1993: 150.
[2520] Kim 1993: 108.
[2521] Kim 1993: 149-151.

installieren, hier halfen japanische Experten, letztendlich konnte Hyundai aber selbst das System zum Laufen bringen.[2522] Hyundai gelang der Eintritt auf den amerikanischen Markt in eigener Anstrengung, mit eigener Werbekampagne und mit eigenem Vertriebsnetz 1986 mit dem Pony Excel.[2523] Durch F&E Anstrengungen gelang es Hyundai weitere Technologien zu meisten, ist aber immer wieder gezwungen Lizenzen zu nehmen, wenn es um avanciertere Designs oder neue Technologien geht.[2524] Im F&E Vergleich mit Japan betrugen die durchschnittlichen F&E-Ausgaben pro koreanischem Unternehmen aber ein Zehntel der japanischen und nur ein Viertel der Forscher befanden sich dort.[2525]

Kia. Kia Motors hat 1983 einen Vertrag mit dem japanischen Mazda Hersteller abgeschlossen sowie 1986 eine 10 % Beteiligung von Ford und bekommt dadurch, ähnlich wie Daewoo, ohne viel eigenen Aufwand Zugang zum amerikanischen Markt.[2526]

Weil U.S.-Hersteller zunehmend daran interessiert waren, Kleinwagen aus Korea in ihr Programm aufzunehmen, weil in diesem Segment die Profite nicht so hoch lagen und deshalb kein Interesse an einer eigenen Produktion besteht, übten sie Druck auf ihre japanischen Partner aus, vermehrt Technologie nach Korea zu lizensieren, wobei sie selbst die Lizenzgebühren übernahmen.[2527] Es ist auch bemerkenswert, daß die koreanischen Konzerne zwar eine eigene Zuliefererindustrie aufbauten. Diese wies aber noch zu geringe Unternehmensgrößen auf. Nur für die Inlandsproduktion wurden hohe 'local content'-Werte erreicht (90 %), für exportierte PKW mußten die hochwertigeren Teile zu 70 % importiert werden.[2528] Im Jahre 1989 wurden dennoch nur noch durchschnittlich 10 % der Teile importiert, oftmals technisch anspruchsvolle Teile, wie Speziallager, Vergaser, Katalysatoren, Getriebeautomatiken, Servolenkungen, Kurbelwellen und Bremssysteme.[2529] Der Zuliefererindustrie gelang es dagegen mit relativ einfach herzustellenden Teilen signifikante Exporterfolge zu erzielen: Generatoren, Autoradios, Kühler, elektronische Komponenten, Kugellager, Kupplungsscheiben und Gehäuse, Kolbenringe, Klimaanlagen, Sitzbezüge und Anlassermotoren.[2530]

Diese hohen Werte sind auch auf die staatliche Industriepolitik seit 1967 zurückzuführen, die mit relativ direkten Maßnahmen aber auch mit Anreizen darauf hinwirkte, daß hohe Lokalisierungsgrade erreicht wurden. So wurde die erlaubte Produktionsmenge vom Erreichen einer bestimmten 'local content'-Menge abhängig gemacht. Für die Planerfüllung gab als Belohnung Devisen für den Import von Montagekits für Mittelklassewagen. Darlehen wurden bevorzugt an Unternehmen vergeben, die in

[2522] Kim 1993: 153.
[2523] Kim 1993: 115.
[2524] Kim 1993: 174-176.
[2525] Kim 1993: 160.
[2526] Kim 1993: 75, 108
[2527] Kim 1993: 107.
[2528] Kim 1993: 92.
[2529] Und Bremsschläuche. Kim 1993: 92.
[2530] Kim 1993: 122.

die Herstellung von Automobilteile investierten und die Einfuhrzölle für Grundstoffe für die Herstellung von Automobilteilen wurde abgeschafft.[2531] Trotz dieser IS-Politik mußten (und konnten) aber immer noch technologisch anspruchsvolle Teile importiert werden. Dies gab zu einem weiteren Förderprogramm Anlaß, welches 1986 sektorübergreifend installiert wurde (d.h. nicht nur für die Automobilindustrie).[2532] Für die Automobilindustrie wurde angestrebt, daß für US$ 1,12 Mrd. Kfz-Teile nun von den eigenen Firmen produziert werden müssen.[2533] Aufwendigere Teile wurden von Zulieferern hergestellt, die als Joint-Venture oder über sonstige Kapitalbeteiligung mit ausländischen Firmen verbunden waren: Hyundai Motor; Korea Brake, Ordeg Inc. (mit Degussa Katalysatoren), das U.S. Unternehmen Eton mit Sammi für die Produktion von Frontachsen[2534] oder Tong-Il Co. (Achsen, Getriebe und Werkzeugmaschinen), welches selbst Kapitalbeteiligungen an westlichen Maschinenbauunternehmen hat sowie Technologietransfer-Abkommen unter anderem mit der Wanderer Maschinengesellschaft mbh, der Heyligenstädt Werkzeugmaschinen Gmbh sowie der Zahnradfabrik Friedrichshafen (Autoteile).[2535]

Diesem Bild entspricht einer graduellen Öffnung für ausländische Direktinvestitionen, wobei Projekte von unter 50 % Beteiligung und einem Investitionsvolumen von US$ 100 Mill. automatisch zugelassen wurden, weiterhin wurden Restriktionen für Lizenzverträge deutlich gelockert.[2536] Von 394 Verträgen über eine technologische Zusammenarbeit zwischen inländischen und ausländischen Firmen (ohne Joint-Ventures), die bis 1989 abgeschlossen wurden, fielen 256 (65,0 %) auf Japan, 65 (16,5 %) auf die USA, 31 auf Großbritannien und 27 auf die BRD.[2537] Lizenzverträge wurden bis 1989 587 abgeschlossen, hauptsächlich mit Japan (60 %), USA (16,4 %), England (9,4 %) und BRD (7,0).[2538] Aufgrund dieser Gleichzeitigkeit von Schutz, Exportanreizen, Technologietransfer und eigenständiger Anstrengung und der Ausbildung eigener Fähigkeiten ist es, siehe oben, nicht sinnvoll, anhand des Beispiels Korea einen Schulenstreit auszutragen und Korea nur als Beispiel eigenständiger Technologieentwicklung zu vereinnahmen. In dieser Diskussion wird tendenziell vergessen, wie eng die koreanischen Firmen mit ausländischen Unternehmen verbunden waren. Korea hat zudem eine sehr spezifische Form von Technologietransfer verfolgt, nämlich Verträge über technologische Zusammenarbeit, Lizenzen, Kapitalgüterimport und Minderheitenbeteiligungen. Andererseits darf nicht ignoriert werden, daß massive Anstrengungen, auch seitens des Staates, erfolgten, heimischen Firmen zu helfen, die technologische Leiter heraufzusteigen.

[2531] Kim 1993: 181.

[2532] Kim 1998: 187.

[2533] Es gelingt aber nicht, dieses Ziel ganz zu erreichen, insgesamt werden bezüglich dem gesamten sektorübergreifenden Programm von 4.542 Teile nun 2.157 im Inland hergestellt. Kim 1993: 182.

[2534] Kim 1993: 112.

[2535] Kim 1993: 154.

[2536] Kim 1993: 195.

[2537] Kim 1993: 113.

[2538] Sowie weitere Lizenzgeber, die nicht Ländern zugeordnet werden. Kim 1993: 174.

Hinsichtlich der außenhandelspolitischen Rahmenbedingungen war der Import von Kraftwagen in Korea anfangs verboten, im Jahre 1974 bestand, zusätzlich noch, ein Zoll von 250 %, in den achtziger Jahren wurde dieses Verbot aufgehoben und die Zölle langsam abgesenkt: Im Jahr 1988 von 60 % auf 40 %, seit 1989 auf 25 %.[2539] Importe japanischer Automobile werden von Korea, offenbar bis heute, ganz verhindert.[2540] Werden Steuern hinzugerechnet sind die importierten Wagen immer noch um 31 % teuerer als eine vergleichbarer koreanischer Wagen.[2541] Zudem waren die koreanischen Wagen im Heimatmarkt teurer als vergleichbare Automobile in anderen Ländern, dadurch lag eine Subventionierung der Hersteller vor.[2542] Weitere Industriepolitiken sind: Steuererleichterungen[2543]; präferentielle Kredite werden in großem Ausmaß von staatlich kontrollierten Banken vergeben[2544]; dazu kommen Exportanreize und eine realistische Wechselkurspolitik, siehe Abschnitt 'G', Korea; und eine bemerkenswert konsequent durchgeführte Strukturpolitik, d.h. zeitlich begrenzte Marktreservierungen bzw. Markteintrittsverbote für bestimmte Firmen, um erst einmal bestimmten Firmen Skalenökonomien durch Massenfertigung einzuräumen.[2545] Bezüglich der Lizenzen ist zu bemerken, daß durch die eigenen Fähigkeiten Marktversagen bei der Lizensierung begrenzt werden konnte, denn mit eigenen Erfahrungen konnte der wirkliche Wert einer ausländischen Technologie besser eingeschätzt werden und die informationellen Asymmetrien, welche ausländischen Anbieter bevorzugen, reduzierten sich dadurch.[2546] In Japan und Korea hat der Staat die Lizenzverträge gründlich geprüft und teilweise mit ausgehandelt, wobei besonders darauf geachtet wurden, daß keine für den heimischen Markt wettbewerbshemmenden Klauseln enthalten waren. Im Vergleich dazu haben die lateinamerikanischen ANDEAN-Pakt Staaten hauptsächlich darauf geachtet, daß die Lizenzgebühren nicht so hoch waren.[2547] Bemerkenswert sind weiterhin die in den achtziger Jahren beginnenden Förderungsmaßnahmen für F&E, durch Steuervergünstigungen, Gründung von Forschungseinrichtungen, Ausbildungsförderung und die direkte Subventionierung von Forschungsprogrammen.[2548] Insgesamt wird in der Literatur am Beispiel Koreas klar geschlossen, daß, neben den privaten Anstrengungen und der partiellen Wirksamkeit liberaler Faktoren, auch die staatliche Industriepolitik positiv gewirkt hat.[2549]

[2539] Seit 1986 ist die Einfuhr von Sonderkraftwagen erlaubt. Seit dem Jahre 1987 werden Omnibusse, Lkw und Oberklasse-Pkw eingeführt. Im Jahre 1988 auch Kleinwagen. Die Aufhebung dieser Einfuhrverbote bedeutet nicht die Abschaffung der Zölle. Kim 1993: 179.

[2540] Köllner 1998: 173.

[2541] Kim 1993: 180.

[2542] Kim 1993: 188.

[2543] Etwa 100 % in den ersten drei Jahren und 50 % in den nachfolgenden zwei Jahren. Kim 1993: 183.

[2544] In Korea befinden sich alle Banken, ob staatlich oder privat, unter strenger Kontrolle der Regierung. Im Jahre 1984 werden 36 % der Kredite der Schwerindustrie eingeräumt. Gegenüber einem privaten Zinssatz von 41,76 % und einem offiziellen Zinssatz von 14,5 % 1978 werden bervorzugte Darlehen mit 7 bis 15 % verzinst. Kim 1993: 184.

[2545] Kim 1993: 185.

[2546] Im Markt für Technologie wird eine fundamentale Asymmetrie diagnostiziert, die die Verkäufer favorisiert, denn der wirkliche Wert von Technologie kann erst dann bewertet werden, wenn sie gekauft und eingesetzt ist. Pack/Westphal 1986: 121.

[2547] Pack/Westphal 1986: 122.

[2548] Kim 1993: 198-210.

[2549] Kim 1993: 188-189.

4.2 Firmen mit mittleren technologischen Fähigkeiten

Diese werden in der Literatur folgendermaßen charakterisiert: Sie kennen sich mit improvisierenden Strategien aus, können Probleme bearbeiten, betreiben auch F&E und verfügen typischerweise über eine flexibel einsetzbare Produktionsanlage, die zwar keine extreme Massenfertigung erlaubt, dafür aber besser auf Konjunkturschwankungen und Nachfrageschwankungen auf den, oft kleinen, heimischen Märkten reagieren kann. Diese Charakterisierung scheint auf viele Betriebe, darunter auch aus der Kapitalgüterindustrie zuzutreffen, darunter in Lateinamerika. Meist befinden sich diese Firmen zudem in Länder, die mehr oder weniger intensiv über einen Außenschutz oder eine IS Politik verfügen. Viele dieser Unternehmen haben keine ausgeprägten Zulieferernetzwerke und versuchen viel im eigenen Unternehmen zu produzieren, beispielsweise werden in einem Metallbetrieb auch Plastikteile hergestellt. Wird versucht skalenintensive Kapitalgüter zu produzieren sind die Kapazitäten oft nicht ausgelastet, ausländische Technologie wird eher ad hoc erworben und nicht kontinuierlich mit dem Ziel internationaler Wettbewerbsfähigkeit erneuert. Ausländische Produktionsinputs sind durch Zölle oft teuer. Diese Industrien haben teils eine relativ dünne Kapitaldecke für kontinuierliche Verbesserung eigener Fähigkeiten. Sie verfügen über substantielle Fähigkeiten, auch über sehr gut ausgebildete Experten und Fachkräfte, ihnen fehlt aber, sicher auch aufgrund des mangelnden Kapitals, die Fähigkeit an der vordersten Front technologischer Entwicklung präsent zu sein. Im Vergleich dazu wird das Beispiel Korea wieder instruktiv, welches mit der extremen Exportorientierung, auch über größere Gewinne und zudem generell über größere Firmen verfügte. Insgesamt ist im Bereich mittlerer technologischer Fähigkeiten eine fehlende oder weniger deutlich ausgeprägte Exportfähigkeit zu konstatieren.[2550] Diese Beschreibung trifft auf viele indische Firmen und teils auf brasilianische Firmen zu, zu letzteren im Abschnitt G mehr.

4.2.1 Beispiel Indien

Dieses Land verfügte über einen größeren Zeitraum seiner Geschichte über mittlere technologische Fähigkeiten, bemerkenswerterweise gelang dabei der Aufbau einer ausdifferenzierten Kapitalgüterindustrie, die über breit angelegte Fähigkeiten verfügt, die aber in den meisten Fällen nicht zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit reichen, weil der indische Staat durch seine wirtschaftsrechtlichen und institutionellen Regulierungen in extremer Form Anreize abgemildert hat, die zu einem dynamischen heimischen und exportbezogenen Wachstum hätten führen können. Erst seit den achtziger Jahren kommt es zu einem zufriedenstellenden Anstieg der Produktivität.[2551] Indien

[2550] Katz 1987: 25-40.

[2551] Zugrunde liegt hier die folgende Literatur: Aggarwal 2001; Ahluwalia 1986; Bardan 1984; Basu/Pttanaik 1997; Bhagwati/Srinivasan 1975; Brunner 1991; Chadha 2000; Chakravarty 1987; Das 1999; Das 2003; Evans 1992; Ganesh-Kumar/Vaidya 1999; Goldar/Aggarwal 2004; Goldar et al. 2004; Jha et al. 2004; Kapur/Patel 2004; Kohli 1989; Krishna 2000; Kumar 1990; Lall 1987; Lall 1999; Lall/Kumar 1981;

ist bekannt für seine frühen planwirtschaftlichen Ansätze und die umfassende Regulierung von Investitionen.[2552]

Indien wuchs langsamer als viele andere Länder, dafür aber kontinuierlich und konnte die beiden Ölkrisen und die Schuldenkrise ohne Verwerfungen meistern. Indien erreichte 1980 ein BSP von US$ 142 Mrd. und 1990 US$ 254 Mrd.. Zum Vergleich: Im Jahre 1990 lag das BSP von Korea (US$ 236 Mrd.) aber gleichauf.[2553] Die Exportwachstumsraten lagen bei: 1970-1975: 18,6 %, 1975-1980: 13,6 %; 1980-1985: 2,4 %; 1985-1990: 15,7 %.[2554] Und 1990-1995: 15,4 %.[2555] Durchschnittlich betrug das Pro-Kopf-BSP Wachstum von 1980-2000: 3,8 %.[2556] Die Exporte (Mill. US$) lagen bei 1970: 1876; 1975: 4.666; 1980: 8303; 1985: 9465; 1990: 18.286; 2000/01: 44.560 (zum Vergleich Exporte von Korea 1990: 63.123; Brasilien: 31.408; Indonesien 26.807; Türkei 13.026).[2557] Zu Beginn ist in bezug auf die Exportstruktur anzumerken, daß zwar der Anteil verarbeiteter Produkte über die Jahre anstieg, dies aber hauptsächlich auf weniger aufwendig herzustellende, arbeitsintensive Waren zurückzuführen ist. Indiens Anteil an den Weltexporten sank etwa auf 0,5 % im Jahre 1989/1990 ab. Nur in wenigen Bereichen hielt Indien damals substantielle Weltmarktanteile: Tee 22 %, Lederartikel 12 %, Juwelen und Schmuck 9 %, Knoblauch 8 %, Reis 7 %, Eisenerz 7 % and Webstoffe 7 %. In den achtziger Jahren lagen besonders im Chemiebereich und der Lederartikelindustrie Exportsteigerungsraten vor. Der Anteil höherwertiger Industriewaren stagniert in bezug auf die relativen Exportanteile auf einem gewissen Niveau.[2558] Bemerkenswert ist, daß Indien nicht so sehr mit China vergleichbar ist, sondern 1998 beinahe exakt hinsichtlich seiner Exportstruktur und der absoluten Zahlen der Türkei entspricht.[2559]

Viel geändert hat sich an dieser Exportstruktur bis heute nicht. Die Exporte bestehen 2002 großteils aus arbeitsintensiven Produkten wie Bekleidung, Textilien und Edelsteinen bei einem in den neunziger Jahren gleichbleibend höheren relativen Anteil von Chemieexporten (ca. 10%).[2560] Im Dienstleistungsbereich stiegen die Softwaredienstleistungen von 1995/96: US$ 2400 Mill. auf

---

Lucas 1988; OECD 1998b; Pandey 2004; Patnaik 1997; Rodrik/Subramanian 2004; Singh et al. 1999; Srinivasan 2001; Subramanian 1993; Trade Policy Review India 1993; UNCTC 1992; UNIDO India 1990; UNIDO India 1995; von Hauff et al. 1994; World Bank India 2000.

[2552] Für eine Geschichte der Planung in Indien, in der darauf beharrt wird, daß es keinen Einfluß der Sowjetunion gab, wohl aber zu denselben Schlußfolgerungen gekommen wurde: Chakravarty 1987: 13. Bis 1987 herrschte in Indien Exportpessimismus vor und es wird beklagt, daß für Konsumgüter ein zu kleiner Markt vorliegt. Chakravarty 1987: 57.

[2553] Siehe: **Tabelle 124**.

[2554] UNCTAD 1994: 81.

[2555] Lall 1999: 1779.

[2556] Rodrik/Subramanian 2004: 1.

[2557] f.o.b. UNCTAD 1994: 224, 250; für 2000/01 ohne weitere Angabe. Trade Policy Review India 2002: 146. Siehe auch: **Tabelle 125**, **Tabelle 126**.

[2558] UNIDO India 1995: 54-56.

[2559] Siehe: **Tabelle 76**. Einzig sind die ressourcenbasierten Exporte Indiens doppelt so hoch.

[2560] Trade Policy Review India 2002: 146; **Tabelle 126**. Sowohl im High-Tech als auch Medium-Technologiebereich liegt Indien klar hinter vielen anderen Ländern. Lall 1999: 1776-1780.

2000/01: US$ 8800 Mill. an.[2561] Anders abgegrenzt dominieren ressourcenbasierte und arbeitsintensive 'low tech' Exporte mit 86 %, der 'medium tech' Bereich kommt auf 13,1 % und 'high tech' auf 4,4 %. Dies sind Zahlen für 1996.[2562] Im 'low tech' Bereich dominieren wiederum kleinere Produzenten, sodaß diesbezüglich den Exporten eine signifikante armutsreduzierende Rolle zukommt.[2563] Exporte sind für Indien schon deshalb wichtig, weil sich die Importe hauptsächlich in für das Funktionieren der Wirtschaft und das Überleben der Bevölkerung unerläßlichen Güterbereichen bewegen: Petroleum, Düngemittel, pflanzliche Öle und Getreide und dann Kapitalgüter.[2564]

Einigkeit besteht in der Wirtschaftswissenschaft darüber, daß sich in Indien diverse Maßnahmen nachteilig auf die für Exporteure ausgewirkt haben und zwar nicht nur die binnenorientierte, importsubstituierende Außenhandelspolitik, sondern auch interne Maßnahmen. Deshalb zuerst einmal zu einem Aspekt, der nicht in dieses Bild paßt, die Wechselkurspolitik.[2565] Indien hatte seine Währung an das britische Pfund gebunden und 1949 wurde der Rupie im Gleichschritt mit dem Pfund ebenso abgewertet. Erst Ende 1950 kam es während des ersten Fünfjahresplanes zu einer erhöhten Inflation und seitens des IWF zum Druck eine Wechselkursabwertung vorzunehmen, da der reale effektive Wechselkurs anstieg. Diese Episode war politisch ungeschickt seitens des IWF in Angriff genommen worden und führte dazu, daß der Wechselkursabwertungen fortan für die indische Politik mit Machtverlustängsten verbunden waren.[2566] Interessanterweise kommt Indien aber um dieses Problem drumherum. Nach dem Zusammenbruch des Bretton-Woods-Regimes im August 1971 knüpfte Indien den Rupie für kurze Zeit an den Dollar, entscheidet sich aber im Dezember 1971 wieder für eine Bindung ('peg') zum britischen Pfund. Dies führte dazu, daß der Rupie aufgrund der Schwäche des Pfund automatisch abgewertet wurde, ohne daß dies für viel politisches Aufsehen sorgte. Schon bis 1975 erfolgte eine reale Abwertung um 20 %, trotz der realen effektiven inflationären Aufwertungstendenzen durch die erste Ölkrise.[2567] Somit scheint es nicht zu stimmen, wenn bis wenigstens 1975 ein zu hoher Wechselkurs zum Nachteil der Exporteure erwähnt wird, wobei es nicht gelungen sei, mit Exportsubventionen dagegenzusteuern.[2568] Ab 1975 wurde der Rupie an einen Korb

---

[2561] Trade Policy Review India 2002: 148. Von einer anderen Quelle werden für 1997-98 Exporte von Softwaredienstleistungen von US$ 1,75 Mrd. angegeben. Chadha 2000: 7.

[2562] Zahlen für 1996. Noch weiter aufgegliedert: 'ressourcenbasiert' 31,1 %, 'low tech' 52,3 %. Lall 1999: 1776. Siehe zur technischen Klassifikation Lall 2000: 341; **Tabelle 22**.

[2563] Geschätzt wird, daß die Hälfte der verarbeiteten indischen Exporte auf den 'small scale sector' zurückzuführen sind. Jha et al. 2004: 77.

[2564] UNIDO India 1995: 55; siehe: **Tabelle 127**.

[2565] Kapur/Patel 2004: 10.

[2566] Warum dieser Wechselkurs nicht angepaßt wurde, kann damit erklärt werden, daß kurz von den Wahlen 1966 Indien von westlichen Entwicklungshilfegeberländern zu einer Abwertung gezwungen wurde, ohne weitere Abstimmungen mit anderen Ländern, etwa der Sowjetunion, die ebenfalls Hilfsgeber war. Dies erfolgte zudem in einem Klima der Geheimniskrämerei und mangelnder öffentlicher Diskussion dieser Maßnahme und führte zu erheblichen Verlusten für die regierende Kongresspartei. Fortan waren Abwertungen politisch nicht mehr durchsetzbar, weil mit Machtverlustängsten behaftet. Siehe die deutliche Kritik an diesem Vorgang, eine frühe Variante der 'ownership'-Debatte, in Bhagwati/Srinivasan 1975: 164, 167.

[2567] Kapur/Patel 2004: 2-3, 12.

[2568] So aber Dean et al. 1994: 32. Ohne weitere Details, siehe aber oben im Text, wird für später in den achtziger Jahren eine "more activist policy on the exchange rate" festgestellt in: UNIDO India 1995: 56.

von Währungen gebunden und zusammen mit einer restriktiven Geldpolitik zur Inflationsbekämpfung führte dies zu einem exportfördernden Wechselkurs. Im Jahre 1979 kam es, während der zweiten Ölkrise, zu einer kurzen Krise, d.h. Inflation und reale effektive Aufwertung. Dies wurde ab 1983 rückgängig gemacht und es erfolgte eine nominale und reale Abwertung 1980 Indexzahl 100, im Jahre 1992 Indexzahl 45. Dies hat sicherlich zur Exportsteigerung nach 1985 beigetragen.[2569]

Ebenso gab es aber Aspekte der indischen Politik, die klar hemmende Effekte auf die Wirtschafts- und Exporttätigkeit gehabt haben. Negativ auf die Fähigkeit der Firmen zu exportieren haben die staatliche zugeteilten Lizenzen für eine Investitionen, die mit Produktionskapazitätsobergrenzen kombiniert war, gewirkt (sog. "MRTP restrictions", die auch mit wettbewerbspolitischen, antimonopolistischen Erwägungen begründet wurden und zudem zum Schutz kleiner Firmen dienen sollten[2570]). Dies hat in massiver Art und Weise einen am geschäftlichen Erfolg orientierten Aufbau und Ausbau einer Firma verhindert.[2571] Dazu kommt, daß der breit angelegte Außenschutz eng mit dem System der Kapazitätslizensierung verbunden war. Dadurch haben nur bestimmte Unternehmen Importlizenzen erhalten und konnten zusätzlich Renten abschöpfen. Der indische Binnenmarkt wurde auf sehr breit angelegte Art und Weise durch Importlizenzen kombiniert mit mengenmäßigen Beschränkungen geschützt, daneben wurden als zweite Absicherung hohe Zölle veranschlagt.[2572] Noch 1994 lagen die durchschnittlich angewandten Zölle im Bereich verarbeiteter Güter auf einem Niveau von 73 %.[2573] Erst die Reformen 1991 führten (kombiniert mit einer damaligen realen Abwertung der Währung von 16,3 %), zum Abbau dieses Schutzes, mit sinkenden Zollhöhen, die sich auf ein aktuell angewandtes Zollniveau zwischen 25 % und 35 % einpendelten. Die von Indien in der WTO verbindlich festgelegten Zölle liegen großteils auf einem weit höherem Niveau (gebunden wurden 58,5 % der Zollpositionen auf einem durchschnittlichen Niveau von 34,2 %[2574]). Ab dem 1. April 2001 wurden mengenmäßige Beschränkungen ganz abgeschafft.[2575] Die derzeit noch vorhandene Schutzwirkung der Zölle wird durch den abgewerteten Wechselkurs gesteigert.[2576]

Indien rechtfertigte seine mengenmäßigen Beschränkungen, die durch das GATT verboten waren, seit langer Zeit mit der GATT Zahlungsbilanzausnahme, die im Falle von Zahlungsbilanzproblemen QRs

---

[2569] Kapur/Patel 2004: 3; Zahlen aus Dean et al. 1994: 32. UNIDO India 1995: 56.

[2570] Diese Politikaspekte gehören zum Paket 'sozialistischer' Politiken, die u.a. von Indira Ghandi verfolgt wurden und unter linken Gruppen und der armen Bevölkerung Indiens eine große Popularität hatten. Kohli 1989: 310; unter Nehru war dieses Kontrollsystem noch nicht so stark ausgeprägt, dies wird der Ära Indira Ghandi, von den späten sechziger bis zu den siebziger Jahren, zugeschrieben: "This is the period when commercial banks were nationalized, financial repression was pursued with vengeance, and several laws imposing draconian controls (the Monopolies and Restrictive Trade Practices Act, the Foreign Exchange Regulation Act, Conservation of Foreign Exchange and Prevention of Smuggling Act, to mention a few) were enacted." Srinivasan 2004: 13.

[2571] Bhagwati/Srinivasan 1975: 45, 162, 218, 225.

[2572] Siehe: **Tabelle 128**.

[2573] Trade Policy Review India 1998: 46.

[2574] Finger et al. 1996: 31; siehe ausführlich auch Pandey 2004: 18.

[2575] Srinivasan 2001: 2, 5.

[2576] Das 2003: 37.

erlaubte.[2577] In der Literatur wird in bezug auf dieses System der mengenmäßigen Beschränkungen bemerkt, daß es je nach der Höhe der Devisenreserven zu einer mehr oder weniger strikten Schutzpolitik kam. Erwähnt werden die restriktiven Perioden 1957-62, 1968-74, dagegen die Zeiten einer eher offenen Handels- und Währungsumtauschpolitik 1966-68, 1975-79 und 1982-1989.[2578]

Neben der schon erwähnten Kapazitätslizensierung kamen vor allem in den sechziger und siebziger Jahren noch Preiskontrollen dazu, die in einigen Industriesektoren die Profitabilität merklich schmälerten und das Wachstum bzw. Investitionen in neuere Technologien der Industrien behinderten.[2579] Weiterhin wurden private Firmen durch das Wettbewerbsrecht daran gehindert, sich expansiv zu verhalten, um zu verhindern, daß sie dominierende Stellungen erreichen. Öffentlichen Firmen wurde dies aber erlaubt.[2580] Versuche Lizenzen für ausländische Technologien zu erwerben wurden nicht verunmöglicht, aber nachteilig behandelt.[2581] Daß diese Maßnahmen insgesamt, darunter auch die schützende Außenhandelspolitik, zu negativen Wohlfahrtseffekten bzw. unerwünschten Anreizen geführt hat, ist unumstritten.[2582] Der Wert der Exporte am BSP lag 1950 bei 2,6 % und sank dann bis 1992 auf 1,7 % ab.[2583] Indien ist damit ein klares Beispiel für eine zu extrem angewandte interne Regulierung der Unternehmenstätigkeit und eine gleichermaßen zu extreme und zu breit angelegte Politik des Außenschutzes und der Importsubstitution, wobei dies hohe Wohlfahrtsverluste bzw. soziale Kosten verursacht hat.

Bemerkenswert ist weiterhin der vollständige Verzicht auf ausländische Investitionen über 15 Jahre, von 1967 bis 1982 (während Brasilien US$ 14 Mrd. und Korea immerhin US$ 648 Mill. erhielt).[2584]

[2577] Siegel 2002: 584-586.

[2578] Kapur/Patel 2004: 1.

[2579] Gezeigt wird dies am Beispiel der eigentlich prosperierenden Zementindustrie, die sich seit dem ersten Zementwerk 1914 mit einem nur sehr geringen Zoll geschützt, sehr gut entwickelte, bis in die sechziger Jahre, als Preiskontrollen eingeführt wurden. Indien kann eigenständig Zementwerke bauen und ist, über Lizenzen, bezüglich der Technologie und hinsichtlich der Kosten wettbewerbsfähig und könnte sogar Zement exportieren. Stattdessen begann Indien Zement zu importieren. Negativ wirken sich dabei auch die Schwierigkeiten im Elektrizitäts- und Transportbereich aus. Ähnlich spielte sich im Eisen- und Stahl sowie Papierbereich ab. Lall 1987: 31, 53-56.

[2580] Lall 1987: 30.

[2581] Durch eine prüfende Bürokratie und durch strikte Kontrollen und Begrenzungen, z.B. eine zeitliche Begrenzung und eine Begrenzung der Höhe von Lizenzzahlungen auf 3 % (üblich sind teils 10 %). Dadurch wurden z.B. wertvollere Technologien nicht transferiert. Lall 1987: 34-35.

[2582] Siehe schon die, allerdings noch nicht zugespitzt formulierte, Kritik an Indien in Little et al. 1970: 216-220, 265-268, 381-384. Dies ändert sich mit Bhagwati/Srinivasan 1975; Lall/Kumar 1981; Bardhan 1984; Chakravarty 1987. Eine Überblick über die Literatur gibt Lall 1987: 24-28. Es wird von Bhagwati/Srinivasa (1975) nicht einmal ein Vergleich zu einem Szenario mit vollständig freien Handel angestellt, sondern formuliert, daß beinahe jeder Schritt in Richtung eines etwas liberaleren Systems als eine Verbesserung anzusehen wäre: "The influence of this policy on the pattern of industrial investments that emerged through the period must have been considerable. It is clear that the policy of anticipatory and automatic protection that inhered in the working of import policy served to divorce market-determined investment decisions from any guidelines that international opportunity costs (with suitable modifications) might have otherwise provided." Bhagwati/Srinivasan 1975: 46.

[2583] Siehe: **Tabelle 55**.

[2584] Bhagwati/Srinivasan 1975: 41, 46, 50. Lall 1987: 23-31. Die gesamten ausländischen Direktinvestitionen in Indien beliefen sich in dieser Zeit auf US$ 50 Mill.. Netto sind die Zahlen sogar negativ. Auch für die anderen Nettozahlen für Brasilien und Korea siehe Lall 1984: 477. Ausländische Investoren wurden durch den Foreign Exchange Regulation Act (FERA) zudem angehalten, ihre Anteile auf 40 % und weniger zu reduzieren. Lall 1987: 30-31. Generell bestand die Politik, daß nur in sehr wenigen Bereich Investitionen erlaubt und erwünscht waren. Im

Erst 1995 kann überhaupt davon die Rede sein, daß Indien, mit US$ 5 Mrd. über nennenswerte Direktinvestitionen verfügt, welche bis 2002 auf US$ 25 Mrd. ansteigen.[2585] Es gab zwar ausländische Investitionen in Indien, die sogar hohe Marktanteile innehatten. Diese beschränkten sich aber oftmals auf sehr spezielle Produktbereichen, sodaß sie insgesamt keine größere Bedeutung hatten. Ebenso häufig war es so, daß sie neben Firmen des öffentlichen Sektor, die große Marktanteile haben, geduldet wurden, aber wohl in ihrer Firmenpolitik eingeschränkt blieben.[2586]

Welche Effekte hatte dieses Anreizsystem auf die wirtschaftliche Entwicklung?

Im geschützten Binnenmarkt haben viele Industrien nicht mehr darauf geachtet Faktorvorteile wie geringe Lohnkosten zu nutzen, sondern haben eine kapitalintensive Produktion angestrebt. Dazu kommt, daß sie mit ihren Anstrengungen vor allem durch das interne Umfeld gelenkt wurden. Insofern waren ihre Fähigkeiten nicht nur, aber doch stark davon bestimmt, welche Probleme im Land vorlagen. Beispiel: F&E wurden dezidiert daran ausgerichtet für einen nicht mehr importierbaren Input einen lokalen Ersatz zu finden, sodaß es nicht mehr darum ging, unter Bedingungen eines freien Weltmarktes Effizienz zu verbessern.[2587] Weitere Ergebnisse liegen vor: Prozesse wurden an heimische Rohmaterialien angepaßt, Qualitätsverbesserungen durchgeführt, die zu längeren Haltbarkeit führen, bestimmte Innovationen gelangen, ebenso wurde die Effizienz der Anlagen verbessert. Nichtsdestotrotz waren die Auswirkungen dieses interventionistischen und importsubstituierenden Systems fast durchgängig negativ.[2588]

Bereich nicht-dauerhafter Konsumgüter wurden keine ausländischen Markennamen erlaubt, in diesem Bereich sind ausländische Unternehmensanteile auf 40 % und weniger beschränkt. Nicht nur IBM, siehe unten, sondern auch Coca Cola wurde in den siebziger Jahren dazu angehalten, ihrer Aktivitäten in Indien aufzugeben. Für diesen frühen Überblick Kapoor/Saxena 1979: 170. Davon gab es aber Ausnahmen, zum Beispiel im Teebereich, dort haben britische Investoren Anteile bis zu 74 % behalten dürfen, sie mußten sich aber fortan als indische Firmen anmelden und Steuern zahlen. Kumar 1990: 12-13.

[2585] Siehe: **Tabelle 37**. Dahinter steht eine Liberalisierung des Investment-Regimes, unter anderem sind 51 % Anteile im Software Dienstleistungsbereich erlaubt: Chadha 2000: 6.

[2586] Kumar 1990: 26-30. Hier die Industrien: Marktanteile von über 66 %: verarbeitete Lebensmittelprodukte, Zigaretten, Automobilteile, Trockenbatterien, bestimmte Chemikalien, Metallprodukte, Toilettenwaren, Streichhölzer. Zwischen 34 und 66 % lagen die Marktanteile im Bereich: Motorräder, elektrischen Lampen, Stahlröhren, Stahldrähte, bestimmte Industriechemikalien, Farben, Asbestzement, Flachglas, Automobilreifen, spezielle Gase. Im Bereich 10-34 %: Speiseöl, Automobile, elektrische Kabel, Bleichmittel, Textilfasern, Gummi- und Plastikprodukte, andere Textilwaren. Weniger als 10 %: Baumwolltexilien, Brauereien, Textilmaschinen, Stahlschmieden, Zement, Keramik, Papier, Holz, Glascontainer. Kumar 1990: 26-30. Die Bereiche in denen der öffentliche Sektor große Anteile hat, sind hier herausgenommen, weil nicht aussagekräftig: Aluminium, Plastikrohmaterialen, Pharma, Nichteisenmetalle, elektrischer und nicht-elektrischer Maschinenbau, Werkzeugmaschinen und Düngemittel. Im Motorradbereich bestehen diverse Joint Ventures mit japanischen und europäischen Herstellern UNIDO India 1990: 68-69.

[2587] So schon die Beobachtungen von Bhagwati/Srinivasan 1975: 219-223.

[2588] Lall 1987: 59, 58-69 (im Zementbereich sind die Firmen in der Lage kleine Zementwerke auch in anderen Ländern aufzubauen und verfügen über eine gut funktionierende Forschungsabteilung, dafür waren Lizenzen nötig, danach gab es aber auch eigene Entwicklungen, es gibt Probleme mit der Qualität von Inputs, wenn es um den Bau von Zementwerken geht), 80-100 (indischer Stahl ist 1950 bis 1960 nicht nur wettbewerbsfähig, sondern billiger als ausländischer Stahl, dann mischt sich der indische Staat ein. Das einzige private Unternehmen TISCO darf, unter der Drohung enteignet zu werden, nicht unlimitiert expandieren und modernisieren, führt aber mit deutscher Technologie ein Stranggußverfahren ein und verfügt über diverse Fertigkeiten. Die staatliche SAIL-Holding hält ineffiziente Werke aufrecht, die unter sehr hohen Kosten erbaut wurden. Bis 1983 gibt es kein SAIL-Werk mit Stranggußverfahren, selbst in der technologisch langsam folgenden USA sind 1986 schon 50 % der Werke damit ausgestattet, zu letzterem Fink 1989: 170).

Ein Beispiel für eine effizienzmindernde Außenwirtschaftspolitik: Im Textilbereich wurde durch einen Importstop von Synthetikstoffen (1977: 200 % Zoll) bewirkt, daß sich die heimische Industrie auf relativ gesehen minderwertige Baumwolle spezialisiert. Es bestand eine sehr niedrige Produktivität im Bereich Spinnen und Weben, die Maschinen sind oft sehr alt. Importierte Maschinen wurden mit 67,4 % verzollt und es gab Gewerkschaftswiderstand gegen Modernisierung. Daneben wurden Preiskontrollen und eine ganze Reihe sonstiger Regulierungen mit durchweg negativen Effekten auf diese Industrie genutzt. Die Textilexporte lagen wertmäßig bei 1950-1951 US$ 259 Mill., fielen bis 1966 auf US$ 102 Mill. ab und stiegen wieder auf 1982 US$ 278 Mill. an. Hinsichtlich Quantität sanken die Exporte seit 1973 bis 1982 ab (von 631 Mill. Meter auf 199 Mill. Meter).[2589] Der Staat übernimmt teilweise Textilfirmen, dies führte aber zu hohen Verlusten und keineswegs zu Erfolgen.[2590] Eine einzige Firma, Reliance, erreichte mit ausländischen Maschinen und Lizenzen internationale Wettbewerbsfähigkeit. Bezüglich Textilmaschinen war der indische Markt kleiner als die Verkäufe einer einzigen europäischen Firma und die indische Industrie war fragmentiert. Die technologischen Fähigkeiten einiger Firmen waren relativ gut ausgeprägt, sie waren aber dennoch nicht in der Lage über die Anpassung der Maschinen an indische Bedürfnisse hinauszugehen. Andere Firmen produzierten schlechte Qualität. Beide Firmenkategorien waren angesichts gewisser Politiken nicht zu Textilexporten in der Lage, die in den achtziger Jahren sodann wieder zurückgingen. Mit einer Ausnahme, die Firma Star, die mit eigenen Innovationen auch Exporte und den Aufbau von Textilfirmen im Ausland vorweisen kann.[2591] In bezug auf Bekleidungsexporte ist Indien besser positioniert und erreicht immerhin in bezug auf die EU Top 5 Anbieterstatus.[2592] Dieser Exporterfolg basierte auf vielen kleinen Firmen, einem Industriebereich, die sich gemäß globaler Nachfrage entwickelt haben (ähnlich wie die erfolgreiche Schmuck bzw. Edelsteinverarbeitung in Indien). Die Investitionsraten pro Kopf der Arbeiter lag auf dem niedrigstem Niveau weltweit und die wenigen großen Firmen, die hier investiert haben, haben oft kleinere Firmen als Zulieferer.[2593] An den indischen Exporten hat Bekleidung einen Anteil von 12 % (1987), aber nur einen Weltmarktanteil von 2 %, Hongkong kommt damals auf 40 %, Taiwan 25 %, Korea auf 10-12 % (1987-88).[2594] Grund für diese Entwicklungen ist aber nicht nur die interne Schwäche, sondern das Multifaserabkommen, welches in bezug auf Indien (genauso wie auf Brasilien) besonders restriktiv wirkte. Indien bekam für den U.S. Markt eine Quotemenge eingeräumt auf dem Niveau von Singapur und unter dem Malaysias. Korea, China (ab Mitte der achtziger Jahre) und Taiwan verfügten über weitaus größere Quoten.[2595]

[2589] Lall 1987: 117.

[2590] Die National Textile Corporation (NTC) übernimmt 1974 103 verstaatlichte Textilmühlen, dies führt nicht zum Erfolg. UNIDO 1990: 55.

[2591] Lall 1987: 114-139.

[2592] Lall 1987: 117; siehe: **Tabelle 112**.

[2593] Kumar/Khanna 1990: 189-190. Siehe auch UNIDO India 1990: 57-58.

[2594] UNIDO India 1990: 58, Fußnote.

[2595] Genauer Abschnitt 'I'; siehe: **Tabelle 109**.

Wie können die technologischen Fähigkeiten im Kapitalgütersektor charakterisiert werden?

Der staatliche, aber relativ autonom agierende Werkzeugmaschinenhersteller Hindustan Machine Tools, hinkt hinter der weltweiten Entwicklung hinterher, teils sind die Gründe Auflagen für Lizenzverträge zur Herbeischaffung ausländischer Technologie, teils die zu diversifizierte Produktion, dazu kommen weitere Gründe. Er verfügt über substantielle Fähigkeiten, die aber nur auf dem mittleren Niveau angesiedelt werden können. Anfang der achtziger Jahre erfolgten 5 % des Outputs als Exporte, dieser Wert sank aber danach wieder ab, weil der technologischen Entwicklung bzw. der Konkurrenz der asiatischen NICs nicht gefolgt werden kann.[2596] Der staatliche, knapp profitable Kapitalgüterproduzent BHEL fertigt große elektrische Geräte wie Transformatoren und Turbinen und benötigt dafür ausländische Lizenzen. Er konnte, zumal ein Staatskonzern, den Import solcher Geräte bis 1978 verhindern. Exporte sanken nach dem Erreichen von 10-12 % am Output wieder ab. Eine gewisse Liberalisierung danach führte zu erhöhten Anstrengungen in der Firma.[2597] Siehe dazu schon die Ausführungen in Abschnitt 'D', Punkt 11.6 Energieanlagen. Das Unternehmen Hindustan Level, auf politischen Druck her nicht mehr 100 %, sondern nur noch 51 % kontrolliert durch den Unilever Konzern weist viele, teils patentierte Innovationen auf, die auf indische Bedingungen zugeschnitten sind, verfügt über eine der größten F&E Abteilungen Indiens und die Zusammenarbeit im Bereich Technologietransfer mit den ausländischen Teilen des Konzerns funktioniert gut.[2598] Insofern scheint hier der Übergang zu ausgebildeten technologischen Fähigkeiten vorzuliegen. Der Bereich der Telekommunikation wurde für den öffentlichen Sektor reserviert und nur in den fünfziger und sechziger Jahren gab es eine Zusammenarbeit mit ausländischen Firmen. Dies hatte zur Folge, daß 1985 noch eine Fabrik erweitert wurde, in der eine Technologie aus dem Jahre 1940 produziert wird, weiterhin wurde eine neue Fabrik gegründet, die Technik aus dem Jahre 1960 einsetzt.[2599] Dazu muß kein Kommentar gegeben werden. Im Jahre 1971 wurde die staatliche Computerfirma Electronics Corporation of India (ECIL) gegründet und es wird prognostiziert, daß Indien ohne ausländische Hilfe und Investitionen eine Computerindustrie aufbauen kann. IBM beendet 1977-78 seine Produktion in Indien auf Wunsch des indischen Staates. Als klar wurde, daß Indien die Computernachfrage nicht mit der staatlichen Firma befriedigen konnte, wurden eine Reihe von privaten Firmen zugelassen, die wohl auch im Wettbewerb zueinander standen. Deren Fähigkeiten werden in der Literatur als gut bezeichnet, zumal einige Mikrocomputer in den achtziger Jahren produziert werden (in Indien 10.000, in den USA 7-7,5 Millionen), wobei immer wieder betont wurde, daß ein liberalisierter Zugang zu Halbleitern nötig ist und eine Zusammenarbeit mit ausländischen Firmen.[2600] Fraglich ist, ob diese

[2596] Lall 1987: 144-152.

[2597] Bis Anfang der achtziger Jahre ist dies die einzige Firma aus einem Entwicklungsland, die über diese Technologie bzw. Fähigkeiten verfügt und auch ausländische Aufträge ausführt. Lall 1987: 152-161.

[2598] Lall 1987: 161-169.

[2599] Agarwal 1985: 289.

[2600] Brunner 1991: 1737-1746.

moderat optimistische Bewertung aufrechtzuerhalten ist. Insgesamt gesehen wurden die hier beschriebenen Fähigkeiten durch staatlich gegründete F&E-Institutionen und die Qualität des indischen Ausbildungssystems gestützt.[2601]

Wirklich tragisch erscheint am Beispiel Indiens, daß einige dieser Industrien (Zement, Stahl und Textilien) in den Jahren vor dem Zweiten Weltkrieg ohne staatliche Hilfe und mit nur geringem Zollschutz bereits eine optimistisch stimmende Entwicklung durchgemacht hatten und zudem über produktionskostenbezogene Vorteile verfügten, mit denen ein Erfolg auf dem Weltmarkt möglich gewesen wäre. Dies wurde aber durch die diversen staatlichen Eingriffe weitgehend unmöglich gemacht[2602], ungünstig wirkte aber auch das für Indien sehr restriktive MFA und die Beschränkungen der Industrieländer des Stahlhandels, siehe Abschnitt 'I'.

Selbst am Beispiel Indiens kann aber gezeigt werden, wie staatliche Politiken positive Entwicklungen initiieren und anfangs auch partiell tragen können, so in der Automobilindustrie in Indien, die spätestens seit 1988 mit dem staatlich/privaten Joint Venture mit Suzuki als erfolgreich bezeichnet werden kann und derzeit einen Boom erlebt.[2603] Davor war sie am Rande ihrer Fähigkeiten angelangt.[2604] In Indien verfügt die teils private und teils staatliche Stahlindustrie nicht über herausragende Fähigkeiten, aber über signifikante komparative Vorteile durch heimische Eisenerzvorkommen und kann somit billig produzieren.[2605] Auch diese Industrie könnte mit staatlicher Hilfe und oder privatem Engagement umstrukturiert und modernisiert werden, hier wurden neulich ausländische Investoren zugelassen.[2606]

[2601] Lall 1987: 32-33.

[2602] Lall 1987: 58-69 (Zement), 80-100 (Stahl), 114-139 (Textilien).

[2603] In Indien begannt die Modernisierung der Automobilindustrie 1981 durch ein Joint Venture von Suzuki mit dem indischen Staat (Maruti Udyog Ltd), Suzuki hält 40 %. Die Produktion wurde bis 1994 auf 200.000 Einheiten ausgebaut. Der Suzuki Alto wird mittlerweile von Indien nach Europa exportiert. In den achtziger Jahren dehnte Maruti die Produktion von Null auf 95.390 (1988) aus und die anderen Produzenten lagen insgesamt bei 64.451 Einheiten. Die weiteren Produzenten Hindustan Motor und Premier Automobiles bauten vor allem mit eigenem Know-how, wiewohl sie teils auf Motoren von Isuzu respektive Nissan zurückgriffen. Der Nutzfahrzeughersteller Telco entwickelte eigene Modelle und erreicht 90 % 'local content'. Diese Hersteller haben technische Austauschabkommen mit dem Ausland sogar aus eigenem Antrieb aufgekündigt. Diese starke Betonung eigener Fähigkeiten hat zwar zum Aufbau diverser Fähigkeiten geführt, so sind die Telco-Lkw robust und in Indien wegen ihrer Qualität geschätzt und die Karosserie für neue Modelle wurde entwickelt und sogar ein Werk in Malaysia gegründet. Nur der Motor mußte von Mercedes Benz lizensiert gebaut werden. Insgesamt konnte aber durch diese rein auf eigene Fähigkeiten bauende Firmenentwicklung einer forschungsaufwendige Weiterentwicklung viele Teile des Automobils nicht erfolgen. Mercedes Benz engagiert sich mittlerweile in einem Joint Venture mit Tata Engineering & Locomotive (Telco) im Nutzfahrzeugbereich. UNIDO India 1990: 70-72; UNIDO India 1995: 186-192. Zu Telco Lall 1987: 175-182. Zu einem Projekt von Toyota, welches seit 1984 besteht und jetzt von Daewoo übernommen wurde North 1997: 148-155. Mittlerweile sind weitere multinationale Konzerne in Indien aktiv und es gibt einen regelrechten Boom in der indischen Automobil- und Automobilzuliefererindustrie und damit auch zu signifikantem Technologietransfer.

[2604] Auch hierzu, bezüglich Bajaj und Telco, siehe Lall 1987: 170-182.

[2605] Das Eisenerz kostet 32 % des Preises, den japanische Stahlwerke bezahlten. Indien kann billiger als viele (USA, Japan, Deutschland und Korea) andere Stahlproduzenten produzieren. Sicher gibt es aber noch Probleme mit der Qualität, etwa bezüglich Stahlplatten und bezüglich Spezialstahl. Das staatliche Unternehmen SAIL hat Modernisierungsaktivitäten selbst bezahlen können. Eine Modernisierung der Stahlindustrie ist im Gang. UNIDO India 1995: 174.

[2606] Abschnitt 'D', Punkt 11.3.

Weiterhin ist bemerkenswert, daß Indien über große Investitionen durch den öffentlichen Sektor verfügt. Mitte der achtziger Jahren stiegen die Investitionen des öffentlichen Sektors von Werten zwischen 6 % und 8 % auf fast 12 % des BSPs an (in den neunziger Jahren wurde 8 % beinahe durchgängig beibehalten).[2607] Dies sind Infrastrukturinvestitionen aber auch Investitionen in öffentliche Unternehmen. Geschätzt wird, daß der öffentliche Sektor für 1/3 der Wertschöpfung in Indien aufkommt. Ende März 1996 wird von 234 Unternehmen, die von der Zentralregierung betrieben werden (und 1036 auf der Ebene der regionalen Regierungen, davon machen 507 Verluste[2608]), ausgegangen. Dazu gehören u.a. Fluglinien, Öl- und Telekommunikationsunternehmen, Maschinenbau- und Transportmittelfirmen sowie zwei Stahlwerke.[2609] Obwohl sich der Staat derzeit aus einiger dieser Unternehmen zurückzieht[2610], geht dieser Restrukturierungsprozess langsam vor sich.

Schlußendlich gibt es spezielle Bereiche, die nur für kleine Produzenten reserviert wurden. Einige Konsumgüter und Exportprodukte dürfen nur von kleinen und mittelgroße Unternehmern hergestellt werden. Für diese sind 799 Güter aus fast allen Bereiches des verarbeitenden Sektors administrativ reserviert worden.[2611] Beispiele: Einige Textilien, Leder, Möbel, Papier, Getränke, Pharmaerzeugnisse, bestimmte Metall- und Plastikprodukte (PVC Röhren), Quarzuhren, einige Gummieprodukte (Schuhteile).[2612] Ein Auslaufen dieser Reservierung wird angestrebt, 2003-04 wurden 75 Produkte von der Liste gestrichen.[2613]

Welches Fazit ist in bezug auf technologische Fähigkeiten und die indische Anreizumgebung zu ziehen?

Auch in Ländern, in denen eine ausgeprägte Politik der Importsubstitution verfolgt wurde, die Anreize für Investoren setzt auf der gesamten Bandbreite Ersatz für Exporte zu schaffen, gibt es Lerneffekte und Produktivitätsverbesserungen und es bilden sich oftmals sehr komplexe, ausdifferenzierte Industriestrukturen aus, zumal eigene Lösungen für Kapitalgüter gefunden werden müssen, die nicht importiert werden. Aus diesem Grund verzichten einige Autoren darauf Indiens Importsubstitutionspolitiken als kompletten Fehlschlag anzusehen. Womöglich konnte Indien durch diese Fähigkeiten ein höheres Produktivitätswachstum erreichen als Brasilien, die Arbeitsproduktivität stieg 2,5 %[2614], die Gesamtfaktorproduktivität sank aber ab (1959/1960-1978/1979).[2615] In anderen

[2607] Ab 1987 stieg dieser Wert von 8 % an und erreichte 1989 einen Wert von knapp unter 12 % des BSP. Zwischen 1979 und 1983 gab es einen starken Rückgang staatlicher Investitionen. Rodrik/Subramanian 2004: 29.
[2608] Department of Disinvestment India 2005.
[2609] Trade Policy Review India 1998: 98, 143.
[2610] Department of Disinvestment India 2005.
[2611] Aufzählung von Waren, die für kleine Unternehmen reserviert sind in Trade Policy Review India 2000. S. 66.
[2612] SME India 2005.
[2613] Jha et al. 2004: 77.
[2614] Bruton 1989: 1626.

Untersuchungen werden die siebziger Jahre in bezug auf das Produktivitätswachstums skeptisch eingeschätzt, hier werden aber ab 1980 optimistischer stimmende Werte gefunden. Das Output steigt von 1980-1999: 5,73 % (davor 1969-80: 3,14 %). Die Steigerung der Gesamtfaktorproduktivität (Output pro Arbeiter, Ausbildung) kam nach 1980 für 57 % des Outputwachstums auf (davor nur 9 %) , ein Wert den im Ländervergleich nur China erreicht.[2616] Dies deutet auf signifikante Produktivitätsverbesserungen hin. Oftmals scheint es dennoch so zu sein, daß die Produktivitätsverbesserungen auf eine niedrigerem Niveau als in anderen Ländern liegen. Auch reichen die rein intern erzielten Lerneffekte sehr oft nicht dazu aus, international wettbewerbsfähig zu werden.[2617]

Von Rodrik/Subramanian (2004) wurde die These aufgestellt, daß der Wachstumserfolg Indiens nicht nur durch die liberalen Reformen Anfang der neunziger Jahre, sondern schon durch interne Reformen seit Anfang der 1980ziger Jahre ausgelöst wurde. Damals suchte Indira Ghandi die politische Unterstützung ihrer Partei durch eine "pro-business"-Orientierung zu erneuern, die sich in reduzierten Steuern, vereinfachterem Zugang zu ausländischen Kapitalgüter und einer liberaleren Haltung in bezug auf Kapazitätslizensierungen äußerte, beschränkt aber auf die bestehenden Unternehmensgruppen. Gemäß Rodrik/Subramanian (2004) hat diese moderate Haltungsveränderung ("altitudinal") schon in den achtziger Jahren zu einem veränderten Geschäftsklima geführt, welches vermehrte private Investitionen in die Industrie auslöste (die nicht mehr zwischen 2 % und 4 % am BSP schwanken, wie in den siebziger Jahren), sondern zwischen 4 % und 6 % (Mitte der neunziger Jahre werden 10 % erreicht, dieser Wert fiel aber sehr schnell wieder und erreichte 2001 knapp unter 6 %).[2618] Diese dadurch ausgelösten interne Dynamik, die in dieser Zeit kaum mit einer Liberalisierung in bezug auf den Außenhandel in Verbindung steht, wird von Rodrik/Subramanian (2004) aufgrund diesem (und anderen) fehlenden Aspekten des extrem liberalen Politikpakets als "pro-business"-Orientierung und nicht als "pro-market"-Orientierung beschrieben.[2619] Der Hintergrund dazu stammt aus dem Aufsatz von Kohli (1989), welcher diverse Maßnahme der indischen Regierung beschreibt, die zu dieser 'pro-business'-Orientierung führten: So wurden unter Indira Ghandi (1981-82) Preiskontrollen für Stahl und Zement aufgehoben und es findet ein kleiner Schritt zu mehr Importliberalisierung statt. Dazu kam, daß staatliche Kontrollen bezüglich neuer Firmeneintritte und Expansionspläne heimischer Firmen (s.o. Kapazitätslizensierungen) toleranter gefaßt wurden. Im Jahr 1981 wurden viermal soviele Anträge auf Firmenneugründung und Expansion akzeptiert, als in jedem der zurückliegenden fünf Jahre, dazu wurden 20 wichtige Industrien in bezug auf Firmenneugründung

---

[2615] Chenery et al. 1986: 20-22; siehe **Tabelle 130**.

[2616] Rodrik/Subramanian 2994: 7, 17-18, 35.

[2617] "But experience - of simple learning-by-doing - is not sufficient, certainly not for remaining competitive in a world of constantly improving best practice." Pack/Westphal 1986: 105.

[2618] Rodrik/Subramanian 2004: 29.

[2619] Rodrik/Subramanian 2004: 2.

und Kapazitätsexpansion vollständig dekontrolliert ('automatic licensing').[2620] Obwohl Rajiv Ghandi ab 1985 eine noch weitgehendere Liberalisierung nicht durchsetzen konnte[2621], kam es nicht zu einer Rücknahme der bisherigen Maßnahmen und zu weiteren selektiven Politiken, die das Vertrauen der Wirtschaft stärkten und partiell liberalisierend wirkten: Die Rolle der Planungskommission wurde geschwächt; langfristig angelegte steuerliche Entlastungen für Unternehmen und die Mittelklasse durchgesetzt; Kapazitätsbeschränkungen für Textilmühlen aufgehoben; der obere Schwellenwert für Monopole angehoben; vermehrt wurden Quoten durch Zölle ersetzt und Kapitalgüterimporte erleichert.[2622] Im Jahre 1985 konnten z.B. heimische Interessengruppen noch die Expansion und eine partielle Liberalisierung in bezug auf den Import von Inputgütern in bezug auf den Automobilbereich/Suzuki verhindern (s.o.), dies wird dann 3 Jahre später erlaubt.[2623] Diese Informationen stärken die Argumente von Rodrik/Subramanian (2004).

Oben wurde bereits das zweite Gesicht des indischen Erfolgs erwähnt, welches Rodrik/Subramanian nicht erwähnen, welches ein Bestandteil der liberaleren Seite indischer Wirtschaftspolitik darstellt: Für die arbeitsintensiven Exporte wurde ein günstiger Wechselkurs gewählt, der das Exportwachstum begünstigte, es gab also eine Exportorientierung ohne Liberalisierung.

Das dritte Gesicht indischer Reformen stellt die Produktivitätssteigerung im Landwirtschaftsbereich dar, welche nicht allein durch liberale Wirtschaftspolitiken erzielt wurde.[2624]

Die vierte Facette ist die Liberalisierungspolitik ab 1990, zu der eine für indische Maßstäbe noch weitergehendere Zollliberalisierung gehörte. In der Literatur wird dazu von Srinivasan (2004) plausiblerweise behauptet, daß die Erfolge der achtziger Jahre nicht hätten aufrechterhalten werden können, ohne die Reformen weiterzuverfolgen und zu vertiefen.[2625]

[2620] Kohli 1989: 308.

[2621] Dazu die detailreiche und spannende Schilderung der politischen Widerstände gegen diese Pläne von Kohli 1989: 318-320.

[2622] Kohli 1989: 314.

[2623] Kohli 1989: 314.

[2624] In Indien fand zwischen 1980 und 1983 eine Periode starken Produktivitätswachstums im Agrarbereich statt, wobei das Produktivitätswachstum zudem über dem Wachstum der arbeitenden Bevölkerung lag. Zudem gab es im Bereich der Inputs und Outputs jeweils günstige Preisentwicklungen. Insgesamt resultierten daraus höhere Einkommensniveaus. Die Basis dafür wurde gelegt durch die Verbreitung von dezentral einsetzbarer Bewässerungstechnik ('tubewell irrigation'), subventionierte Düngemittel, Investitionen in Straßenbau und Marktinfrastruktur. Smith/Urey 2002: 13-20; Rodrik/Subramanian argumentierten, daß die Landwirtschaft auf die insgesamten Produktivitätsfortschritte keinen Effekt hatte, in Rekurs auf zwei Studien. Rodrik/Subramanian 2004: 12.

[2625] In seiner Antwort auf Rodrik betont er die Bedeutung dieser 'systematischen' Reformen. Betont wird die Unerläßlichkeit der Reformen zur Aufrechterhaltung des Wachstums. Bezweifelt werden die Produktivitätssteigerungszahlen, die von Dani Rodrik für die achtziger Jahre vorgelegt werden, welche suggerieren könnten, daß in den neunziger Jahren dieses Produktivitätswachstum auch ohne weitere Reformen weitergegangen wäre. Der Autor ist bekannt als oft extrem liberaler Denker, nichtsdestotrotz erscheinen seine Argumente hier als plausibel. Srinivasan 2004: 2-4. Die kausale Relevanz der Reformen ab 1990 betont auch: UNCTAD 2005: 6.

Derzeit befindet sich Indien in einer prekären Übergangssituation. Die bisher durchgeführte Liberalisierung hat dazu geführt, daß die durchschnittlich angewandten Zölle bei 29 % liegen.[2626] Verbindlich festgelegt wurden mit Gründung der WTO 69,8 % der Zölle. Für Konsumgüter sind bislang keine verbindlichen Höchstwerte zugesagt, für bestimmte Fertigwaren wurden verbindliche Zölle von 40 % und für Inputgüter, Maschinen und Ausrüstung Höchstwerte von 20 % festgelegt, im Bereich der Computer- und Telekommunikationsausrüstung wurden für 217 Tarifpositionen die Zölle ganz abgeschafft.[2627] Diese moderate Liberalisierung wird langsam wirksam, 1980-81 standen 36,6 % der Firmen im Wettbewerb mit ausländischen Produkten, 1996-97 stieg dieser Wert auf 52,1 % (Kriterium für Wettbewerb: mehr als 10 % des Outputs in dem jeweiligen Industriesektor wird importiert, d.h. Daten darüber wie groß im Einzelnen die Marktanteile sind, werden in dem Artikel nicht zur Verfügung gestellt).[2628] Trotz einer Zunahme von Importpenetration in 13 von 18 Sektoren (von 1988-89 bis 1996-97) kam es bislang nicht zu einer Kontraktion des Outputwachstums, weil die Importzunahme angesichts weiter bestehenden Barrieren und des abgewerteten Wechselkurses oft nur auf einem sehr geringfügigem Niveau lag.[2629] Dahinter stehen noch höhere interne Wachstumsraten und zwar nicht nur im Bereich Textil- und Bekleidung, Lebensmittel, sondern auch in den Bereichen kapitalintensiver Produktion: Papier, Chemikalien, Eisen- und Stahl, Maschinen und Transportausrüstung.[2630] Das Wachstum hat sich insbesondere im Bereich der Konsum- und Kapitalgüter abgespielt und 41 % des Output liegen bereits im Bereich von skalenintensiven Industrien, die für eine Industrialisierung wichtig sind.[2631] In bezug auf die Wirkung der Zunahme der Konkurrenz auf die Nutzung von Skalenökonomien herrscht Unsicherheit vor. Vorteile, die aus Skalenökonomien erzielt werden, gehen, so eine Studie, zurück. In dieser Zeitperiode muß dies aber nicht unbedingt zunehmender Importkonkurrenz zugeschrieben werden, sondern dies könnte daran liegen, daß generell immer mehr indische bzw. in Indien operierende Firmen versuchen, Skalenvorteile zu erzielen und dies insgesamt zum Rückgang der Erträge aus der Massenfertigung durch eine Zunahme der internen Konkurrenz führt.[2632] Im Falle einer weitgehenderen Liberalisierung ist aber durchaus denkbar, daß Importe zu Problemen bei der Kapazitätsauslastung führen. Gleichgewichtsmodelle sagen voraus, daß ungünstigerweise insbesondere im Bereich der derzeit dynamisch erfolgreichen skalenintensiven Konsum- und Kapitalgüterindustrien eine Importsteigerung zu erwarten wäre.[2633]

[2626] Zahlen für 2002. Goldar 2004: 1.

[2627] Trade Policy Review India, Report of the Secretariat, WT/TPR/S/33, 5 March 1998. S. 53. Siehe auch: WTO Dokument TN/MA/S/4/Rev.1/Corr.1.

[2628] Pandey 2004: 33; siehe: **Tabelle 131**.

[2629] Pandey 2004: 28-29, 39; siehe **Tabelle 132**. Daß Indien noch nicht in die Weltmärkte integriert ist, wird auch hervorgehoben von Aggarwal 2001: 21.

[2630] Pandey 2004: 29; siehe **Tabelle 133**, **Tabelle 134**.

[2631] Pandey 2004: 31-33; siehe: **Tabelle 135**.

[2632] Krishna/Mitra 1998: 453.

[2633] De Cordoba et al. 2004: 23.

In bezug auf Indien die Frage nach Skalenökonomien und deren Aufrecherhaltung in Zukunft zu stellen ist kein Luxus. Der verarbeitende Sektor hat in Indien 17 % des BSP inne. Davon kommt der Textil- und Bekleidungsbereich noch einmal für 28 % auf[2634], nach anderen Angaben sind es 26 % für die der Industriesektor aufkommt.[2635] Im Jahre 2000 belief sich das BSP Indiens auf US$ 457 Mrd. (zum Vergleich: Deutschland US$ 1900 Mrd.; USA 9800 Mrd.; China US$ 1100 Mrd.; Brasilien US$ 601 Mrd.; Südafrika US$ 132 Mrd.).[2636] Deutschland erwirtschaftet 30 % seines BSP in der Industrie (US$ 570 Mrd.), die USA 24,4 % (US$ 2391 Mrd.) und in Indien sind dies großzügig mit 20 % gerechnet dementsprechend US$ 91 Mrd.(im Jahre 2000).[2637] Zum weiteren Vergleich: Hinsichtlich des BSP ist Indien im Jahre 2000 so groß wie NRW im Jahre 2003.[2638] Einmal grob geschätzt ist es somit durchaus möglich auf dem indischen Markt Skalenökonomien zu erzielen. Gleichzeitig ist es aber aufgrund dieser Größenordnungen nicht ganz undenkbar, daß stark steigende Importe das Erreichen von Skalenökonomien gefährden könnten. Aus diesen Informationen folgt in aller Klarheit, daß Indien zuerst einmal Möglichkeiten einer Expansion auf den Weltmärkten eingeräumt werden sollten und es erst nach einigen Jahren dynamischer Entwicklung in einigen Sektoren, möglich wird, Schritt für Schritt, zu entscheiden, welche indischen Industrien sich ganz dem Wettbewerb öffnen und welche kontrahieren können.

Die Importpenetration Indiens liegt noch weit unter dem Niveau von Brasilien[2639], welches ebenso ein Beispiele für eine Liberalisierung unter moderatem Zollschutz ist und deshalb könnten die Importe in den nächsten Jahren noch stark ansteigen.[2640] Derzeit sinken die Preise/Kosten-Margen aufgrund des zunehmenden Importwettbewerbs tendenziell ab, dies kann aber durch niedrigere Lohnkostenanteile an der Wertschöpfung abgefangen werden.[2641] Die Preis/Kosten-Margen deuten weiterhin derzeit nicht auf einen sehr intensiven Wettbewerb hin.[2642] Konkret faßbare Beispiele für Anpassungskosten liegen erst einige vor, für den Bereich der für kleine und mittlere Unternehmen reservierten Uhrenindustrie, weil vermehrt Uhrantriebe von China über Nepal nach Indien geschmuggelt werden. Ebenso sind Plastiktüten aus China billiger als in Indien, u.a. weil, durch den Zollschutz, die Preise für den Polymer Grundstoff von indischen Unternehmen hoch gehalten werden können. Spielzeuge werden ebenso billig auf dem indischen Markt verkauft, ein Problem ist hier offenbar, daß die Zölle nicht greifen, weil der Wert beim Zoll von vorneherein zu niedrig angegeben wird.[2643] Eine weitere Studie

---

[2634] Trade Policy Review India 2002: 108.

[2635] World Bank Data Profile India 2005.

[2636] World Bank Data Profile India 2005; World Bank Data Profile Germany 2005; World Bank Data Profile USA 2005.

[2637] World Bank Data Profile India 2005; World Bank Data Profile Germany 2005; World Bank Data Profile USA 2005.

[2638] Das Wirtschaftsministerium NRW schätzt für 2003 das BSP von NRW auf Euro 470 Mrd., Exporte belaufen sich auf Euro 120 Mrd. NRW Informationen 2005: 1.

[2639] Siehe: **Tabelle 136**.

[2640] Dazu die Untersuchung von Goldar et al. 2004: 28. Importsteigerungen werden dort in einer ganzen Reihe von Bereichen prognostiziert, ebenso aber auch breit angelegte Exportsteigerungen.

[2641] Goldar/Aggarwal 2004: 28; sinkende Preis/Kosten-Margen werden ebenso gemessen von Krishna/Mitra 1998: 454.

[2642] Pandey 2004: 42.

[2643] Polymer kostet in Indien US$ 1200 t, in Korea oder Kuwait zwischen US$ 600 t und US$ 900 t. Krishna 2000: 10.

stellt als Effekt der bisher erfolgten Liberalisierung fest, daß sich die Unterschiede zwischen den Firmen verstärken und Firmen, deren Produktivität relativ hoch ist, positiv beeinflußt wurden. Viele technologisch rückständige Firmen sowie rückständige Regionen gehören aber zu den klaren Verlierern.[2644] Dies läßt sich gut an der Industriestruktur Indiens nachvollziehen. Wie oben schon gezeigt, verfügt es über eine breite Industriestruktur, die in der Zeit der Importsubstitution aufgebaut wurde und über signifikante technologische Fähigkeiten, die aber oft nicht dazu ausreichen, um auf dem Weltmarkt konkurrenzfähig zu sein.[2645] Dies gilt für viele Bereiche, etwa für den Maschinenbau, die Anlagentechnik und die Elektronik. Davon gibt es Ausnahmen: Wie in vielen Entwicklungsländern gibt es mittlerweile einige Produzenten, die effizient sind. Parallel dazu sind aber viele Firmen vorhanden, die nicht mithalten können. Dies trifft in Indien etwa auf den Papier- und Aluminiumbereich zu.[2646] Öl- und petrochemische Produkte sind schon dem internationalen Wettbewerb ausgesetzt[2647], im Stahlbereich hat Indien komparative Vorteile, die Werke sind aber teils eben technologisch veraltet[2648], immerhin konnte der Automobilbereich erfolgreich restrukturiert werden mit Hilfe von Joint Ventures mit ausländischen Investoren.[2649]

In diesem Umfeld wird es verständlich, warum es derzeit schwer möglich ist, zwischen Protektion und dem Wachstum von Industrien eine klare Verbindung zu ziehen. Andere Faktoren, wie Planung durch Lizensierung von Investitionen und öffentliche Investitionen spielen ebenso eine große Rolle.[2650] Die Liberalisierung spielt sicher insofern eine positive Rolle, indem Inputgüter und Kapitalinvestitionen wie Maschinen besser erhältlich sind.[2651]

Die politischen Signale in bezug auf die zukünftige indische Politik sind widersprüchlich, einerseits wird geäußert, daß Indien alle Möglichkeiten Nutzen wird, seine Wirtschaft mit Schutzmaßnahmen zu verteidigen und es wird diesbezüglich kritisiert, daß dadurch einer Liberalisierung die Glaubwürdigkeit fehlt[2652], andererseits beginnt Indien aus eigenem Antrieb regionale Freihandelsabkommen auszuhandeln, darunter mit Mercosur und ASEAN. Zwar sind hier noch keine sehr weitreichenden Fortschritte erzielt worden, es ist aber etwa davon die Rede, daß die höchsten Zölle auf 10 % reduziert werden sollen.[2653]

[2644] Aghion et al. 2003: 22-24.
[2645] Lall 1987: 226-229.
[2646] UNIDO India 1995: 14, 177-179.
[2647] UNIDO India 1995: 178.
[2648] UNIDO India 1995: 174.
[2649] UNIDO India 1995: 186-192; eine Liste der Automobil-Joint-Ventures findet sich in Trade Policy Review India 1998: 148.
[2650] Pandey 2004: 44.
[2651] Darauf deuten die Importsteigerungen im Automobilbereich, bei Maschinen für die Lebensmittel und Textilindustrie hin, obwohl die Zollreduktionen hier im mittleren Intensitätsbereich liegen. Pandey 2004: 49.
[2652] Srinivasan 2001: 36.
[2653] Goldar et al. 2004: 1. Zum Stand der Verhandlungen Jha et al. 2004: 29-31.

Beruhigend ist für Indien derzeit, daß in fast allen Industriebereichen (außer Jute und andere Pflanzenfasertextilien sowie Holz- und Holzprodukte plus Möbel) steigende Exporte vorliegen.[2654] Es stimmt mit den obigen Beobachtung überein, daß diese Exportintensität jedoch nicht durchgängig zwischen 1980-81 und 1996-97 anstieg, sondern in einigen Industrien in den achtziger Jahren sogar abfällt (bei Transportausrüstung etwa) und in vielen stagnierte (im Maschinenbaubereich aber auch bei Textilprodukten).[2655] Erst in den neunziger Jahren erfolgt ein erneuter Anstieg, der besonders ausgeprägt ist einerseits im Bereich der arbeitsintensiven Industrie Textilien, Leder und andererseits im kapitalintensiveren Bereich von Chemiegrundstoffen, Metallprodukten, nicht-metallischen Mineralprodukten.[2656] Hinsichtlich des Output- und wertschöpfungsbezogenen Wachstums liegt der Automobil- gleichauf mit dem Textilproduktbereich auf einem hohen Niveau über 20 % jährlichem Wachstum.[2657] Erwartet werden in bälde signifikante Exporte im Automobilzuliefererbereich.[2658] Insgesamt gesehen trägt der industrielle Bereich auf moderat breite Art und Weise zur Wohlfahrtserzeugung bei, mit 28 % bleibt die Landwirtschaft bedeutsam, 46 % Dienstleistungen, 41 % Industrie.[2659] Die Wettbewerbsschwäche Indiens ist klar daran erkennbar, daß es nur einen 0,81 % Anteil am weltweiten Handel mit verarbeitenden Produkten hat (China 5 %).[2660]

Indien erwartet von der zunehmenden Liberalisierung und einer Verbesserung des Marktzugangs in Industrieländer zwar keine Wunder, aber doch durchgängig Wohlfahrtssteigerungen.[2661] Es möchte sich im Windschatten von China, erst einmal gewisse, allerdings viel geringere Anteile am Welttextil- und Bekleidungshandel sichern und ansonsten möglichst breit angelegt, auch über den Süd-Südhandel, wachsen.[2662] Ingesamt gesehen, kann Indien sehr wohl von einer zunehmenden, selektiven Liberalisierung profitieren, zumal wenn versucht würde, mehr Direktinvestitionen anzulocken. Auf der anderen Seite stellt eine Liberalisierung auch die Gefahr dar, daß es durch steigende Importanteile gerade in skalenintensiven Bereichen wieder erschwert wird, eine optimale Produktionsmenge zur Kostensenkung zu erreichen. Es spricht deshalb einiges dafür, diese Liberalisierung kontrolliert erfolgen zu lassen. Dafür spricht auch die Präsenz eines substantiellen staatlichen Sektors, der langsam, aber mit klaren Prioritäten, umstrukturiert werden sollte, um technologische Fähigkeiten zu erhalten und weiter auszubauen, ohne diese sämtlich an das Ausland zu verkaufen, um sicherzustellen, daß eine dynamisch über Exporte wachsende, integrierte Industriestruktur mit den diesbezüglichen

[2654] Pandey 2004: 38.
[2655] Pandey 2004: 39; siehe: **Tabelle 137**.
[2656] Pandey 2004: 39; siehe: **Tabelle 137**.
[2657] Ebenso deutlich wächst der Chemiegrundstoffbereich, Gummi, Plastik, Petroleum, Kohle, leider kommt der Eisen- und Stahlbereich nicht ganz mit. **Tabelle 134**.
[2658] Für das Jahr 2015 wird mit US$ 50 Mrd. gerechnet. Jha et al. 2004: 82.
[2659] Industrie oben faßt zusammen: 'industry' und 'manufacturing' Daten für 1999 in Weltentwicklungsbericht 2000/2001: 296.
[2660] Jha et al. 2004: 24.
[2661] Siehe etwa den breiten Rekurs auf Gleichgewichtsuntersuchungen in Jha et al. 2004: 114-117.
[2662] Jha et al. 2004: 90, 115-116.

Externalitäten in Indien etabliert werden kann.[2663] Bei Direktinvestitionen liegt Indien derzeit (Daten für 2002), mit 5,2 % am BSP immer noch auf relativ niedrigem Niveau, absolut gesehen beträgt der Direktinvestitionsstock US$ 25.408 Mrd. (Im Vergleich: Brasilien 100.847, China 447.966, BRD: 531.738; USA 1.505.171; Singapur 135.890; Hongkong 455.469 und Korea 43.731 (noch 1995 nur 9.451)).[2664] Indien liegt damit auf der Hälfte der Summe der kleinen NICs.

Dafür, daß Liberalisierung selektiv erfolgen sollte, bei gleichzeitiger Exportorientierung, spricht daß versucht werden sollte, die technologischen Fähigkeiten wenigstens einiger bestehender Firmen und Sektoren grundlegend und breit angelegt zu verbessern, um Effizienz- und Wohlfahrt, die auch in diesen Fähigkeiten enthalten ist, zu erhalten. Für eine selektive Liberalisierung, bei energischen Anstrengungen der Verbesserung, spricht auch, daß für Indien eine ganze Reihe negativer Faktoren vorliegen, die Anpassungskosten erhöhen können bzw. die Flexibilität des indischen Produktionsapparates mindern. Die technologischen Fähigkeiten liegen nicht auf dem Niveau von Korea und Taiwan, die Ausbildungsstand hinkt hinter Taiwan, Korea und China hinterher und in bezug auf F&E liegen nur moderat hohe Ausgaben vor. Es ist weiterhin nicht immer einfach, Inputgüter zu Weltmarktpreisen zu erhalten (weil viele Zölle noch zu hoch sind, es wäre aber problematisch alles zu liberalisieren), schließlich gibt es substantielle Infrastrukturmängel beim Transport und der Elektrizitätsversorgung[2665], welche die Produktionskosten hochtreiben, wobei etwa allein schon aufgrund hoher Elektrizitätskosten im Baumwolltextilbereich Nachteile gegenüber China bestehen.[2666]

4.3 Firmen mit geringen technologische Fähigkeiten

Dies gilt etwa für Firmen in den afrikanischen Ländern unterhalb der Sahara (Sub-Saharan Africa).[2667] Hier wird eine Studie über technologische Fähigkeiten afrikanischer Unternehmen in Simbabwe, Kenya und Ghana zusammengefaßt, wiewohl diese Beobachtungen für bestimmte Unternehmen in anderen Ländern genauso gelten mögen:

[2663] Bei ausländischen Investitionen besteht etwa das Risiko, daß diese in die internationalen Wertschöpfungsnetzwerke der internationalen Firmen eingebunden werden und die heimischen Zulieferer abgekoppelt werden. Siehe für Argentinien Kosakoff 2000: 28.

[2664] Siehe: **Tabelle 49**, sowie **Tabelle 37**.

[2665] Lall 1999: 1780-1785.

[2666] **Tabelle 138**. Dazu kommen Kostennachteile durch höhere Transportkosten im Schiffsbereich, die sich gegenüber China, auf 37 % belaufen relativ zu den U.S. Märkten. Goswami et al. 2002: 8.

[2667] Zu diesem Ländergruppe gehören sämtliche afrikanische Länder mit Ausnahme der nordafrikanischen Länder Algerien, Ägypten, Libyen, Marokko, Tunesien sowie Südafrika. Harrold et al. 1996: 1.

4.3.1 Beispiel Afrika

In diesen Staaten gibt es erst einmal nur wenige große Unternehmen bzw. wenige Gruppen oder sonstwie abgrenzbare Teile der Bevölkerung, die überhaupt über die finanziellen Möglichkeiten verfügen in den Ausbau von komplexeren Fähigkeiten zu investieren. Empirische Studien zeigen, daß es intern Versuche gibt, zu lernen und es gibt auch eine Ausbildung von Arbeitern und dies erhöht auch die Produktivität, nur erfolgt dies auf einem qualitativ niedrigerem Niveau und ist nicht kontinuierlich genug. F&E Anstrengungen sind im internationalen Vergleich qualitativ und quantitativ unzureichend. Hier wirken auch Probleme mit der Schulbildung herein und wiewohl die drei Länder besser dastehen als andere Länder in Afrika, halten sie, außer Simbabwe, etwa einem Vergleich mit Lateinamerika nicht stand. Die Firmen sind nicht in technologisch avancierten Bereichen präsent. Es sind Textil- und Bekleidungsfirmen, Holzbearbeiter und Möbelhersteller, die Getränke- und Lebensmittelindustrie, Palmölverarbeiter, die Speiseöl und Seife herstellen, Eisen- und Stahlunternehmen, die Stahl etwa in Lichtbogenöfen erwärmen und dann zu Bewehrungsstahl und anderen standardisierten Produkten ausrollen, Betriebe, die Metall verarbeiten, etwa zu Auto- und Maschinenteilen und die Nägel, Türen, Wassertanks und Pflüge für die Landwirtschaft produzieren. Ausdifferenzierter ist der Industriesektor in Kenya und Simbabwe. In Simbabwe gibt es etwa ein größeres Stahlwerk, einen Agrarmaschinenhersteller, größere Bekleidungs- Textil- und Schuhfirmen.[2668] Generell gilt aber, daß diese Firmen in einer informationsarmen Umgebung arbeiten ("most firms are technologically isolated from the rest of the world"[2669]): Warum? Es gibt nur wenige vertikale Verbindungen zwischen Firmen, große Firmen sind vertikal integriert und es ist dementsprechend für kleinere Firmen schwierig als Subunternehmer tätig zu werden, dadurch ist Wissensdiffusion durch 'spillovers' gering. Ein weiterer Grund für diese Schwierigkeit ist, daß Zuliefererverträge aufgrund der mangelnden Rechtssicherheit nicht rechtlich verbindlich abzuschließen sind. Auch gibt es Probleme aufgrund der manchmal extrem unterschiedlichen Fähigkeiten der Firmen, teils mit ethnischen Implikationen (in Simbabwe setzen sich die Weißen, in Kenya die indischen Unternehmen von den lokalen schwarzen Unternehmen hinsichtlich Finanzkraft und Fähigkeiten ab[2670]), dies verhindert eine bessere Spezialisierung, eine damit verbunden Steigerung der Effizienz, eben die Etablierung einer vernetzteren Industriestruktur.[2671] Über Lizenzen für ausländische Technologien verfügen generell wenige, größere Firmen, im Metall- und Lebensmittelbereich, meistens sind dies Joint Ventures oder solche mit einer ausländischen

[2668] Biggs et al. 1995: 226-229; Wangwe 1995: 98-133.

[2669] Biggs et al. 1995: 8.

[2670] Im Simbabwe kennen sich die weißen und schwarzen Unternehmer gut und spielen regelmäßig Golf zusammen. Dies hilft aber nicht beim Aufbau von Zulieferernetzwerken. Biggs et al. 1995: 4, 102. In Kenya sind die Mikro-Firmen zu 94 % in der Hand der Afrikaner, große Firmen werden oftmals von Asiaten kontrolliert. Söderbom 2001: 18.

[2671] Biggs et al. 1995: 101-102; für Tansania Wangwe 1995: 163-164; anhand der genauen Studie von Ghana dieselben Ergebnisse in Lall et al. 1994: 132-135.

Kapitalbeteiligung.[2672] Studien weisen auf die hohen Kosten in den größeren Unternehmen in Afrika hin. Der Bereich kleinerer Firmen, etwa im Möbel-, und Bekleidungsbereich, verfügt über unzureichende Fähigkeiten, um etwa als Zulieferer von größeren Unternehmen eingesetzt zu werden, wobei staatliche Hilfen skeptisch gesehen werden, weil diese zu kostenintensiven Übergangsphasen führen würden.[2673] Direktinvestitionen gibt es wenige, sodaß es, einmal abgesehen von den auch denkbaren negativen Effekten, keine Möglichkeit gibt zum Vergleich eigener Fähigkeiten mit diesen. Experten und Consultant-Dienstleistungen sind kaum vorhanden und teuer, wenn sie importiert werden. Es gibt wenig Infomationsquellen über technische- und sonstige Geschäftsfragen. Wenn aber Kontakte mit ausländischen Käufern bestehen, gibt es positive Effekte: Im Bekleidungsbereich unterhält ein deutscher Importeur erfolgreich eine Fachkraft, die in Simbabwe permanent dazu da ist die Qualität und Effizienz zu verbessern.[2674] Oft können den langfristigen Erfolg der Firmen nur heimische Manager, die über umfassende Fertigkeiten verfügen, garantieren. Dies bedeutet, daß sie die Planung von Projekten, die Auswahl von Maschinen und zukünftiger Inputgütern genauso beherrschen müssen, wie die spätere Durchführung der Produktion, des Management und die Reaktion auf Veränderungen.[2675] Ähnlich wie im Abschnitt zu mittleren technologischen Fähigkeiten wird festgestellt, daß in vielen Industriebereichen die Firmen zuviele Produkte auf einmal produzieren. Dabei gehen Vorteile durch Spezialisierung verloren. Vorgeschlagen werden Spezialisierungsabkommen zwischen Firmen. Staatliche Institutionen, die die hier beschriebenen Nachteile wettmachen könnten, gibt es entweder garnicht oder sie stehen nicht in engem Kontakt mit den Firmen oder sie haben eine unzureichende Qualität. Für Kenya und Simbabwe besteht der wichtige Vorteil über eine größere Gemeinschaft von ausgewanderten Personen zu verfügen, die in Kontakt mit der Heimat stehen und dadurch Informationen verbreiten. Gäbe es mehr Handel, wären diese Kontakte aber weitaus wertvoller.[2676] Ein weiteres Problem ist der mangelnde Wettbewerb auf den kleinen Märkten, auf denen selbst bei geringen Skalenökonomien nur wenige Firmen bestehen können: In Simbabwe werden die Hälfte von 7000 Produkten im verarbeitenden Sektor unter monopolistischen Bedingungen und 80 Prozent der übrigen Produkte (40 der gesamten Produkte) unter oligopolistischen Bedingungen produziert.[2677]

5. Fazit

Dies Beispiele bestätigen erst einmal die Theorie vom Erwerb technologischer Fähigkeiten, als einen eigenständigen Ansatz, dem Aussagekraft in bezug auf wirtschaftliche Prozesse zukommt. Diese

[2672] Biggs et al. 1995: 102.
[2673] Pack 1993: 12.
[2674] Biggs et al. 1995: 101. Die teils auch fehlerhafte Arbeit ausländischer Firmen und Consultants zeigt Lall et al. 1994: 232-233.
[2675] Am Beispiel Tansania Wangwe 1995: 159.
[2676] Biggs et al. 1995: 2-10, 92, 101.
[2677] Biggs et al. 1995: 102.

Theorie ist zudem kompatibel mit den sonstigen, hier in der Arbeit rekonstruierten Vorstellungen von einem dynamische liberalen Wettbewerb. Auf Firmenebene ließ sich erkennen, daß beides wichtig ist, substantielle eigene Anstrengungen der Firmen (gestützt durch gut ausgebildete Facharbeiter, oft finanziert durch staatliche Investitionen in Humankapital) und die Fähigkeit auf ausländische Technologien zurückzugreifen. Grundlegend wurde sichtbar, daß die technologischen Fähigkeiten der Firmen dafür ausschlaggebend sind, ob die auf den heimischen und den weltweiten Märkten konkurrieren können. Viele Firmen sind dafür nur unzureichend ausgestattet, dies gilt nicht nur für kleine Firmen, die nicht über das Kapital verfügen in den Erwerb technologischer Fähigkeiten investieren zu können. Ebenso scheint ein Mechanismus wirksam zu sein, der Firmen mit weitergehenden technologischen Fähigkeiten belohnt, weil die Wahrscheinlichkeit ansteigt, von multinationalen Konzernen besser wahrgenommen zu werden und Technologietransfer zu erhalten. Dies steht im Einklang mit der Theorie dynamischen Wettbewerbs, läßt aber dann Marktversagen sichtbar werden, wenn es in einer Volkswirtschaft sehr vielen Firmen über lange Zeit nicht gelingt, diese Hürde zu nehmen. Weitere spezielle benachteiligende Faktoren für Firmen, potentiell ebenso Marktversagen, wurden deutlich, darunter solche, die mit den sonstigen Anreizstrukturen eng zusammenhängen: Kapitalmärkte investieren nicht gerne langfristig in Unternehmen, wenn die Wissensdiffusion unzureichend ist, Skalenökonomien und pekunäre Externalitäten nur schwach ausgebildet sind und wenn, in einem weiteren Sinne, Ausbildung, Informations- und Wissensbereitstellung, Förderleistungen, Risikoreduzierung etc. unzureichend sind. Marktversagen durch ein von diesen Faktoren ausgelöste nicht-optimale Wohlfahrtssteigerung zu definieren reicht aber nicht. Es muß eine Portion Realismus hinzukommen, denn dieses Umfeld ist nicht ad hoc herzustellen. Bei der Formulierung einer diesbezüglichen korrigierenden Politik müssen noch weitere Faktoren beachtet werden, etwa die komparativen Vorteile und die Art und Weise, wie überhaupt ein dynamischer Entwicklungspfad und dessen Anreize erreicht werden können. Sichtbar wurde die Relevanz von Anreizfaktoren für die Ausbildung technologischer Fähigkeiten, erkennbar an den negativen Effekten einer interventionistischen und importsubstituierenden Außenhandelspolitik Indiens. Damit ist die Debatte über liberale Anreizsysteme durch den Außenhandel in Abschnitt 'G' eröffnet. An Koreas Automobilbereich wurde sichtbar, daß es, wenigstens in bestimmten Phasen der industriellen Entwicklung möglich sein muß, bestimmte Inputgüter ohne hohe Zöllen importieren zu können, damit Export stattfinden kann. Ebenso gelang es Korea weiterhin wenigstens partiell Importsubstitution zu betreiben. Durch die hier erfolgte Vorarbeit ist es leichter, nun die Debatte über Importsubstitution und Exportorientierung zu führen.

G Exportorientierung: Dogmatisch liberal vs. moderat liberal

Inhalt

1.	Einleitung	3
2.	Der Übergang von Importsubstitution zur Exportorientierung	4
3.	Die Politikelemente der Exportorientierung	9
3.1	Wechselkurspolitik	11
3.1.1	Der IWF-rechtliche Hintergrund politisch bestimmter Wechselkurse	12
3.1.2	Die ambivalenten Effekte der Wechselkursabwertung	17
3.1.3	Wechselkurs und Inflation	19
3.1.4	Wechselkursabwertung und Exportorientierung	21
4.	Exportorientierung nach Krueger/Bhagwati/Balassa	22
4.1	Frühe Politiken der Exportorientierung	24
4.2	Effektive Schutzraten und heimische Ressourcenkosten	25
4.3	Die erste Ländervergleichsstudie von Krueger/Bhagwati	25
4.4	Die Ländervergleichsstudie von Balassa	30
4.5	Definitionsvarianten der Exportorientierung	32
5.	Exportorientierung in dogmatisch liberaler Form	36
6.	Zwischenfazit	47
7.	Daten zu Wechselkursentwicklung und Exporten	48
8.	Die Exportorientierung-Wachstums Kausalhypothese	50
9.	Länderstudien	64
10.	Korea	64
10.1	Die frühen Jahre	67
10.2	Der HCI-Plan	71
10.3	Korea im Vergleich zu Brasilien	75
10.4	Die Anreize des HCI-Plans	76
10.5	Erfolge des HCI-Plans	76
10.6	Direktinvestitionen	81
10.7	Strukturpolitische Beeinflussung	82
10.8	Wettbewerbspolitik	84
10.9	Fazit	85

11. Taiwan 88

12. Brasilien 93
12.1 Fünf außenhandelspolitische Zeitphasen 93
12.2 Die Frühphase brasilianischer Entwicklung 94
12.3 Das siebziger Jahre mit der Neo-IS Strategie 97
12.3.1 Das Exportwachstum 1970 bis 1980 101
12.4 Schuldenkrise und verlorenes Jahrzehnt 103
12.5 Die Dimensionen der brasilianischen Industriepolitik 105
12.6 Fazit Industriepolitik bis zu den neunziger Jahren 108
12.7 Beispiel Automobilindustrie 111
12.8 Progressive Liberalisierung in den neunziger Jahren 114
12.9 Sektorale Entwicklungen in den neunziger Jahren 115
12.10 Die Entwicklung technologischer Fähigkeiten 124
12.11 Die aktuelle Position Brasiliens auf dem Weltmarkt 126
12.12 Zusammenfassung 127

13. China 129

14. Afrika 133
14.1 Einleitung 134
14.2 Zwischen Sozialismus und Marktwirtschaft 135
14.3 Die Debatte um die Erklärungsfaktoren der afrikanischen Entwicklung 137
14.4 Die Relevanz des verarbeitenden Sektors 140
14.5 Importsubstitution, Wechselkursüberbewertung, Strukturanpassung 143
14.6 Exportorientierung und Liberalisierung 145
14.7 Wie weit soll Liberalisierung in Afrika gehen? 147
14.7.1 Vorteile und Nachteile der Liberalisierung 147
14.7.2 Das Konzept der heimischen Ressourcenkosten 148
14.7.3 Industrien in Afrika 151
14.7.4 Empirische Studien über Effekte bisheriger Liberalisierung 158
14.8 Länderbeispiel Kenya 164
14.9 Textil/Bekleidung: Warum neue Präferenzregeln wirksam sind 169
14.10 Textil/Bekleidung: Der südafrikanische Raum 172
14.11 Regionale Integration 175
14.12 Fazit 175

15. Zusammenfassung Abschnitt 'A' bis 'G' 177

G Exportorientierung: Dogmatisch liberal vs. moderat liberal

1. Einleitung

Schon die Darlegung der Theorie technologischer Fähigkeiten konnte bei den Länderbeispielen nicht darauf verzichten, auf die Anreizeffekte einzugehen, die von der Außenhandelspolitik ausgehen. Mit der hier nun erfolgenden Thematisierung der Außenhandelspolitik wird von der Firmenebene abstrahiert und die Anreizstruktur untersucht, die, neben den internen, heimischen Anreizen, zusätzlich wirksam wird. Diese zusätzliche Rolle sollte, gemäß liberaler Annahmen, der Weltmarkt spielen, der mit seinen Preisniveaus und Nachfragelastizitäten (und markt bzw. unternehmensstrukturellen Aspekten) auf die inländischen Unternehmen einwirkt. Mit der Außenhandelspolitik wird eine dritte Ebene sichtbar, nämlich die Ebene politischer Entscheidungen, die an dieser Schnittstelle zwischen intern und extern anzusetzen und damit versuchen, die Anreizstrukturen wiederum zu verändern. Zur Außenhandelspolitik gehört die Wahl der Schutzniveaus, Entscheidungen über Subventionen z.B. Exportsubventionen und solche über die Wechselkurspolitik.

Eine Wirtschafts- und Außenwirtschaftspolitik, die sich der Tendenz nach auf den Weltmarkt ausrichtet wird als Exportorientierung (export orientation, 'EO') bezeichnet. Je weiter sich eine Wirtschaft isoliert von der äußeren Anreizstruktur, die der Weltmarkt mit seinen Chancen und Preisniveaus zur Verfügung stellt, desto mehr wird sie allein von internen Anreizen geprägt. Diese Option ist als Importsubstitution (import substitution, 'IS') bekannt.[2678]

Im Exkurs zur frühen Entwicklungsökonomie in Abschnitt 'E', wurde das Konzept der Importsubstitution bereits beschrieben: Die zugrundeliegende Idee ist, durch die Erschwerung von Importen eine Anreizstruktur zu etablieren, die einen umfassenden Strukturwandel auslöst, der es ermöglicht viele Waren, die importiert wurden, durch heimische Produktion zu ersetzen und die Wirtschaft dadurch so umzugestalten, daß sie unabhängiger (besonders vom Export von Primärprodukten), anpassungsfähiger, diversifizierter wird, um besser in der Lage zu sein Wohlfahrt zu steigern.[2679] Die Literatur bemerkt, daß positive Wachstumseffekte der Importsubstitution dann entstehen, solange die Ausweitung des Binnenmarktes das wirtschaftliche Wachstum tragen kann. Und ebenso dann, wenn Aktivitäten gefördert werden, die hohe Ersparnisse ermöglichen und wenn es gelingt, von einfachen Produktionstätigkeiten in höherwertige Bereiche umzusteigen, solange dies nicht vollständig den komparativen Vorteilen widerspricht. Weiterhin, wenn vor- und nachgelagerte Kopplungseffekte entstehen und die Anwendung und Absorption von neuem technischen Wissen

[2678] Der kaum mehr verwendete Begriff der Exportdiversifizierung wird verwendet von Donges 1981: 30.
[2679] Diese Definition in Bruton 1989: 1604.

gelingt.[2680] Die Protagonisten der Exportorientierung weisen dagegen darauf hin, daß gerade diese Ziele am besten mit einer Politik der Exportorientierung erreicht werden können.[2681]

Am Beispiel Brasiliens wird eine weitere, wichtige Verwendungsmöglichkeit von Importsubstitution deutlich werden, nämlich das Anziehen von 'tariff jumping investments'. Zollschutz erschwert den Marktzugang für Unternehmen aus den Industrieländern, sodaß sie durch Direktinvestitionen versuchen, Marktzugang zu erhalten, wenn eine Land groß genug ist und profitable Absatzmöglichkeiten verspricht. Auf diese Weise hat Brasilien in der Flugzeug, Maschinenbau- und Automobilindustrie Investitionen angelockt.[2682]

Warum eine extreme Politik der Importsubstitution in eine Sackgasse gerät und dagegen eine Politik der Exportorientierung Vorteile aufweist, wobei im Widerspruch zu extrem liberalen Vorstellungen aber Aspekte beider Politiken kombiniert werden können und der Staat weiter eine Rolle spielen kann, ist das Thema diese Abschnitts, der durch Länderstudien bezüglich Korea, Taiwan, Brasilien, China und afrikanischer Länder abgeschlossen wird.

2. Der Übergang von Importsubstitution zur Exportorientierung

Die Gründe dafür, daß die meisten Entwicklungsländern nach dem Zweiten Weltkrieg eine Politik der Importsubstitution verwendet haben, meist sogar mit einem sehr breit angelegten Zollschutz, oft kombiniert mit QRs und Importlizenzen, wurde schon erwähnt. Ab Mitte der sechziger Jahre gab es erste Reformen, die aber erst schrittweise zu mehr Liberalisierung führten.[2683] Die Politik der Importsubstitution ist ein Grund dafür, daß bis heute das Zoll- bzw. sonstige Schutzniveaus in Entwicklungsländern im Allgemeinen höher liegen als in Industrieländern.[2684]

Während der erste Phase der Importsubstitution haben viele Ländern einfache Konsumgüterindustrien aufgebaut und danach versucht, diese industrielle Entwicklung zu vertiefen. Diese bis Mitte der sechziger Jahre andauernde Phase wird, nicht zuletzt angesichts positiver Wachstumsraten, vielfach als positiv bewertet, darunter von liberal ausgerichteten Autoren.[2685]

[2680] Zu diesen Thesen Donges 1981: 50.

[2681] Die These der positiven Effekte der Exportorientierung auf die Wohlfahrtserzeugung legt dar. Balassa in Balassa 1982: 51; Edwards 1358-1359.

[2682] Siehe Punkt 4.4.6.1 Abschnitt 'E'.

[2683] Krueger 1978: 4.

[2684] Siehe: **Tabelle 302**, **Tabelle 190**.

[2685] Bruton 1998: 915-916; ähnlich positiv die Bewertung von Balassa 1971: 181; für Indien wird von "appropriate and inexpensive import substitution in consumer goods" gesprochen, welches bis 1964 beendet gewesen sei. Srinivasan 2004: 13. Für Argentinien und Brasilien war der erste 'leichte' Prozess mit dem Zweiten Weltkrieg abgeschlossen, der sich auf Lebensmittel und simple Konsumgüter bezog, Holzmöbel, Schuhe, Töpfe sowie Textilien und Bekleidung. In den fünfziger und sechziger Jahren wurden dann dauerhafte konsumbezogene Produkte, Kühlschränke, Waschmaschinen, Nähmaschinen sowie Transport- und Chemieprodukte in Angriff genommen, die bestimmte Formen der Metall- und Plastikverarbeitung voraussetzen. Dies scheint eine typische Sequenz zu sein. Teitel/Thoumi 1986: 456-457, 466-467. In dieser Zeit gab es positive Wachstumsraten in vielen Entwicklungsländern. Siehe: **Tabelle 139**, **Tabelle 140**.

Angesichts weniger intensiv ausgeprägter Skalenökonomien in diesen Industrien, weniger aufwendigen Technologien und dem fehlenden Erfordernis hochwertig ausgebildete Arbeiter zur Verfügung zu haben, stellten die kleinen Märkte der Entwicklungsländer diesbezüglich keinen Nachteil dar.[2686] Aus liberaler Perspektive wird weiterhin darauf hingewiesen, daß es eine natürliche Importsubstitution gibt, die mit Wachstum und Strukturwandel einhergeht, denn die heimischen Firmen können ihre besseren Kenntnisse der lokalen Märkte und ihre Nähe zu den Konsumenten als Vorteil nutzen und importierte Waren verdrängen. Mit letzterem Argument wird eine aktive Importsubstitutionspolitik nicht gerechtfertigt.[2687]

Schon bezüglich der ersten Phase der Importsubstitution nach dem Zweiten Weltkrieg werden kritische Stimmen laut und dies erscheint sachlich gerechtfertigt. Angemerkt wird, daß Entwicklungsländer, wie Brasilien oder Indien, siehe oben, diese erste Phase der Importsubstitution schon in dieser Zeit abgeschlossen hatten (d.h. sie können schon in den fünfziger Jahren Möbel, Gummiprodukte, Textilien, Bekleidung, Lederprodukte, Getränke, Tabak produzieren). Trotzdem wird diesen etablierten Industrien weiterhin ein hoher Zollschutz eingeräumt. Auch weisen diese Industrien, trotz vorliegender komparativer Vorteile, nur geringe Exporte auf.[2688] In vielen Entwicklungsländern beruhen die Exporte bis 1970 immer noch großteils auf wenigen Primärprodukten bzw. Rohstoffen. Exportwaren, die als verarbeitete Produkte eingestuft wurden, sind oft auf Fähigkeiten zurückzuführen, die während der ersten Phase der IS-Politik erworben wurden und zeichnen sich durch eine relativ simple Weiterverarbeitung von heimischen Materialen aus.[2689]

Die Argumente gegen die Importsubstitution können aufgeteilt werden in 'statische' und 'dynamische' Argumente. Beide Perspektiven erlauben eine Kritik, aber auch eine Verteidigung der Politik der Importsubstitution, dies wird hier basierend auf den Argumenten in Balassa et al. (1971) und Donges (1981) angegangen. Aus der neoklassischen Theorie folgen statische Kosten durch den Zollschutz: Zölle erhöhen aus neoklassischer wohlfahrtsökonomischer Perspektive die Kosten für Konsumenten und führen zu einem Rückgang des Inlandsverbrauchs und zu einer ineffizienten Produktionsausweitung durch heimische Konzerne. Von der Importsubstitutionsseite werden Zölle damit gerechtfertigt, daß sie Preiserhöhungsspielräume für heimische Unternehmen schaffen und damit die Investitionsneigung erhöhen.[2690] Statische Kosten entstehen auch dadurch, daß aufgrund höherer Preisniveaus durch Zölle Ressourcen, die genausogut in Industrien mit komparativen Vorteilen eingesetzt werden könnten, in kostenintensivere Industrie gelenkt werden. Durch diese Eingriffe würden nicht nur der internationale Handel, sondern auch damit verbundene

---

[2686] Balassa 1971: 181.

[2687] Donges 1976: 632. Es gibt auch eine 'natürliche' Exportdiversifizierung, nämlich dann, wenn die Firmen eine Profitmaximierung anstreben und dabei auch die Auslandsmärkte lukrativ sind, wenn die Märkte extrem klein sind und die Firmen auch kleine Produktionsmengen exportieren müssen oder wenn etwa traditionelle Verbindungen zu Absatzmärkten in anderen Ländern bestehen. Als Vorraussetzung ist eine bestehende Infrastruktur zu nennen. Donges 1981: 32.

[2688] Zahlen für 1962 in Bergman/Malan in Balassa et al. 1971: 133. Siehe auch **Tabelle 141**.

[2689] Balassa et al. 1971: 46. Krueger 1978: 19, siehe: **Tabelle 142**.

[2690] Donges 1981: 34-35.

Spezialisierungsmöglichkeiten verzerrt ('distortion') bzw. in weniger implizit wertender Terminologie, teils ungünstig modifiziert. Dies ist aber von der Importsubstitutionsseite her erwünscht, denn die Importsubstitution will den Erwerb neuer komparativer Vorteile in kostenintensiven Industriebereichen beschleunigen.[2691] Sichtbar würde eine solche zu kapitalintensive Produktion beispielsweise daran, wenn, begünstigt durch einen hohen Zollschutz, zuviele kapitalintensive Konsumgüterindustrien auf einmal aufgebaut werden, etwa eine Automobil-, TV- und Radio- und Haushaltsgeräteproduktion.[2692]

Auch aus dynamischer Perspektive kann der hohe Zollschutz kritisiert werden, weil er Skalenökonomien und damit verbundene positive dynamische Effekte verhindert, auch deshalb, weil er verhindert, daß Inputgüter bzw. Vorprodukte zu Weltmarktpreisen zu erhalten sind. Dies führt dazu, daß in den Produktionsstätten zu viele Produkte selbst hergestellt werden müssen. Diese werden wiederum mit zu geringen Skalenökonomien produziert. Zu diagnostizieren ist somit eine mangelhafte Spezialisierung. Dies kann zu Kostennachteilen führen, die wiederum andere Produzenten negativ beeinflussen und dadurch werden Exporte erschwert.[2693] Angesichts einer zunehmend kapitalintensiven Produktion durch die Importsubstitution kommt es weiterhin zum Problem, daß allein zum Aufrechterhalten bzw. Modernisieren der IS-Industrien gewisse Importe benötigt werden und dadurch, ohne eine Politik, die Exporte fördert, zunehmend Schwierigkeiten auftreten Importe mit den geringen Exporterlösen zu bezahlen.[2694]

Eine zweite Phase der Importsubstitution, die sich auf eine kapitalintensivere Produktion ausweiten möchte, birgt somit neben den Chancen, hierauf Exporte basieren zu lassen auch diverse Risiken, darunter das Paradox, daß zum Aufbau dieser Industrien wieder substantielle Importe und zum Betreiben der Produktion oft hochwertige Zwischenprodukte nötig waren.[2695] In Länder, die nur wenige Exporte generieren, führt ein solcher Entwicklungsweg typischerweise zu einer Zahlungsbilanzkrise (balance of payments, 'BOP'). Oft wurde versucht diese Krise durch restriktive Importbarrieren zu lösen, unter Inkaufnahme problematischer Wirkungen auf die heimische Industrie. Damit konnte eine temporäre Stabilisierung erreicht werden, die aber nur solange dauert, bis die Importe wieder stark anstiegen (schon deshalb, weil die Unternehmen neue Kapitalgüter kauften). Tatsächlich fand über Jahrzehnte ein solcher 'stop-and-go' Zyklus in Argentinien statt.[2696] Tabelle 55

[2691] Balassa et al. 1971: 72-73.

[2692] Donges 1981: 45.

[2693] Balassa et al. 1971: 78. Die kann empirisch gezeigt werden anhand der verarbeitenden Industrie in Lateinamerika Katz 1987: 28-29.

[2694] Balassa et al. 1971: 80; Donges 1981: 48.

[2695] Balassa et al. 1971: 75-76, 86; Balassa 1971: 181; Donges 1976: 653; Donges 1981: 47.

[2696] Hieraus resultierte der 'stop-and-go'-Zyklus in Argentinien. Immer wieder werden bei 'go' zuviele Importe angefordert, eine Zahlungsbilanzkrise schließt sich an, die Wirtschaft erholt sich danach wieder, die Firmen erhöhen aber nur ihre Kapazitätsauslastung und investieren nicht neu. Die Wirtschaft stagniert, auch aufgrund fehlender Möglichkeiten Inputs zu importieren. Bei zu hohen Importen entsteht erneut eine Zahlungsbilanzkrise, denn es gelingt nicht durch eine Erhöhung der Exportniveaus hier herauszufinden. Exporte liegen nur seitens des primären Sektors vor. Berlinsksi/Schydlowsky in Balassa et al. 1982: 83-87.

bietet eine Überblick über Export/BSP Relationen und zeigt, daß neben Argentinien eine Reihe anderer Länder hier niedrigere Werte aufwiesen: Brasilien, Indien und Mexiko.[2697]

Die Verfechter der Importsubstitution behaupten, daß die statischen Kosten durch dynamisch konzipierte Gewinne wettgemacht werden können: "Whichever formulation is chosen, the gist of the matter is that the present (static) cost of protection is accepted for the sake of future (dynamic) benefits."[2698] Die Importsubstitution wird aber mit denselben dynamischen Gründen ebenso kritisiert.[2699] Von der IS-Politik wird abgeraten, weil der Schutz zu weitgehend angewendet würde und es kaum Aussichten auf eine Aufhebung des Schutzes gäbe. Dies sei schon mit dem Erziehungszollargument inkompatibel, weil dies nur solange gelte, bis die Industrie internationale Wettbewerbsfähigkeit erreicht habe. Ein zu hoher und permanenter Schutz vor dem Wettbewerb mit ausländischen Industrien führe zudem dazu, daß die heimischen Firmen nicht mehr ausreichend motiviert sind, in Produktivitätszuwächse zu investieren und dies führe dazu, daß nicht dynamische Vorteile entstehen, sondern die Kosten dieser Politik kumulieren.

Dies steht im Einklang mit dem 'X-efficiency'-Argument von Leibenstein (1966).[2700] Dieses Argument impliziert, daß die Motivation in Produktivitätszuwächse zu investieren plötzlich stark steigt, wenn die Öffnung zum freien Handel erfolgt. Dieses Argument ist insofern eine Vereinfachung, weil es besagt, daß die Firmen nur unter den Bedingungen weltweit freien Handels und intensiven Wettbewerbs maximale Anstrengungen unternehmen.[2701] Kritisch kann dagegen eingewandt werden, daß, bei Wettbewerb, auch unter Zollschutz die Profite bei den Firmen am höchsten sind, die am effizientesten produzieren. Somit bestehen auch unter Zollschutz Anreize die Produktivität zu erhöhen.[2702] Exporte haben darüberhinaus aber den Vorteil, die Anreiz- und Nachfragegrenzen des heimischen Marktes zu durchbrechen und machen es möglich Skalenökonomien zu erzielen, wobei sich die Firmen zusätzlich dem Wettbewerb auf Exportmärkten aussetzen. Damit kann verhindert werden, daß es auf den kleinen heimischen Märkten zu allzu schwachem Wettbewerb kommt.[2703]

[2697] Wenigstens Brasilien hat damit ebenso Probleme, siehe weiter unter, Länderbeispiel Brasilien, Punkt 12.3-12.4.

[2698] Zum Erziehungszollargument: "We have considered the so-called static costs or allocative costs of protection which result from distortions in relative prices due to the application of protective measures. The infant industry argument tells us that an industry should nevertheless be protected if this cost is recouped as a result of productivity improvements over time." Balassa et al. 1971: 75.

[2699] Balassa et al. 1971: 77.

[2700] Leibenstein 1966: 413.

[2701] Rodrik 1995: 2934; anders formuliert: Die Art und Weise mit der Firmen durch fehlende Motivation oder Disziplin vom Prinzip der Profitmaximierung abweichen, hängt bei Leibenstein (1966) in systematischer Art und Weise von den Handelsbarrieren ab: "The argument seems to be not just that firms do not always aim to maximize profits but that the extent to which they depart from the profit maximization aim is related in some systematic way to trade restrictions." Corden 1974: 224.

[2702] "For any given level of the tariff the profits in the industry concerned depend on the efficieny of the firms in the industry; the lower efficieny, the lower profits." Corden 1974: 225. Das gilt aber nur, wenn Marktkonkurrenz nicht auf dem heimischen Markt verhindert wird und keine Absprachen zwischen den Firmen, etwa bezüglich der eingesetzten Technologie getroffen werden. Weiterhin dürfen die Firmen nicht durch weitere negative Effekte der Importsubstitution daran gehindert werden, etwa durch allzu stark erschwerten Zugang zu Kapitalgüter und Inputs.

[2703] Balassa et al. 1971: 78.

Argumentiert wird, daß zwar einige Länder mehr Spielräume bezüglich der Importsubstitution gehabt hätten, weil dort die heimische Nachfrage für verarbeitete Produkte relativ groß war. Aber auch in den großen Länder (Zahlen für 1967), wie Brasilien und Mexiko, mit einer Marktgröße von US$ 13,5 Mrd. und US$ 9,3 Mrd., lag diese unterhalb derer der Industrieländer: Norwegen lag damals bei US$ 5,6 Mrd., aber schon Schweden und die Niederlande lagen damals bei verarbeiteten Produkten über US$ 17 Mrd..[2704] Aus diesem Grund sei auch für diese Länder dieses Argument von den Grenzen der heimischen Märkte gültig.[2705]

Die Überzeugungskraft der Argumente für die Importsubstitution wurde aber wiederum erhöht durch faktisch vorliegende Entwicklungserfolge, die in einigen Ländern realisiert wurden, die teils noch eine solche Politik betrieben: Brasilien wuchs zwischen 1970 bis 1980 jährlich durchschnittlich um 8,4 %, und erreichte im Jahre 1980 ein BSP von US$ 237 Mrd., damals größer als sämtliche anderen Entwicklungsländer und etwas über Spanien (zum Vergleich das damalige BSP der BRD US$ 819 Mrd., Korea lag erst bei US$ 58 Mrd.).[2706] Dieser Einschub soll hier nicht als Beweis für den Erfolg der IS-Politik dienen, sondern verdeutlichen, wie schwer es die Kritiker der Importsubstitution damals hatten, angesichts solcher Beispiele ihre partiell plausiblen Argumente durchzusetzen.

Der Kritik zum Trotz scheint die Importsubstitution in der Lage gewesen zu sein, immerhin spezielle Problemdimensionen zu einem gewissen Grad korrigieren zu können, die in den Entwicklungsländern vorlagen. So wird von Balassa (1971) zugestanden, daß es gewisse Vorteile hat, eine verarbeitende Industrie aufzubauen, weil dies zu einer besseren Ausbildung der Arbeiter und zu pekunären Externalitäten für andere Firmen führt. Weiterhin wird das Wachstumspotential erhöht, denn eine Spezialisierung allein auf Primärgüter läßt nur ein auf diesen Bereich basierende Wohlfahrtssteigerung zu. Somit wird eine gewisse Förderung der verarbeitenden Industrie als akzeptabel erachtet, durch "'reasonable' rates of tariffs" (hier 20 %) und Exportsubventionen.[2707] Für die außenhandelspolitische Strategie wird von Balassa et al. (1971) eine moderat liberale Anreizstruktur vorgeschlagen:

"Also, as a general rule, equal incentives should be provided to all branches of manufacturing other than infant industries, and additional protection for infant industries on a temporary basis."[2708]

Daß generell eine Förderung der verarbeitenden Industrie zu rechtfertigen ist, wird später anhand empirischen Untersuchungen über den Strukturwandel von Chenery et al. (1986) sichtbar, die zeigen,

---

[2704] In kleineren Entwicklungsländern liegt der Markt für verarbeitete Produkte deutlich unter den Werten für Brasilien und Mexico: Pakistan US4 3,7 Mrd., Philippinen US$ 3,1 Mrd., Chile US$ 2,3 Mrd. und Malaysia US$ 1,2 Mrd. (Zahlen für 1967). Balassa et al. 1971: 30, 74-75, 180-183; Chenery et al. 1986. 201.

[2705] "Nevertheless, the limitations of domestic markets are apparent even in large developing countries, and the absence of foreign competition also hinders improvements in production methods. Our conclusions thus apply to Brazil, too, although this country has more leeway in expanding manufacturing industries that produce only for the domestic market than, for instance, Chile does." Balassa et al. 1971: 76.

[2706] Siehe **Tabelle 143** sowie auch **Tabelle 140**. Wachstumszahlen aus Weltentwicklungsbericht 1982: 121.

[2707] Wenn zusätzlich die Nutzung des Faktor Arbeit subventioniert wird, reduziert sich dieser Zoll auf 10 %. Balassa 1971: 186.

[2708] Balassa et al. 1971: 99.

daß ein höherer Anteil des verarbeitenden Sektors an der Wertschöpfung eine notwendige Bedingung für Exporterfolge ist: "In general, the episodes of export expansion started from a base of higher manufacturing shares; only Israel and Turkey started such a phase with less than 30 percent share of manufacturing in gross output."[2709]

Obwohl es Unterschiede zwischen den kleineren, typischerweise rohstoffexportierenden Ländern und den großen Ländern mit den größeren Binnenmärkten gibt, die länger eine IS-Politik tragen können, ist nun empirisch zu beobachten, daß besonders bezüglich neuer Industrien, typischerweise der Schwerindustrie, die Relevanz von IS-Anreizen immer stärker absinkt. Anfang der siebziger Jahre stellt sich somit erstmals in dringlicher Form die Frage, ob die Politik der Importsubstitution fortgesetzt werden sollte, denn, dies geht zumindest aus den Studien hervor, zu diesem Zeitpunkt wurden die Anreizeffekte der Importsubstitution für die verarbeitende Industrie geringer. Herauszuheben sind hier die ländervergleichenden Untersuchungen von Chenery et al. (1960, 1986, 1989).[2710] Dort wird unter anderem anhand einer Kombination von neoklassischen Modellen und Input-Output-Analysen versucht, die Gewichtungsverschiebungen innerhalb der Industriesektoren und deren Gründe, darunter heimische Nachfrage (domestic demand, 'DD'), Importsubstitution (import substitution, 'IS'), interne Verflechtung mit Zwischenprodukten (input-output coefficients, 'IO') sowie Exporte (export expansion, 'EE) nachzuzeichnen, um auf dieser Ebene die Verbindungen zu handelspolitischen Strategien klarer aufzeigen zu können.[2711] Wiewohl ein klares Absinken der Relevanz der IS-Anreizintensität über die Zeit zu bemerken ist, ist immerhin bemerkenswert, daß sich für Anfang/Mitte der siebziger Jahre für Kolumbien, Mexiko, Türkei, Korea und Taiwan geringe, aber noch positive Werte für die Anreizeffekte der Importsubstitution nachzeichnen lassen. Deutlich wird an Korea, Taiwan, Japan und Israel aber, daß Anreize durch Exporte weitaus höher liegen können.[2712] Somit gibt es zwar noch gewisse Spielräume für eine IS-Politik, der Tendenz nach ist ergänzend eine Politik der Exportorientierung nötig, um von deren Anreizintensität profitieren zu können.

3. Die Politikelemente der Exportorientierung

Als Ausweg aus diesem Dilemma sinkender heimische Anreizeffekte und aufgrund der breit angelegten, sowohl statisch neoklassisch als auch dynamisch konzipierbaren Vorteile einer solchen Politikveränderung, wird damals die Strategie der Exportorientierung (Little et al. 1970; Balassa 1971; Balassa et al. 1971; Donges 1976; Bhagwati 1978; Krueger 1978) vorgeschlagen, um ein beschleunigtes Wirtschaftswachstum und eine bessere Integration in die Weltwirtschaft zu erzielen.[2713]

[2709] Chenery et al. 1986: 193.

[2710] Dieser Ansatz wird als überzeugend angesehen. So äußern sich folgende Autoren: Martinussen 1997: 66-70.

[2711] Chenery et al. 1986: 47-53, 176.

[2712] Siehe **Tabelle 144** und **Tabelle 145**.

[2713] Eine überzeugende Analyse aus statisch neoklassischer und aus dynamischer Perspektive, unter Einbeziehung der relevanten Argumente, u.a. Skalenökonomien, Lerneffekte, Größe der heimischen Märkte, der wichtige Rolle des verarbeitenden Sektors, des Erziehungszollarguments liefert in einer undogmatischen Art und Weise: Balassa et al. 1971: 71-99.

Die Strategie der Exportorientierung geht über die Kritik an der Importsubstitutionspolitik insofern hinaus, weil fortan nicht mehr nur die Nachteile der IS-Politik thematisiert werden, sondern die Vorteile der Exporte herausgehoben werden und eine Politik der Exportförderung vorgeschlagen wird, die zuerst einmal vor allem den Abbau von Anti-Export-Anreizen zum Ziel hatte.

Um dies zu erreichen wurden insbesondere die vier folgenden Politikelemente vorgeschlagen: (1) Abwertung der Wechselkurse, um Anreize für die Produktion von Exportgütern zu erhöhen, (2) der Einsatz kompensatorischer Instrumente, die die Kostennachteile für Firmen durch die IS-Politiken aufheben, etwa Exportsubventionen, und (3) eine progressive Liberalisierung.[2714] Generell wird (4) auf die Vorteile eines freieren Handels ("relatively free trade"), darunter Wettbewerb und die Vorbildfunktion von Importen, hingewiesen.[2715]

Argumentiert wird von diesen Autoren teils auch aus dynamischen Erwägungen, daß Exporte, einmal abgesehen davon, daß sie es ermöglichen die Skalennachteile kleiner Märkte zu umgehen, weitere Vorteile, nämlich Lerneffekte, verbessertes Marketing und Zugang zu Designinformationen sowie Anreize zur Erhöhung der technischen Effizienz, erzielen helfen.[2716] Durch erhöhte Exporte könnten weiterhin mehr Kapitalgüter und Zwischenprodukte importiert werden, wodurch wiederum eine verbesserte Spezialisierung und Ausrichtung an den komparativen Vorteilen ermöglicht würde.[2717]

Diese Überzeugung, daß eine Politik der Exportorientierung und Liberalisierung gegenüber der Importsubstitution bessere Wohlfahrtsergebnisse aufweisen kann, wird in den siebziger Jahren mehr und mehr zur wirtschaftspolitischen Überzeugung des IWF und der Weltbank. Diesbezügliche Forderungen sind zunehmend in den Stabilisierungs- und Strukturanpassungsprogrammen[2718] des IWF enthalten.[2719] Hier wird versucht, die makroökonomische Debatte über die IWF-Stabilisierungspolitiken in den achtziger Jahren zu umschiffen.[2720] Aufgrund der engen sachlichen

---

[2714] Krueger 1978: 4-5; Bhagwati 1978: 46, 56-60, 209-210. Little et al. 1970: 176. Balassa 1970: Balassa et al. 1971: 73, 77.

[2715] Little et al. 1970: 116-117, 149.

[2716] Balassa et al. 1971: 75-76, 86.

[2717] Chenery et al. 1986: 213; Balassa et al. 1971: 72-80; Donges 1981: 48.

[2718] "Structural adjustment is a process of market-oriented reform in policies and institutions, with the goals of restoring a sustainable balance of payments, reducing inflation, and creating the conditions for sustainable growth in per capita income". Definition aus Corbo/Fischer 1995: 2847.

[2719] Noch Anfang der siebziger Jahre stützt und akzeptiert die Weltbank eine Strategie der Importsubstitution. Dies ändert sich bis 1979, in diesem Jahr wird auch das "structural adjustment lending" erstmals vorgestellt. Corbo/Fischer 1995: 2851. Hierzu ein Zitat von Jürgen Donges, aus einem Bericht, den er als Berater der Weltbank verfaßt hat: "It is noteworthy that, until the early seventies, the Bank's economic and sector missions to developing countries used to adopt benevolent attitudes towards (protectionist) import-substitution policies, while they now advocate for fairly neutral incentive regimes combined with reasonably liberalized trade regimes and realistic exchange rates." Aus einen Überblick über die Weltbank-Geschichte in Kapur et al. 1997: 484. Weiter Infomationen im Länderteil zu Afrika.

[2720] Für eine Entwicklungsgeschichte der wirtschaftspolitischen Überzeugungen im Kontext der Probleme Indiens in den sechziger Jahren und den Zahlungsbilanzschwierigkeiten afrikanischer Ländern Mitte der siebziger Jahren siehe: Mosley et al. 1991: 27-38; aus Weltbanksicht Kapur et al. 1997. Der IWF legt im Gegenzug zur Kreditvergabe den Ländern Bedingungen nahe, die diese erfüllen sollen, dies ist als "conditionality" bekannt. Dazu autoritativ Polak 1991; aus IWF-rechtlicher Perspektive Denter 1998. Ausführlich und genau in bezug auf die Zahlungsbilanzfinanzierungsfazilitäten, die in den siebziger Jahren geschaffen wurden: Rettberg 1983: 220-279; zur Strukturanpassung siehe Aghevli/Montiel 1996; Ghulati et al. 1985; Helleiner 1990; Killick 1995; Sahn et al. 1993; Taylor 1988; Taylor 1993a; speziell zum Liberalisierungsaspekt der IWF-Programme Scharer et al. 1998.

Verknüpfungen, so wird etwa schon in Krueger (1978) viel Raum zur Diskussion der Wirkungen der IWF-Programme verwendet, kann auf Anmerkungen zu den Effekten der Wechselkursabwertung aber nicht verzichtet werden, sodaß hier die Effekte der Strukturanpassungsprogramme am Rande doch vorkommen.[2721]

Aus den obengenannten vier Forderungen wurden damals vor allem zwei Aspekte der Wirtschaftspolitik der Entwicklungsländer fokussiert, die als Anti-Export Anreize wirken können:

Erstens wird eine Abwertung der Wechselkurse gefordert, die damals in vielen Ländern gegenüber einer Gleichgewichtssituation bei freien Güter- und Finanzmärkten künstlich hoch gehalten wurde. Ein solcher hoher Wechselkurs verteuert Exporte und wirkt somit als Anti-Export-Anreiz.[2722]

Zweitens wird das außenhandelspolitische Schutzregime auf Anti-Export-Anreize untersucht: Exporte können auch dadurch vermindert werden, daß der IS-Schutz zu breit und zu intensiv angelegt wird und für den Export nötige Produktionsinputs nicht oder zu teuer zur Verfügung stehen.[2723]

3.1 Wechselkurspolitik

Die These von künstlich hochgehaltenen Wechselkursen und die Forderung nach Abwertungen bzw. einem realistischeren Wechselkurs wird somit zu einem wichtigen Politikelement der Exportorientierung, denn es ist unstreitig, daß ein zu hoch angelegter Wechselkurs Exporte nicht fördert. Geschätzt wurde, gegenüber einer hypothetischen Freihandelsumstauschrate, etwa eine Überbewertung des Wechselkurses in Brasilien von 27 %, in Chile von 68 %, in Mexiko von 9 %, in Malaysia von 4 %, in Pakistan von 50 % und in den Philippinen von 15 % vorlag.[2724] Später wird etwa von Robert Summers und Alan Heston für 1976 bis 1985 für Lateinamerika durchschnittlich eine Überbewertung von 33 % und in Afrika um 88 %, relativ zu Asien gesehen, berechnet.[2725]

Nun ist es nicht ganz unproblematisch von 'künstlich' hochgehaltenen oder überbewerteten Wechselkursen zu sprechen. Künstlich wird als Antonym zu natürlich benutzt, wobei mit natürlich die liberale Modellvorstellung gemeint sind, die freie Kapitalmärkte und frei durch die Kapitalmärkte bestimmte Wechselkurse fordert, von denen zudem erwartet wird, daß diese automatisch zu einer ausgeglichenen Zahlungsbilanz führen werden, denn bei einen Zahlungsbilanzüberschuß steigt die Währung und die Exporte verteuern sich und bei einem Defizit sinkt der Wert der Währung ab und die Exporte verbilligen sind. Dazu sollten freie Gütermärkte kommen, denn innerhalb dieser Theorielogik

---

[2721] Fragestellungen, die sich explizit auf die IWF-Politiken beziehen, haben einen großen Raum in Krueger 1978: 119-142.

[2722] Little et al. 1970: 176. Balassa 1970: Balassa et al. 1971: 73, 77, (für Brasilien) 124-125.

[2723] Balassa 1981c: 13.

[2724] Hier wird erst einmal angenommen, daß sich Exporte verringern und Importe vergrößern und darauf bezogen wird eine Freihandelsumtauschrate errechnet, die in bezug auf die Exporte und Importe wieder für einen ausgeglichene Zahlungsbilanz sorgt. Balassa et al. 1971: 60, 326-327.

[2725] Aus dem Projekt internationaler Preisvergleiche von Summers/Heston zitiert in Dollar 1992: 525.

erhöhen Zollbarrieren 'künstlich' den Wechselkurs, weil sie die vorhandene Nachfrage nach in ausländischer Währung dotierten Waren künstlich verringern und somit einen höheren relativen Wert des Wechselkurses im Vergleich zum externen und internen Gleichgewichtszustand ermöglichen.[2726]

Der Zusammenbruch des Bretton Woods Systems (und auch die weiter bestehenden Zollbarrieren) führten aber nicht zu einem Übergang zu einem System völlig freier, rein marktbestimmter Wechselkurse.[2727] Im Gegenteil, die Wechselkurse können bis heute vom Staat weitgehend beeinflußt werden. Aufgrund der engen Verbindung mit der WTO Thematik und der allgemeinen Frage nach Liberalisierung lohnt sich die Hintergründe darzustellen, bevor auf die Effekte der Wechselkurspolitiken eingegangen wird.

3.1.1 Der IWF-rechtliche Hintergrund politisch bestimmter Wechselkurse

Der IWF strebt nach seinen Statuten eine freie Konvertibilität der Währungen auf internationaler Ebene an, auch weil dadurch der internationale Handel befördert wird.[2728] Dieser sachliche Zusammenhang war ein Grund dafür, daß schon von Anfang an eine Beziehung zwischen IWF und dem GATT bzw. später der WTO formal vorgesehen wurde, die sich praktisch darin geäußert hat, daß der IWF Informationen über die Zahlungsbilanzsituation der Länder an das GATT bzw. die WTO weitergibt. Im GATT- bzw. WTO Zahlungsbilanzausschuss wird darüber beraten, ob ein WTO-Mitglied zusätzliche Handelsbeschränkungen zum Schutz seiner Zahlungsbilanz bzw. zur Aufrechterhaltung seiner Währungsreserven (diese sind nämlich zum Bezahlen der Importe nötig) aufrechterhalten darf.[2729] In Abschnitt 'J' werden mehr Informationen zur Relevanz des Indien- und Argentinien WTO-Panelberichts präsentiert, wobei ersterer Bericht die Rolle sowohl des IWF wie

---

[2726] Mit künstlich ist die Abweichungen von neoklassischen Idealvorstellungen freier Kapitalmärkte und freiem Handel gemeint. Durch Import- und Devisenumtauschbeschränkungen ist ein als flexibel angenommener Wechselkurs, verglichen zu einer Situation bei offenen Märkten, überbewertet, weil künstlich eine positive Zahlungsbilanz erzeugt wurde, die mit den wirklichen Konsumbedürfnissen einer Volkswirtschaft nichts zu tun habe. Ohne Intervention pendelt sich ein Gleichgewicht zwischen Güter- und Devisenangebot und Nachfrage ein, welches für eine ausgeglichene Zahlungsbilanz sorgt. Rose/Sauerheimer 1999: 48. Ausgeglichene Wechselkurse führen auch zu einem Ausgleich bei Einkommen und Beschäftigung, das ist etwa die Vorstellung eines länderüberschreitenden Gleichgewichtsmodels: Im Gleichgewichtsmodell, also bei flexiblen Wechselkursen (unter Ausklammerung der realen Tendenz zum Überschießen) sollten Handelsüberschüsse zur Aufwertung führen und damit eine zunehmende Nachfrage konterkarieren und somit garantieren, daß Einkommen und Beschäftigung zwischen zwei Länder auf demselben Niveau bleibt. Dornbusch et al. 1977: 838.

[2727] Obstfeld 1995: 119-120.

[2728] Articles of Agreement of the International Monetary Fund, Art. 1 "Purposes, The purposes of the International Monetary Fund are: ... (iv) To assist in the establishment of a multilateral system of payments in respect of current transactions between members and in the elimination of foreign exchange restrictions which hamper the growth of world trade". Zitiert aus Denters 1998: 222. Ziel des IWF ist es auch, bei der Überwindung von Zahlungsbilanzschwierigkeiten zu helfen, dies ist bekanntlich eines der Kernaufgaben des IWF. Siehe IWF-rechtlich dazu Rettberg 1983: 42. Während der Gründung konnte nicht durchgesetzt werden, daß der IWF die Berechtigung erhält in die heimische Wirtschaftspolitik der Mitgliedsländer einzugreifen, damit diese ihre Politik so ausrichten, daß eine Aufrechterhaltung ausgeglichenerer Zahlungsbilanzen auf weltweiter Ebene erreicht wird. Diese dem amerikanischen White-Plan zugrundeliegende Forderung wird nicht umgesetzt. Rettberg 1983: 45-52. So konnte Deutschland in den sechziger Jahren nicht gezwungen werden, seine Währung weiter aufzuwerten, um seine Außenhandelsüberschüsse (die in anderen Ländern zu massiven Defiziten führten) zu korrigieren. Rettberg 1983: 53-54.

[2729] Siegel 2002: 561.

auch des WTO Ausschusses stärkt, zum Schutz der Zahlungsbilanz nicht nötige Handelbeschränkungen kritisieren bzw. ablehnen zu können.[2730]

Obwohl der IWF in Richtung einer freien Konvertibilität wirken soll und dies auch ernst nimmt[2731], bleiben die Mitglieder weitgehend souverän bei der Wahl ihres Währungsregimes. Nach der Unsicherheit in den siebziger Jahren nach Zusammenbruch des Goldstandards wurde 1976 beschlossen, seit dem 1. April 1978 in Kraft, daß die Mitglieder des IWF frei in der Wahl des Wechselkurssystems sind, gemäß der Einfügung von Art. IV Sec. 2. Dies bedeutet, daß sie auch den Umtauschwert eigenständig festlegen können, gebunden nur an eher diffus formulierte Anforderungen seitens des IWF, die bislang nicht als Sanktionsgründe genutzt wurden.[2732]

Erwähnenswert ist in diesem Zusammenhang ein weiteres Ziel des IWF, nämlich unkontrollierte Abwertungswettläufe, wie in den dreißiger Jahren des vorigen Jahrhunderts, zu verhindern.[2733] Eine freie Konvertierbarkeit der Währung wird weiterhin in Art. VIII Sec. 2 (Sec. 3 und Sec 4) für laufende Zahlungen vorgesehen, wobei dies sich ausdrücklich auf Zahlungen zur Aufrechterhaltung des Güterverkehrs bezieht und nicht unbedingt auf den freien sonstigen Kapitalverkehr.[2734]

Wie dem auch sei, es bestehen vier Möglichkeiten weiterhin Kapitalverkehrskontrollen zu nutzen:

(1) nach Art. VII Sec. 3 (a), wenn der IWF eine 'scarce currency' Situation feststellt;

(2) wenn Großvaterrechte ('grandfathering') vorliegen, dies bezieht sich auf das Recht Regelungen aufrechtzuerhalten, die beim IWF-Beitritt bestanden, gemäß Art. XIV Sec.2. Die Länder haben

---

[2730] Siehe Abschnitt 'J', Zahlungsbilanzmaßnahmen. Dort werden erwähnt die Fälle: United States vs. Argentine - Textiles and Apparel, WT/DS56/R, 25 November 1997; United States vs. India - Quantitative Restrictions, WT/DS90/R, 6 April 1999 bzw. WT/DS90/AB/R, 23 August 1999. Siehe dazu auch Siegel 2002: 579-586.

[2731] So wurde in den neunziger Jahren innerhalb der IWF einen Zusatz zum Abkommen vorgeschlagen, der liberalisierte Kapitalbewegungen, wiewohl mit Sicherheitsklauseln, verbindlicher festschreiben soll, als dies zuvor möglich war. Eine offizielle Erklärung dazu findet sich in IMF Annual Report 1998: 89. Angesichts der Asienkrisen und auch angesichts der Unsicherheiten im IWF über die Auswirkungen einer solchen Liberalisierung, wird dieses Projekt aber derzeit nicht mehr in diesem Maße verfolgt. Kontrovers ist die Diskussion im IWF Jahresbericht 1998: 90-92; siehe dann "Kapitalverkehrskontrollen können ein solide makroökonomische Politik nicht ersetzen, wenngleich sie eine Atempause für Korrekturmaßnahmen verschaffen können." IMF Jahresbericht 2000: 49. Siehe auch: IMF Jahresbericht 2002: 38-39. Schon früher wurde die Position, daß temporär eingesetzt Kapitalverkehrskontrolle sinnvoll eingesetzt werden können, wobei generell aber Konvertibilität nötig ist, in Arbeitspapieren vertreten. Über technische Hilfe wurde die Etablierung offener Umtausch- und sonstiger Finanzmärkte unterstützt. UNCTAD 1997: 17-19.

[2732] Einzig eine Bindung an Gold wird fortan untersagt. Die Mitgliedsländern sind somit nur durch die diffus formulierten, aber weiter bestehenden Verpflichtungen des IMF-Abkommens gebunden. Rettberg 1983: 203-206, 210-211. Für die Situation in der OECD, die einen eigenständigen Kodex aufweist, siehe OECD 2001.

[2733] Articles of Agreement of the International Monetary Fund, "Art. 1 Purposes, The purposes of the International Monetary Fund are: ... (iii) To promote exchange stability, to maintain orderly exchange arrangements among members, and to avoid competitive exchange depreciation." Aus: Denters 1996: 221; siehe auch Polak 1997: 17.

[2734] Rettberg 1983: 43-44. Der IWF verbietet ausdrücklich sog. diskriminierende Devisenbewirtschaftung, die bilaterale, auf bestimmte Staaten zugeschnittene Devisenkontingente vorsieht, die Teil des Schacht-Planes in Deutschland in den dreißiger Jahren gewesen sind. Auch in bezug auf die Gründungskonflikte des IWF siehe die genaue Darstellung von Rettberg 1983: 43-44. Die klare Trennung zwischen den laufenden Transaktionen und dem reinen Kapitalverkehr ist aber nicht sauber möglich, weil das erstere mit dem zweiteren vollzogen wird. Hierzu etwa IMF 1997: 11.

demgemäß das Recht, solche beim Beitritt niedergelegten Maßnahmen aufrechtzuerhalten, sie dürfen aber gemäß Art. VIII Sec. 2,3,4, der die freie Konvertibilität vorsieht (mit Ausnahme von Punkt (1),(2) siehe auch (3)), keine zusätzlichen, strengeren Maßnahmen einführen. Der IMF strebt an, daß die Länder sukzessive auf ihre 'grandfather'-Rechte verzichten, dies ist möglich durch eine Erklärung, daß fortan Art. VIII-Status erreicht ist;
(3) besteht das Recht Kapitalverkehrskontrollen einzusetzen noch einmal gemäß Art. VIII Sec. 2 (a) und Art. VII Sec. 3 (b). Der IWF muß hier zwar zustimmen und es ist üblich, daß ein Zeitplan zur Abschaffung vorgelegt werden, die Zustimmung ('approval') des IWF wird aber als Recht der Mitglieder, solche Maßnahmen zu verwenden, interpretiert und eine Verlängerung der Maßnahmen ist möglich. Damit korrespondiert die Verpflichtung diese Maßnahmen gemäß VIII Sec. 5 (a) (xi) zu notifizieren.[2735]

Von 125 ärmeren Ländern haben bis 1995 den Verzicht auf ihre Großvaterrechte 51 Länder erklärt und damit Art. VIII-Status erhalten, 2002 sind es noch insgesamt 20 Länder, die auf Art. XIV zurückgreifen.[2736]

(4) Schließlich ist es möglich den Kapitalverkehr für Zahlungen einzuschränken, die nicht als 'making of a payment' im Sinne von Art. VIII Sec. 2 (a) eingestuft werden, dies bezieht sich auf Kontrollen für Gelder, die etwa durch Exporte eingenommen wurden. Kumuliert ein solcher Geldtransfer, könnte dazu auch Kapitalflucht gesagt werden. Maßnahmen gegen Kapitalflucht sind durch Art. VI 'Capital transfers' abgedeckt.[2737]

Der Wechselkurs ist somit eine politisch beeinflußbare Größe. Der Wechselkurs kann von der Politik festgelegt werden, normalerweise wird dieser in Relation zu einer anderen Währung oder eine Korb anderer Währungen definiert und in Relation dazu finden dann weitere Veränderungen statt.[2738] Mit dem Umtauschkurs können neben einer ausgeglichenen Leistungs- bzw. Zahlungsbilanz weitere Ziele[2739] angestrebt werden, die Wettbewerbsfähigkeit einer Wirtschaft etwa, durch die Förderung der Exporte. Und es können interne Vorgänge, beispielsweise die Güterpreise, Inflationsraten, relative

[2735] Siegel 2002: 605-606. Auch in Art. VI Sc. 3 ist die Möglichkeit zu Kapitalverkehrskontrollen erwähnt, aber mit Referenz auf Art. VII Sec. 3 (b) und Art. XIV Sec. 2. UNCTAD 1997: 17, 23. Die sog. multiple currency practices, also multiple Wechselkurse bedürfen einer Genehmigung seitens des IWF. Siegel 2002: 603. Sie wurden offenbar deshalb so lange benutzt, weil sie für viele Länder unter das 'grandfathering' fielen. Die weitere Verpflichtung, daß keine diskriminierende Devisenbewirtschaftung toleriert wird, wurde oben schon erwähnt, siehe Rettberg 1983: 43-44; damit nutzt der IWF ein ähnliches Prinzip wie die Meistbegünstigung in der WTO. Siegel 2002: 605.
[2736] Länderliste in UNCTAD 1997: 18; für 2002 siehe Siegel 2002: 566.
[2737] Siegel 2002: 607.
[2738] Aghevli/Montiel 1996: 612-620.
[2739] Durch die Beeinflussung der Zahlungsbilanz durch die Wechselkurspolitik entstehen Zielkonflikte. Eine Nachfragebeschränkung durch Abwertung kann bei hohen Importen nötig sein, dies kann aber etwa im Konflikt mit Beschäftigungszielen stehen. Dornbusch/Fischer 1992: 194-197. Für die Industrieländer haben diese Zielkonflikte an Bedeutung verloren, weil eine Politik der Geldwertstabilität im Einklang mit den Beschäftigungszielen angesehen wird. Ausführlich Bofinger et al. 1996: 22-47.

Anreize zwischen handelbaren und nicht-handelbaren Produkten, beeinflußt werden.[2740] Das exakte Niveau eines Gleichgewichtswechselkurses bzw. eines Wechselkurses, der im Einklang mit den wirtschaftlichen Fundamentdaten steht ('economic fundamentals') steht, ist schwer zu bestimmen.[2741] Es sollte versucht werden einen Wechselkurs anzustreben, der Exporten nicht im Wege steht, der eine ausgeglichene Zahlungsbilanz ermöglicht und nicht zu internen Schwierigkeiten, wie Inflation, führt.[2742] In bezug auf solche Anforderungen können beispielsweise reale Gleichgewichtswechselkurse berechnet werden.[2743] Genuin von 'außen' beeinflussen die Finanzmärkte durch spekulative Aktivitäten die Wechselkurse.[2744]

Ein stark überbewerteter Wechselkurs sollte deshalb vermieden werden, weil dies Importe verbilligt, die Importnachfrage erhöht und dadurch ein Zahlungsbilanzdefizit droht. Typischerweise haben in Entwicklungsländern aber darüberhinausgehende Faktoren zu Zahlungsbilanzdefiziten bzw. Krisen geführt, nämlich negative Terms of Trade Entwicklungen, sinkende Reserven ausländischer Währung, erschwerter Kreditzugang und ansteigende Zinsen auf den internationalen Finanzmärkten.

Die Schuldenkrise wurde durch steigenden Zinsen aufgrund einer plötzlichen Umstellung der Methode der Stabilisierungspolitik der Zentralbank in den USA ausgelöst. Versucht wurde damals die Inflation, die durch die Ölpreissteigerung der zweiten Ölkrise 1979 ausgelöst wurde, zu bremsen.[2745] Die Zinsen (LIBOR) stiegen zwischen 1978 und 1981 von 9 % auf 17 %, die jährlichen Tilgungszahlungen stiegen von 1978 US$ 57,2 Mrd. auf 1981 US$ 124,1 Mrd.[2746] Dies führte zu einer erheblichen

---

[2740] Aghevli/Montiel 1996: 612-643. Es kommt nämlich ganz auf die Kriterien und Zeithorizonte an. Es kann etwa als Fundamentalbedingung eine Inflationsfreiheit und Vollbeschäftigung angenommen werden. Für eine Berechnung von 'fundamental equilibrium exchange rates' siehe etwa Clark/MacDonald 1998: 4.

[2741] Aghevli/Montiel 1996: 634.

[2742] Edwards 1988: 316; Edwards 1989: 8. Siehe auch das Zitat "On the one hand, exchange rates, jointly with other policies, play an important role in helping maintain international competitiveness. On the other hand, exchange rates - also jointly with other policies - help promote macroeconomic stability and low inflation. In a way, when making decisions regarding exchange rate action, economic authorities face a classical policy dilemma." Edwards 1993: 3.

[2743] Mit denen versucht wird gleichzeitig ein internes und externes Gleichgewicht zu erzielen. Edwards 1989: 5, 147.

[2744] Knight/Scacciavillani 1998: 37.

[2745] Von Oktober 1979 bis September 1982 unternahm die U.S. Regierung ein 'monetaristisches' Experiment der Steuerung der Inflation durch die Bekanntgabe der Geldbasis bzw. Geldmengenentwicklung. Das Geldmengenziel wurde zwar verfehlt, es gelang aber die Inflation einzudämmen. Damals gab sie eine Steuerung der Zinssätze für Tagesgeld temporär auf, welches die vor- und auch nachherige Form der Geldpolitik war. Dies führte zu hohen Zinsen, etwa langfristige Zinsen von 15,1 % im Oktober 1981. Bofinger et al. 1996: 282. Mit der Wahl Ronald Reagans als Präsident wird dann eine Politik eines steigende Dollarwertes betrieben, hier kommen hohe Zinsen gerade Recht. Gegen Ende 1982 sanken die U.S. Zinsen wieder ab. Leider dort keine weiteren konkreten Zahlen über Zinsniveaus Ende 1982: Krugman/Obstfeld 1997: 590-593. Hinweis auf diesen Zusammenhang auch in Todaro 1997: 513.

[2746] Krugman/Obstfeld 1997: 699-703. Ein unsystematischer Überblick über wichtige Schuldnerländer im Jahre 1980: Die Schulden Korea betrugen 1980 ca. US$ 30 Mrd., die Indonesiens US$ 20 Mrd., Pakistan US$ 8 Mrd. Thailand US$ 8 Mrd., Malaysia US$ 6 Mrd., Chile US$ 12 Mrd., Mexiko US$ 52 Mrd., Indien US$ 20 Mrd., China US$ 4,5 Mrd., dagegen Kenya US$ 3,3 Mrd., Tansania US$ 2,6, Senegal US$ 1,4 Mrd., Ghana US$ 1,3 Mrd., Elfenbeinküste US 7,4 Mrd., Nigeria US$ 8,9 Mrd. von der Krise wird vor allem erfaßt Philippinen US$ 17 Mrd., Brasilien US$ 72 Mrd., Argentinien US$ 27 Mrd., Venezuela US$ 29 Mrd. Auffällig hohe Schulden haben im Jahre 1994: China US$ 100,5 Mrd., Indien US$ 98,9 Mrd., Indonesien US$ 96,5 Mrd., Thailand US$ 60,9 Mrd., Türkei US$ 66,3 Mrd., Brasilien US$ 151,1 Mrd., Mexico US$ 128,3 Mrd. Für Afrika: Kenya US$ 7,2 Mrd., Tansania US$ 7,4 Mrd., Senegal US$ 3,6 Mrd., Ghana US$ 5,3 Mrd., Elfenbeinküste US$ 18,4 Mrd., Nigeria US$ 33,4 Mrd. Vgl. Weltentwicklungsbericht 1996: 254.

Zusatzbelastung der Leistungsbilanz der Entwicklungsländer.[2747] Zum Vergleich: Manche Industrieländer finanzieren ihre Zahlungsbilanzdefizite über längere Zeit. Kanada oder Australien haben seit Jahren ein Leistungsbilanzdefizit von 1 % bis 2 % des BSP. Entwicklungsländern fällt es schwerer, dies zu finanzieren.[2748] Die Entwicklungsländer haben deshalb oftmals versucht, ihre Zahlungsbilanzdefizite einzudämmen, indem auf importreduzierende Handelsbarrieren und zusätzlich auf Kapitalverkehrskontrollen und Devisenrationierung zurückgegriffen wurde.[2749] Mit Kapitalverkehrskontrollen sind meist Maßnahmen gemeint, die zur Eindämmung der Kapitalflucht gedacht sind, es gibt hier aber einen fließenden Übergang zur[2750] Devisenrationierung (und multiplen Wechselkursen), bei denen oft bestimmte Unternehmen (oder Gütergruppen) bei der Zuteilung ausländischer Devisen bzw. dem Zugang zu Umtauschmöglichkeiten bevorzugt wurden. Dies hat, einmal abgesehen von den problematischen Effekten einer plötzlichen allgemeinen Devisenknappheit, Importe erschwert bzw. fast ganz zum Erliegen gebracht[2751] und in vielen Ländern stärker die Importnachfrage verzerrt, als dies die Zölle getan haben.[2752] Auch die Erhöhung sonstiger Importbarrieren kann in diesem Zusammenhang erwähnt werden. Dies erfolgte durch diverse Maßnahmen: Importlizensierung, Importdepotpflicht, zusätzlich auf die Zölle aufgeschlagene Einfuhrabgaben (bei Zahlungsbilanzkrisen durch das GATT erlaubt).[2753] Schließlich ist es ein Effekt überhöhter Wechselkurse, daß Exporte erschwert werden, weil Exporte dadurch auf dem Weltmarkt teurer werden.[2754]

Die Protagonisten der Exportorientierung schlagen nun eine Wechselkursabwertung vor. Dies eröffnet die Möglichkeit extrem verzerrende Devisenrationierungssysteme abzubauen und es lassen sich durch einen realistischen Wechselkurs Schwarzmärkte für Devisen und damit verbundene Renten abbauen.[2755] Mit der Verbilligung der Exporte durch Abwertung ergibt sich dann auf dem heimischen Markt ein weiterer erwünschter Effekt, nämlich eine Veränderung der Preisverhältnisse handelbarer ('tradables') gegenüber nicht-handelbaren ('non tradables') Gütern. Dies bedeutet, daß die Produzenten handelbarer Güter, also Exporteure bzw. potentielle Exporteure, eine Erhöhung des Werts ihrer Exporteinnahmen umgerechnet in heimischer Währung erfahren und dies erhöht die Exportanreize.[2756] Gehofft wird, daß sich die Unternehmen dadurch von anderen, nicht-handelbaren Aktivitäten (etwa

---

[2747] Grund für die hohe Verschuldung waren zuerst einmal die Gelder, die durch die erste Ölkrisen den OPEC Staaten zur Verfügung standen und die über die privaten Banken zu niedrigen Zinsen an Entwicklungsländer verliehen wurden. Neben den erhöhten Zinszahlungen und einer höheren Ölrechnung kam beim Ausbruch der Schuldenkrise noch Kapitalflucht in erheblichem Ausmaß dazu, wodurch die Entwicklungsländer ein weiteres Mal geschwächt wurden. Ausführlicher Todaro 1997: 510, 508-513.

[2748] Knight/Scacciavillani 1998: 8.

[2749] Aghevli/Montiel 1996: 613; Sahn et al. 1997: 52-53. Es ist nicht lange her, daß auch die Industrieländer den Umtausch beschränkt haben, zum Beispiel für Auslandsreisen, um Kapitalflucht zu verhindern. Siehe dazu den jährlichen Bericht der IMF z.B. IMF 1984: 32.

[2750] Kapitalflucht ist ebenso ein Problem vor und bei Zahlungsbilanzkrisen, dementsprechende Maßnahmen werden implementiert Edwards 1989: 173, 234-251.

[2751] Dann hilft auch der Zollabbau nicht mehr viel. Dean et al. 1994: 33.

[2752] Aghevli/Montiel 1996: 613; Todaro 1997: 475; einen Überblick solche Maßnahmen gibt Edwards 1989: 178-187.

[2753] Siehe auch hier den Überblick in bezug auf diverse Länder Edwards 1989: 198-233.

[2754] Todaro 1997: 476.

[2755] Aghevli/Montiel 1996: 630-631; Krueger 1978: 1-4, 119-141.

[2756] Aghevli/Montiel 1996: 630-631; Krueger 1978: 1-4, 119-141.

Investitionen in Immobilien) wegorientieren und in die Exportproduktion investieren, wenn die Abwertung groß genug ist.[2757]

3.1.2 Die ambivalenten Effekte der Wechselkursabwertung

Warum war es so schwer eine Abwertung vorzunehmen, obwohl die Protagonisten der Exportorientierung zeigen, daß hiervon wünschenswerte Anreizveränderungen ausgehen können?

Dies liegt daran, daß es neben positiven auch negative Effekte der Wechselkursabwertung gibt. Einige dieser Pro-Contra-Argumentationspaare, die sich potentiell gegenseitig aufhebende reale Wirkungen einer Wechselkursabwertung beschreiben[2758], sollen hier - ohne den Rekurs auf konkrete Länderbeispiele - präsentiert werden, zumal auch Liberalisierung allein aus diesen Zusammenhängen heraus begründet wird:

Generell gilt, daß die Protagonisten der Exportorientierung die positiven Wirkungen der Wechselkursabwertung und auch der Liberalisierung hervorheben. Die Skeptiker weisen dagegen auf die spezielle Situation in bestimmten Ländern, auf kumulative negative Effekte und die unzureichende Reaktionsfähigkeit von Unternehmen auf die neuen Anreize hin, teils mit dem Verweis auf strukturelle Rigiditäten.[2759] Eine eindeutige Wirkung hat die Wechselkursabwertung in der Verteuerung der importierter Güter. Die Entwicklungsländer nutzten auch deshalb einen hoch bewerteten Wechselkurs, weil sie dadurch Importe billiger erhalten konnten, zum Beispiel Öl, Maschinen und Inputgüter für die Produktion und Nahrungsmittel.[2760] Außerdem konnte der Staat bei einem hohen Wechselkurs zu günstigeren Konditionen ausländische Währung kaufen, Kredite zurückzahlen und seine Währungsreserven zu erhöhen, dazu kommt, daß Firmen, die Kredit in Dollar aufgenommen haben, unter einer Abwertung leiden.[2761] Diese billigen Importe haben aber auch weniger wünschenswerte Wirkungen. Zwar erhöhen sie die Dynamik der Importsubstitution (zusätzlich zu den Anreizen durch die Zölle), denn dadurch erhöht sich der Anreiz in höherwertige Technologie zu investieren und Inputgüter aus dem Ausland zu beziehen. Dies stand aber nicht immer im Einklang mit komparativen

---

[2757] Nicht ganz unplausiblerweise wird darauf hingewiesen, daß die Abwertung groß sein sollte, damit diese relative Preisveränderung im Verhältnis handelbarer und nicht-handelbarer Güter wirksam wird, zumal auch im Bereich nicht-handelbarer Güter Renditen winken. Gulhati et al. 1985: 28-29.

[2758] "Devaluation will trigger a number of partly offsetting repercussions and the net outcome will depend on the country's specific situation." Gulhati et al. 1985: 25. Speziell für eine Modellkonzeption solcher Wirkungen in bezug auf Afrika: Boccara/Nsengiyumva 1995. Daß die hier erwähnten negativen Effekte auch tatsächlich auftreten, dazu siehe die Diskussion des IWF Programmdesigns in Taylor 1983: 190-208; als Zusammenfassung diverser Länderstudien Taylor 1988: 147-149. Aus IWF Sicht ein Überblick über die Effekte in Schadler et al. 1993; Schadler et al. 1995; Schadler et al. 1995a.

[2759] Beispiele für strukturelle Rigiditäten: Für eines Land das Mineralien exportiert, ist es schwer ist, die Anreize auf handelbare Güter umzustellen. Wenn in einem Land der Hauptanteil des Konsums für Nahrungsmittel verwendet wird und es nur begrenzte Angebotsreaktionen der Agrarproduzenten gibt, kommt es durch erhöhte Nahrungsmittelexporte zu einer Preissteigerung, die Nachfrage für Industriegüter verringert. Taylor 1983: 38-48; 49-54; 203.

[2760] Todaro 1997: 476.

[2761] Aghevli/Montiel 1996: 631; Todaro 1997: 476; teils gibt es hier Möglichkeiten für den Staat, bei Abwertung negative Effekte zu umgehen. Taylor 1988: 34-36.

Vorteilen oder dynamischen Entwicklungschancen und somit bestand zumindest partiell die Gefahr, daß diese Produktion langfristig nicht aufrechterhalten werden kann. Zudem wurden durch billige Importe lokale Produzenten benachteiligt, dies wirkte entgegen dem IS-Ziel.[2762] Eine Abwertung kann aber ebenso die IS-Anreize erhöhen und heimische Produzenten schützen, indem ausländische Güter teurer werden und die Nachfrage auf heimische Güter umgelenkt wird.[2763]

Das Thema Inflation ist bei dieser Fragestellung ebenso relevant. Ein hoher nominaler Wechselkurs wurde in vielen Ländern mit der Inflationsvermeidung begründet, ausgelöst etwa durch hohe Ölpreise, aber auch durch die Preiserhöhung bei sonstigen Inputgütern.[2764] Die mit der Abwertung verbundenen Preiserhöhungen haben weiterhin in einige Ländern dazu geführt, daß Arbeiter in den Städten Lohnsteigerungen forderten und es daraufhin aufgrund zunehmender Nachfrage im Bereich der nicht-handelbaren Güter zu inflationären Preissteigerungen kam ('wage price spiral').[2765] Auf dieses Problem behauptet die liberale Schule eine Antwort zu wissen, die Liberalisierung im Sinne eines Abbaus der Handelsbarrieren (zusammen mit der Abwertung) auch deshalb fordert, weil diese preisdisziplinierend bzw. inflationshemmend wirken kann.[2766] Liberalisierung wird weiterhin als sinnvoll erachtet, weil die Abwertung zwar Inputgüter verteuert aber durch einen Zollabbau dieser Effekt direkt abgefedert werden könne.[2767] Gleichzeitig kann Liberalisierung aber negativ auf die heimische Produktion wirken, indem heimische Nachfrage auf ausländische Güter umschwenkt.[2768] Positive Wirkungen bzw. ein Ausgleich gegenüber letzterem negativen Effekt kann durch ein Outputwachstum ausgelöst werden, daß den heimischen Unternehmen dadurch erleichtert wird, daß sie durch die Liberalisierung verbesserten Zugang zu Inputgütern bekommen.[2769] Liberalisierung mag aber insofern problematisch wirken, weil die erleichterten Importe (obwohl diese, s.o. teurer sind) ein eigenständiger Grund sein können, daß sich das Zahlungsbilanzdefizit doch wieder erhöht.[2770] Werden nun Kapital- und Inputgüter und Kredite aus dem Ausland tatsächlich teurer, könnte dafür kompensiert werden, indem die Preise für das exportierte Output proportional ebenso ansteigen.[2771] Ebenso wird erwartet, daß ausländische Nachfrage nach Exportgütern dafür kompensieren kann, daß sich die heimische Nachfrage verringert.[2772] Zugestanden wird aber, daß etwa in Afrika, die Exportreaktion nicht so schnell und weitgehend erfolgt, wie in industrialisierten Ländern.[2773] Allerdings gäbe es auch dort die Hoffnung, daß kurzfristig, aufgrund von Überkapazitäten, und mittelfristig, aufgrund der veränderten Anreize (und den Schutzeffekt durch die Abwertung) positive Wirkungen auf die heimische

[2762] Todaro 1997: 468-469, 473; Ghulhati et al. 1985: 20.
[2763] Gulhati et al. 1985: 20.
[2764] Sahn et al. 1997: 49; Gulhati et al. 1985: 21.
[2765] Todaro 1997: 477.
[2766] Deshalb sollen im Stabilisierungspaket Kredite und Entwicklungshilfezahlungen erhalten sein, um Importe zu finanzieren. Krueger 1978: 59, 62; ein solcher Effekt wird statistisch der Tendenz nach bestätigt in Romer 1993: 891-892.
[2767] Balassa et al. 1971: 73.
[2768] Aghevli/Montiel 1996: 632.
[2769] Krueger 1978: 163.
[2770] Sahn et al. 1997: 5.
[2771] Aghevli/Montiel 1996: 631.
[2772] Aghevli/Montiel 1996: 632.
[2773] Gulhati et al. 1985: 28.

Produktion zu erwarten sind.[2774] Es kann aber immer noch zu negativen Terms of Trade Entwicklungen kommen.[2775]

3.1.3 Wechselkurs und Inflation

Warum wird Inflation zu einem Problem, das den Pro-Export Anreiz durch die Wechselkursabwertung und die Zahlungsbilanzstabilisierung gefährden kann? Dies liegt am engen Zusammenhang zwischen nominalen und den realen Wechselkursen, wobei die Inflation eine entscheidende Rolle spielt. Was ist der reale Wechselkurs ('real exchange rate')? Es ist der nominale Wechselkurs korrigiert um den Inflationseffekt. Wiewohl versucht wird diesem realen Wechselkurse direkt als Relation zwischen den Preisen handelbarer und nicht-handelbarer Güter zu definieren[2776], wird in der Realität auf die Konsumentenpreissteigerung d.h. Inflation zurückgegriffen.[2777] Steigt die Inflation, steigt der reale Wechselkurs.[2778] Als Indiz dafür, daß der nominale Wechselkurs überbewertet ist, wird die Höhe der Schwarzmarktumtauschraten angesehen.[2779]

Generell gilt, daß ein Anstieg des realen Wechselkurses durch Inflation nicht lange toleriert werden kann, ohne daß eine Anpassung bzw. Abwertung des nominalen Wechselkurses erfolgt, denn dadurch wird zuerst einmal die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes gefährdet.[2780] Es gibt weitere Gründe, dieser Regel zu folgen: "If domestic inflationary pressures exceed 'the' international rate of inflation, international reserves will decline, overvaluation will take over, and a speculative attack on the Central Bank foreign exchange holdings will eventually take place."[2781] Es korrespondiert weiterhin mit der empirischen Erfahrung, daß in vielen Ländern in der Zeit vor einer dann unausweichlich gewordenen Wechselkursabwertung eine potentiell inflationäre Politik der Geldmengen bzw. Kreditausweitung betrieben wurde. Ebenso kommen etwa negative Terms of Trade Entwicklungen, kombiniert mit einer solchen inflationären Politik, als Grund für eine Krise dazu. Dagegen können Länder, die ihre Inflation

---

[2774] Gulhati et al. 1985: 30; Taylor 1988: 44.

[2775] Schadler et al. 1995a: 38.

[2776] Edwards 1989: 5. Die erfolgt aus dem Grund eben die Anreizeffekte auf diese Preisbereiche zu messen. Es wird kritisiert, daß etwa der 'purchasing power'-Ansatz, der ebenso zur Messung eines 'realen' Wechselkurses benutzt werden kann, diese Preisrelation nicht widerspiegelt. Edwards 1989: 6.

[2777] Dies läßt sich aber mit den vorhanden Statistiken nicht messen, es wird deshalb auf Konsumentenpreisindexe zurückgegriffen, wobei davon ausgegangen wird, daß sich diese so verändern, wie die Relation der handelbaren zu nicht-handelbaren Gütern. Aghevli/Montiel 1996: 621; Edwards 1998: 88.

[2778] Das Kürzel RER, der ebenso für den realen Wechselkurs steht, wird teils für einen Indexwert verwendet, der sich umgekehrt verhält. Der RER fällt, wenn der reale Wechselkurs bzw. die Inflation ansteigt, wenn also durch Inflation mehr von der ausländische Währung pro Dollar-Einheit vorhanden ist. Andersrum wird, wenn der RER ansteigt, wird davon ausgegangen, daß bei geringer Inflation, die Anreize für die Produktion handelbarer Güter ansteigen. Gillis et al. 1996: 476; Edwards 1989: 5; mit Daten für Lateinamerika Edwards 1995a: 29. Der effektive Wechselkurs wird somit dadurch festgestellt, daß inländische Güterpreise in bezug auf eine Auslandswährung gemessen werden und in Relation dazu eine Abwertung oder Aufwertung festgestellt wird. Dornbusch/Fischer 1992: 188-190.

[2779] Edwards 1989: 189-190.

[2780] "The countries experiencing high rates of inflation inevitably were forced to depreciate their currencies rapidly to avoid a deterioration in their external competitiveness" Aghevli/Montiel 1996: 616. Statistisch empirisch wird gezeigt, daß eine Abweichung vom wünschenswerten Niveau und Fluktuationen des realen Wechselkurses zu einem niedrigerem Wachstum führen. Cottani et al. 1990: 75.

[2781] Edwards 1993: 3. Wie dies funktioniert beschreibt Lall 1997.

kontrollieren, ihren nominalen Wechselkurs für eine längere Zeit beibehalten.[2782] Weil es diverse Faktoren gibt, die die Inflationsrate beeinflussen können, gibt es somit auch weitere Faktoren, die den realen Wechselkurs beeinflussen.[2783] Am wichtigsten ist in diesem Zusammenhang aber, daß Inflation auch ohne Wechselkursabwertung bekämpft werden kann, durch eine restriktive Fiskalpolitik etwa.[2784] Als Ergänzung dazu können auch von der strukturalistischen Theorie inspirierte Maßnahmen ergriffen werden, die auf einer anderen Inflationstheorie aufbauen.[2785]

In Afrika bestand etwa lange Zeit ein tragisch zu nennendes Problem. Immer wieder traten inflationäre Tendenzen auf und diese wurden dann durch eine restriktive Fiskalpolitik, d.h. hohe Zinsen bekämpft, eben um einen abgewerteten Wechselkurs überhaupt für eine gewisse Zeit aufrecherhalten zu können.[2786] Eine Zinssteigerung zur Inflationsbekämpfung macht eine Kreditaufnahme für private Unternehmen aber teuer oder die Situation ist generell unsicher und beides hat negative Auswirkungen auf das Wirtschaftswachstum.[2787]

[2782] Edwards 1989: 166-173. Für das Beibehalten des Wechselkurses sind noch andere Faktoren wichtig. Ungünstig ist etwa das Sinken der Währungsreserven und Kapitalflucht. Edwards 1989: 166-173.

[2783] Weitere Einflußfaktoren sind: internationale monetäre Transfers, Entwicklungshilfe, internationale Zinsniveaus, Handelspolitik, Kapitalkontrollen, Staatsausgaben, technischer Fortschritt. Cottani et al. 1990: 61. Warum technischer Fortschritt? Es wird auch argumentiert, daß es normal ist, wenn handelbare Güter im Preis gegenüber nicht-handelbaren Gütern absinken, denn dies sei der Sektor in dem höhere Produktivitätsfortschritt erzielt werden. Diese von Bela Balassa formulierte These wird auf David Ricardo zurückgeführt. Edwards 1989: 47.

[2784] Aghevli/Montiel 1996: 633.

[2785] Seit 300 Jahren gibt es die kontroverse Debatte zwischen der monetaristischer Theorie der Inflation, die auf die Geldmenge fokussiert und der strukturalistischer Erklärung, die Verteilungskonflikte thematisiert: Preissteigerungen seitens der Firmen, Lohnforderungen und sonstige sog. Rigiditäten. Kindleberger zitiert in Taylor 1988: 10. Heutzutage hat die strukturalistische Seite die monetaristischen Erfolge anerkennt, merkt aber an, daß die monetaristische Erfolgsbilanz durchaus noch verbessert werden könnten, wenn partiell auch strukturalistische Erklärungen und damit verbundene Lösungsinstrumenten anerkannt würden. Siehe das Fazit von Taylor 1983: 202. Inflation kann nach diesem Balassa Ansatz (Fußnote oben) auch dadurch bekämpft werden, daß der handelbare Sektor die Preise durch Produktivitätsfortschritt absenkt. Damit wäre Inflation nicht nur mit einer restriktiven Geldpolitik (mit Rezessionswirkung), sondern auch durch Modernisierung und Outputsteigerungen zu bekämpfen. Taylor 1988: 10-11, 27-29.

[2786] Denkbar ist in Afrika auch der folgende Zusammenhang während einer Strukturanpassungsepisode: Dieser darauf beruht darauf, daß viele Länder Afrikas nicht ganz offen sind, sondern 'semi-open economies' sind, in welchen Grundnahrungsmittel nicht perfekt handelbar, sondern im Gegenteil oft sogar dezidiert 'non-tradables' sind: Die neu bevorzugten Produzenten von Exportgütern reagieren auf verbesserte Anreize und konsumieren nachfolgend substantielle Anteile von nicht exportierbaren Waren, etwa Grundnahrungsmittel. Wenn Grundnahrungsmittel inelastisch im Angebot vorliegen, dann steigen durch den erhöhten Grundnahrungsmittelkonsum die Preise an. Dadurch kommt es zu erhöhten Lohnforderungen seitens der Exportarbeiter, wodurch die Exportexpansion wiederum gefährdet werden kann. Preisanstieg ist weiterhin gleichbedeutend mit Inflation, welche zu einem absinkenden realen effektiven Wechselkurs (RER) führt, welcher eine Abwertung der Währung nötig macht, um nicht die Strukturanpassung zu gefährden. Ein Strukturanpassungsprogramm müßte aus diesen Gründen von einer Ausweitung der Agrarproduktion begleitet werden oder es müßten durch Importe plus besserer Infrastruktur, die die Importe in das Land bringt, versucht werden, einen relativ stabilen Nahrungsmittelpreis zu etablieren. World Bank 2000a: 22; Delgado 1992: 449-453. Dies wurde aber durch die dogmatische Weltbank Haltung im Agrarbereich erschwert, die Politiken zur Ausweitung der Agrarproduktion erschwert und Preisstabilisierung durch den Staat etwa ablehnt, sodaß sich die Weltbank hier selbst das Leben schwer macht. Dazu Hermanns 2005b, 2005d.

[2787] Bigsten et al. 2003: 11-12. So in Tansania 1988 zwischen 25 % und 31 % während einer Phase der Inflationsbekämpfung. Die Inflation sank daraufhin von 28 % 1988 auf 19 % 1990 ab. Ndulu/Semboja 1994: 543. Autoritativ in bezug auf Wechselkurspolitik und Inflation zwischen 1965-1983 in Afrika: Gulhati et al. 1985: 1-21.

3.1.4 Wechselkursabwertung und Exportorientierung

Eine Wechselkursabwertung sollte nun, um eine Exportorientierung zu gewährleisten, dazu führen, daß die Anreize für Exporte durch eine Erhöhung der Exporteinahmen umgerechnet in heimische Währung steigen.[2788] Im folgenden interessieren die Effekte auf die handelbaren und nicht-handelbaren Gütern. Ziel der Exportorientierung ist es, vor allem für die handelbaren Güter Pro-Export-Anreize aufzubauen, deshalb ist die Inflationsbekämpfung wichtig, denn Inflation bzw. ein Anstieg des realen Wechselkurses führt dazu, daß die Löhne und andere heimische Inputgüter im Preis steigen. Dadurch sinken die Profite der Unternehmen, die handelbare Güter herstellen. Dies kann soweit gehen, daß sich die Anreizeffekte aufheben: Die Abwertung erhöht zwar die Exportanreize, es kommt aber gleichzeitig zu einem proportionalen Absinken dieser Anreize (durch die Ebene nicht-handelbarer Güter) durch Inflation.[2789] Dieses relative Preisverhältnis kann sich aber auch zugunsten der handelbaren Güter entwickeln: So wird gegen diesen obigen Zusammenhang argumentiert, daß es nicht so sein muß, daß Löhne ansteigen[2790] oftmals sänken die Löhne ab, wobei erhofft wird, daß die Firmen deshalb ihren Output erhöhen und expandieren.[2791]

Insgesamt ist aus diesen Gründen ist die Rede davon, daß eine nominale Wechselkursabwertung nur dann aufrechterhalten und wirksam werden kann, wenn diese nicht durch eine reale Wechselkursaufwertung bzw. einen inflationären Preisanstieg konterkariert wird.[2792] Wenn sich Inflation etabliert muß ggf. weiter abgewertet werden, um die Erhöhung des realen Wechselkurses zu konterkarieren. Verhindert werden kann dies aber auch mit einer restriktiven Geldpolitik, die die Inflation begrenzt, sodaß der reale Wechselkursaufwertungseffekt nicht auftritt.[2793] Somit ist es, alles ist allem, denkbar eine nominale Wechselkursabwertung zu beschließen und mit weisen[2794] heimische Politiken zu ergänzen, sodaß deren Wirksamkeit aufrechterhalten kann. Schlußendlich kommt es dann darauf an, welche Effekte überwiegen. [2795] Ob die Exportorientierung den Kontraktionseffekten

---

[2788] Aghevli/Montiel 1996: 630.

[2789] Sahn et al. 1997: 55.

[2790] Todaro 1997: 478.

[2791] Aghevli/Montiel 1996: 631. Es werden auch Lohnkontrollen genutzt, um die Löhne niedrig zu halten. Anhand der osteuropäischen Strukturanpassung Schadler et al. 1995a: 107. Faktisch ist es so, daß in einige Ländern die Löhne absinken, in anderen ansteigen. Dazu empirisch Edwards 1989: 338-347.

[2792] Aghevli/Montiel 1996: 616; anhand einer Übersicht über die Effekte der IWF Programme Schadler et al. 1995a: 93.

[2793] Somit besteht auch die Gefahr, daß Abwertung statt restriktiver Geldpolitik eingesetzt wird. Aghevli/Montiel 1996: 633. Daran schließen sich die Debatten um die richtigen Wechselkursregime an, die dazu geeignet sind inflationäre Erwartungen zu begrenzen. Siehe etwa Edwards 1993: 17-20.

[2794] "All theses complications exist in real economies and are not put forward to argue that stabilization is not important or not necessary in some cases. Rather the structuralist view emphasizes complexity and the need for wisdom and receptiveness to how the economy at hand seems to work. A structuralist stabilization package would no doubt include many policies listed in table 1.1. Not many others are known. But it would not apply them all in the usual direction, and would also incorporate distributional consideration and nonmarket interventions explicitly." Taylor 1983: 202.

[2795] Bei einer Wechselkursabwertung wird angestrebt, daß die Überbewertung der eigenen Währung zurückgenommen wird. Durch eine Abwertung wird der Preis ausländischer Devisen erhöht und damit der relative Preis handelbarer Güter gegenüber nicht-handelbarer Güter erhöht. Die Konsumenten weichen auf nicht-handelbare Güter aus und die Nachfrage nach Importen sinkt, weil sich die Preise für importierte Güter steigen. Der Erwerb von Devisen wird lukrativer und gleichzeitig erhöht durch die Abwertung die Wettbewerbsfähigkeit der handelbaren Güter für ausländische Käufer. Die Importe müssen absinken, damit nicht bei gleichbleibendem Importvolumen eine

entgegen wirkt und sich die Wirtschaft, kurzfristiger Anpassungskosten zum Trotz, langfristig stabilisiert.[2796]

Die Ergebnisse der Strukturanpassungspolitiken können hier nicht auf Länderebene näher diskutiert werden. Weiter unten wird noch einmal genauer auf die Anreizeffekte der nominalen und realen Wechselkursveränderungen auf die Exportentwicklung eingegangen, wobei eine positive Kausalbeziehung zwischen einem abgewerteten Wechselkurs und Exportsteigerungen, die die Protagonisten der Exportorientierung annehmen, für einige Länder, siehe oben schon Indien, und für weitere Länder vorliegt. Dagegen ist es für Länder, die extreme wirtschaftspolitische Schwierigkeiten hatten, z.B. die afrikanischen Länder, schwieriger, diese Beziehung empirisch herzuleiten.[2797] Aufgrund dieser Zusammenhänge kann etwa in den afrikanischen Ländern noch nicht einmal ein Preisboom, etwa in bezug auf Rohstoffe, einfach so genossen werden, sondern er muß mit teils restriktiven makroökonomischen Politiken abgefangen werden, damit nicht durch die holländische Krankheit oder durch eine Immobilienblase ('construction boom') die Anreize für den Export handelbarer Güter absinken.[2798]

Soweit einmal die Darstellung der mit der Strukturanpassungspolitik (Wechselkursabwertung und Liberalisierung) verbundenen, sich teils gegenseitig aufhebenden, Effekten. Deutlich dürfte geworden sein, daß IWF und Weltbank jedenfalls nicht mit Instrumenten operiert, die 'nur' positive Wirkungen haben. Ohne Umsicht eingesetzt, ist es denkbar, daß negative Wirkungen Überhand nehmen. Ebenso dürfte sichtbar geworden sein, daß es nachvollziehbare Gründe für eine - vorsichtige - Umstellung auf die Exportorientierung gibt: Langfristig gesehen höhere Anreizeffekte und sonstige wichtige Effekte, etwa die Erleichterung der Inflationsbekämpfung durch Importe. Dies wirft eine Reihe von Fragen auf: Wie sehen die Erfahrungen mit der Exportorientierung tatsächlich aus? Ist es möglich Exportorientierung 'vorsichtig' einzusetzen? Wie spiegelt sich diese Debatte in der Literatur wieder?

4. Exportorientierung nach Krueger/Bhagwati/Balassa

Oben konnten einige Argumenten für und gegen die wirtschaftspolitische Orientierung der Exportorientierung aufgezählt werden, eine noch umfassendere Zusammenstellung findet sich in Donges (1981).[2799] In der Literatur wird oft erst einmal davon ausgegangen, daß eine übermäßige

---

Verschlechterung der Handelsbilanz ausgelöst wird. Typischerweise erhöht sich aber kurzfristig die Importrechnung, langfristig erhöhen sich dann die Exporte. Dies ist als J-Kurveneffekt bekannt. Dornbusch/Fischer 1992: 818-820; Krueger 1978: 2-5; Bhagwati 1978: 57-59.

[2796] Krueger 1978: 163.

[2797] Siehe dazu **Tabelle 146**.

[2798] Diese Argumentation, mit eine Liste von Wirtschaftspolitiken, die dagegen wirken, findet sich in Brownbridge/Harrigan 1996: 412, 416. Diese Position wird hier auch deshalb mitgetragen, weil die Wirkungen eines überhöhten Wechselkurses auf die Industriestruktur nicht als sinnvoll angesehen wird. Sprich: Inputgüterimporte werden billig. Dies wirkt der Importsubstitution und weiterhin einer wohlfahrtsmaximierenden Wirtschaftsstruktur aus dynamischer Perspektive gesehen entgegen, weil es gegen eine Spezialisierung und Vernetzung der heimischen Wirtschaft in bezug auf die Vorprodukteherstellung entgegenwirkt. Zumindest in einer extremen Ausprägung ist dies sicher nicht mehr sinnvoll begründbar.

[2799] Ohne Thematisierung der Wechselkursabwertung. Donges 1981: 30-54.

Form der IS-Politik kontraproduktive Wirkungen aufweist. Dies ist plausibel und konnte schon, in Abschnitt 'F', anhand Indiens gezeigt werden und wird weiter unten in klarer Form anhand Argentiniens erkennbar. Auch an Brasilien lassen sich partiell unerwünschte Wirkungen der IS-Politik erkennen. Und eine Politik der Exportorientierung kann nicht nur anhand der Argumente dafür, sondern anhand von empirischen Länderstudien, etwa dem Erfolg der Türkei, für sinnvoll erkannt werden.

Dies muß nicht im Umkehrschluß dazu führen, dogmatisch liberale Vorstellungen zu vertreten. So beruht die Argumentation in Donges (1981) zwar auf liberalen Annahmen, es steht aber nicht beständig ein vollständig liberales Szenario im Raum. Zudem werden mögliche negative Wirkungen einer Exportorientierung erwähnt, die eintreten: "wenn die Öffnung einer Volkswirtschaft abrupt erfolgt und eine Anpassungskrise hervorruft, bei der zahlreiche Unternehmen Konkurs anmelden müssen und Erweiterungs- und Rationalisierungsinvestitionen nicht oder nur sehr zögernd vorgenommen werden".[2800] Bemerkenswerterweise unterscheidet dieser Autor weiterhin, mit viel Weitblick, siehe die Länderstudien zu Korea und Taiwan unten, nicht zwischen Exportorientierung *oder* Importsubstitution, sondern geht davon aus, daß sich Elemente beider Strategien kombinieren lassen, wenn der Tendenz nach eine Exportorientierung (er nennt diese damals Exportdiversifizierungspolitik) gewählt wird, hier ein Zitat aus Donges (1981):

"Besonders hervorgehoben werden, weil häufig mißverstanden, muß noch der Umstand, daß sich die überwiegend positiven Wachstumswirkungen der Exportdiversifizierungspolitik erzielen lassen, ohne daß dazu die Importsubstitution unterbunden werden müßte. Exportdiversifizierungspolitik heißt ja, daß bei Industrialisierungsbemühungen in einem möglichst offenen Rahmen sowohl der Binnenmarkt erschlossen als auch ein Exportpotential aufgebaut werden soll. Eine Diskriminierung der Importsubstitution könnte sogar Nachteile mit sich bringen, wenn die Produktion von Gütern, die wegen ihrer zunächst hohen Sach- und insbesondere Humankapitalintensität einst nur in Industrieländern erfolgte, später in den sich industrialisierenden Entwicklungsländer nicht aufgenommen würde, sobald hier komparative Vorteile entstehen. Betroffen sind hiervon sind jene Produktions-Güter, deren Technik inzwischen standardisiert ist und die Arbeitskräfte mittlerer Qualifikation und einfache Maschinen in einem Ausmaß beanspruchen, das mit der Faktorausstattung in den industriell schon weiter fortgeschrittenen Entwicklungsländern kompatibel ist. Im Unterschied zur Importsubstitutionspolitik erzwingt der bei der Exportdiversifizierungspolitik bewirkte Angebotsdruck allerdings eine stärkere Beachtung der komparativen Kostenunterschiede und vermeidet die Binnenmarktlastigkeit der Industrialisierung, die in eine entwicklungspolitische Sackgasse führt."[2801]

[2800] Donges 1981: 53.
[2801] Donges 1981: 54.

4.1 Frühe Politiken der Exportorientierung

Schon in den sechziger Jahren wurden von einigen Entwicklungsländer Reformen durchgeführt, die hin auf eine Exportorientierung zielen und Liberalisierungsschritte vornahmen. Somit folgen nicht wenige Länder diesen Vorschlägen schon relativ früh, zumindest zu einem gewissen Grad:

Mit einem partiellen Abbau von QRs und Importlizenzen und dem späteren Abbau von Zöllen, kombiniert mit der Einführung von oftmals relativ komplizierten Anreizen für Exporte. In einigen Ländern, Norwegen, Malaysia und Mexiko, gibt es schon in den sechziger Jahren Rückerstattungen für Zölle oder relativ niedrige Zölle für Inputs, die die Anreizveränderungen durch Zölle verringern, nicht so aber in Brasilien, Chile und den Philippinen.[2802] In vielen Länder, darunter denen die hier im Mittelpunkt stehen, liegt der Zollschutz aber noch relativ hoch.[2803] Somit wird bezüglich Liberalisierung die eben vorgeschlagene moderat liberale Außenhandelspolitik erst einmal nicht verfolgt. Dies mag darin begründet sein, daß Liberalisierung viel schwieriger durchzusetzen ist, als ein Politik der Förderung der Exporte, weil unklar ist, wie die Verteilungsfolgen aussehen, also wer in welcher Weise positiv oder negativ betroffen ist.[2804] In einem gewissen Maße gehört Liberalisierung aber zur Politik der Exportorientierung dazu, dies gilt zumindest in Hinblick auf den immer wieder als entscheidend dargestellten Zugang zu Produktionsinputs für Exportproduzenten (der aber in Korea nicht so frei war, wie immer dargestellt, aber frei genug, um extreme Kosten zu umgehen, s.u.).[2805]

Die erste umfassende Ländervergleichsstudie bezüglich der Effekte dieser Reformen von Little et al. (1970) bezog Argentinien, Brasilien, Mexiko, Indien, Pakistan, die Philippinen und Norwegen ein. Nicht zuletzt anhand der bereits eingearbeiteten Zitate aus diesem Buch wird deutlich, daß dort zwar die Vorteile einer liberaleren außenpolitischen Orientierung erwähnt werden, dies aber unter Beachtung von Ausnahmen und dynamischen Effekten geschieht, oft solchen, die hier unter dem Punkt Marktversagen diskutiert wurden.[2806]

[2802] Balassa et al. 1971: 62. Siehe für Brasilien auch **Tabelle 147**.

[2803] Balassa et al. 1971: 62. Siehe für Brasilien: **Tabelle 147**. Für Korea: **Tabelle 148** und **Tabelle 149**. Taiwan: **Tabelle 150**.

[2804] Rodrik 1995: 2963.

[2805] Für Korea betont Frank et al. 1975: 62, 82; betont für Korea und Taiwan in Balassa in Balassa et al. 1982: 40, 42; World Bank 1993: 128, 131. Siehe zum Kommentar in der Klammer unten das Länderkapitel Korea.

[2806] Siehe die Ausführungen zum Thema wirksamer Exportanreize oder bezüglich komparativer Vorteile und den Vorteilen des Preismechanismus. Little et al. 1970: 269-270, 359. Die Nachteile der Importsubstitution, unter anderen die negativen Wirkungen auf Exporte, hohe Importkosten, hohe interne Preise, eine überbewerteter Wechselkurs, eine allzu starke Förderung eines kapitalintensiven verarbeitenden Sektors werden ebenso erwähnt. Little et al. 1970: 129-130. Ebenso werden erfolgreiche Exporteure, Taiwan, Hongkong, Pakistan systematisch untersucht und weniger erfolgreichen gegenübergestellt: Indien, Argentinien und Brasilien. Little et al. 1970: 254-269. Bezüglich der Ausnahmen siehe etwa Little et al. 1970: 118 (Erziehungszölle), 149-150 (Skalenökonomien, Externalitäten), 158 (Schutzzölle von 20 % akzeptiert), 425-426 (Skalenökonomien bei Automobilen). Diese Ausnahmen werden somit nicht ignoriert, sondern bezüglich dynamischer Vorteile des internationalen Handels erwähnt. So ermöglich Handel des Erreichen von Skalenökonomien, von Lerneffekten, von Effizienzverbesserungen und Wettbewerb. Little et al. 1970: 114-116.

Das Projekt von Balassa et al. (1971) weist noch deutlicher auf die Vorteile liberaler Politik hin. Aus Sicht dieser Arbeit ist auch diese Publikation deshalb bemerkenswert, weil sowohl statische als auch dynamische Argumente offen diskutiert werden.[2807]

Diese beiden Publikationen beschreiben und vergleichen die Außenhandelsregime der Entwicklungsländer, wobei auch die Erfahrungen der Ländern erwähnt werden, die eine exportorientierte Politik wählten. Erst in späteren Studien werden aber empirische Untersuchungen vorgelegt, die den Übergang vom einem zum anderen Regime beschreiben. Die Errungenschaft dieser beiden Autorengruppen wird heutzutage vor allem darin gesehen, auf die teils sehr hohen und sehr undifferenziert angewendeten Schutzmaßnahmen hingewiesen zu haben, insbesondere im Hinblick auf effektive Schutzraten, die zu den kritisierten Wirkungen der IS-Politik führen würden.[2808]

4.2 Effektive Schutzraten und heimische Ressourcenkosten

Obwohl seine Aussagekraft kritisiert wird[2809], sei hier kurz auf eine Methode hingewiesen, mit denen versucht wird unerwünschte Wirkungen von außenhandelspolitischen Schutzregimes darzulegen: Effektive Protektionsraten (effective rates of protection, 'ERP'). Als Methode zur Messung von Anti-Export-Anreizen werden teils nicht die nominalen Zölle, sondern die effektiven Schutzraten genutzt. Einbezogen werden dabei auch die Zölle auf Produktionsinputs, die aus Input-Output-Tabellen hergeleitet werden[2810], weil damit gemessen werden kann, wie hoch die Kostenniveaus sind, auf der die heimische Wertschöpfung aufgrund der Zölle produzieren und verkaufen kann. Ergebnis damaliger Studien sind stark abweichende und teils sehr hohe effektive Schutzraten, die aus liberaler Perspektive generell als kostenverursachende Verzerrungen interpretiert wurden, zumal dazu noch QRs und Importlizenzen dazu kommen, dies aber auch in später erfolgreichen Ländern wie Korea.[2811] Zur Darstellung und Kritik des Konzeptes der heimischen Ressourcenkosten, siehe Punkt 14.7.2.

4.3 Die Ländervergleichsstudien von Krueger/Bhagwati

Die erste Ländervergleichstudie, deren Anspruch es ist, systematischer herauszuarbeiten, wie der Übergang von einem Importsubstitutionsregime hin zu einer exportorientierten Außenhandels- und Wechselkurspolitik aussieht, wird von Krueger (1978) und Bhagwati (1978) vorgelegt, wobei hier aber Daten nur bis 1972[2812] zugrundeliegen.

[2807] Balassa et al. 1971: 49-88.
[2808] Edwards 1993a: 1362-1363. So auch Rodrik 1995: 2931.
[2809] Bruton 1998: 912.
[2810] Balassa et al. 1971: 74.
[2811] Balassa et al. 1971: 59-62, Bruton 1989: 912.
[2812] Krueger 1978: xviii.

In diesen Studien wird die These vertreten, daß Ländern, die eine exportorientierte Politik betreiben auch höhere Wachstumsraten erzielen können. In den beiden Publikationen wird auf die Kosten von umfassender, über weite Strecken auf QRs und Importlizensierung basierender Importsubstitution hingewiesen. Argumentiert wird, daß dadurch Verzerrungen (aus neoklassischer Perspektive immer gleich Wohlfahrtsverluste), Anti-Export-Anreize und Rentensuche ausgelöst wurden. Am deutlichsten sichtbar sei dies in Indien, wobei hier auf die oben schon erwähnte Studie von Bhagwati/Srinivasan (1975) Rekurs genommen wird. Dazu kann kritisch angemerkt werden, daß Indien nur eingeschränkt als Beispiel eines reinen IS-Regimes tauglich ist, weil der Staat dort diverse weitere Barrieren für eine liberale Entfaltung wirtschaftlicher Tätigkeit aufgestellt hatte.[2813] Die zentrale These von Krueger/Bhagwati besteht darin, daß in Außenhandelsregimen, die auf QRs und Importlizenzen beruhen, intensive, die optimale Ressourcenallokation verzerrende Anti-Export-Anreize etabliert werden und zwar durch hohe Prämien, die mit dem Innehaben von Importlizenzen verbunden sind. Um diese Prämien (und die Anti-Export-Anreize) abzubauen, wird eine Abwertung der Währung vorgeschlagen.[2814] Weiterhin solle die Varianz innerhalb der Außenhandelsregime abgebaut werden.[2815] Im Vergleich dazu, wird eine Exportförderungspolitik hervorgehoben, welche dazu dienen soll, den vorhandenen Schutzmaßnahmen zum Trotz neutralere Anreizstrukturen zu etablieren (hier wird Südkorea als Beispiel von Neutralität erwähnt).[2816]

Bemerkenswert ist dabei, wie Anti-Export-Anreize gemessen (und abgebaut werden können): Ein IS-Regime ist dadurch definiert, daß der effektive Wechselkurs für Exporte geringer ist als der für Importe. Ein Pro-Export-Regime definiert sich aus einem effektiven Wechselkurs, der eingeschlossen Subventionen, Steuererleichterungen und anderen Förderungen, als Anreiz durchschnittlich über dem effektiven Importwechselkurs liegt (dieser schließt Zölle, Quotenaufschläge etc. ein). Weil es sich zudem um durchschnittliche Werte handelte, konnte somit ein als liberal bezeichnetes Regime auch hohe und sogar selektive ausgerichtete Zölle einsetzen, solange andere Anreize dafür kompensierten.[2817] De facto waren die Autoren damals darauf aus, eine Neutralität der Anreize als

---

[2813] Bhagwati 1978: 85, 107, 184; siehe dazu Abschnitt 'F'. Die Arbeit von Bhagwati/Srinivasan (1975) über Indien fließt in die Argumentation mit ein, beispielsweise wenn es um Auswirkungen des indischen QR-Regimes auf den technischen Wandel geht. Bhagwati 1978: 193-195. Das Projekt wurde 1970 begonnen, geleitet von Krueger/Bhagwati und dem National Bureau of Economic Research. Finanziert wurde es von der Agency for International Development des U.S. Department of State. Den beiden Büchern von Krueger (1978) und Bhagwati (1978) liegen wiederum Studien zugrunde über: Chile, Kolumbien, Ägypten, Ghana, Israel, Philippinen, Südkorea und die Türkei. Auch für Brasilien und Pakistan wurden Studien begonnen, konnten aber nicht fertiggestellt werden. Bhagwati 1978: xiv.

[2814] Folgende Zitate sind relevant: "Bias is defined as the extent to which the relative incentives for domestic production of exportables and of import substitutes are distorted away from those that would prevail under optimal resource allocation", "premiums on import licenses had been at least as important as tariffs in increasing the incentive to product import substitutes", "QR regimes tend to provide more protection to import-substitution industries than is generally recognized and intended", "While liberalization may have effects on its own, it seems clear that a major part of its impact is through the removal of premiums on import licenses and the consequent reduction of bias of the system." Krueger 1978: 9, 104, 110-111.

[2815] Varianz wird eng mit einer allgemeinen Rationalisierung des Außenhandelsregimes verbunden und es bleibt hier unklar, warum genau Varianz als ein Problem angesehen wird. Krueger 1978: 111-116.

[2816] Bhagwati 1978: 209-210.

[2817] "These neutral definitions leave open the question wither the degree of import substitution that is implied by the IS strategy is optimal or not. They also do not address the related question as to whether the pattern of interindustrial import substitution under the Phase II regimes, as observed in the Project studies, is also suboptimal and, if so, whether the pattern of interindustrial export composition under the Phase IV

wünschenswerte Politik darzustellen, weil die erfolgreichen asiatischen Länder in ihren Untersuchungen dieser Neutralität nahekamen. Ganz sicher sind sich die Autoren darin nicht.[2818]

Später wird von Bhagwati (1988), in bezug darauf, eine deutlichere "Ultra-EP strategy" gefordert, also keine Neutralität, sondern ein klar positiver Pro-Export-Anreiz.[2819] Nichtsdestotrotz ist die Argumentationsrichtung schon damals in erkennbarer Art und Weise liberal ausgerichtet: Exporten, vermehrten Exportanreizen, der Liberalisierung, der Reduzierung der Variabilität des Schutzes, dem Wettbewerb und einer Orientierung anhand der komparativen Vorteile bezüglich des internationalen Handels, welcher für die Entwicklungsländer die weniger kapitalintensive aber arbeitsintensive Herstellung vorsieht, wird zugesprochen, zu einem erhöhten Wirtschaftswachstum zu führen.[2820] Immerhin wird ein Problem anerkannt:

"Finally, there is evidence that changing the bias of the regime must result in some dislocation in economic activity; when bias toward import substitution industries is reduced, their profitability will diminish. If the profitability of other activities is not sufficiently increased, longer-term stagnation may result".[2821]

Die empirischen Ergebnisse der beiden Studien sind eher durchwachsen und schwer für die eine oder andere Seite zu vereinnahmen, nicht zuletzt, weil langfristig angelegte wirksame Liberalisierungspolitiken damals noch garnicht vorlagen.[2822] Es wird berechnet, daß das Politikpaket Wechselkursabwertung, Exportorientierung und Liberalisierung zu einer Zunahme von Exporteinnahmen führt (1 % Exportwachstum, 0,1 % Wachstum: Korea mit 40 % Exportwachstum, 4 % höheres heimischen Wachstum[2823]). Realistischerweise wird aber für die erfolgreichen Länder Brasilien und Korea (nicht aber Indien und Ghana) geschlossen, daß, neben dem Schritt zu einem etwas exportorientierteren Außenhandelsregime auch andere Politiken zum Wachstum beigetragen haben.[2824] Für Korea wird in der diesen Studien zugrundeliegenden Forschungsarbeit darauf

---

and V regimes, as actually studied in the Project, is economically more mindful of costs and benefits and hence superior under the EP than under the IS strategy. " (Ohne Herv. im Original). Bhagwati 1978: 206-209.

[2818] "But when all this is noted, it still seems reasonable to conclude that the EP strategy under Phases IV and V does appear, in practice, to be characterized by a less chaotic and more neutral pattern of interindustrial incentives than does the IS strategy under Phase II. Whether this constrast ist truely large and, in turn, makes for an substantial impact on the returns to overall investment is difficult to judge, however. " Bhagwati 1978: 210.

[2819] Deshalb wird nun gefordert, daß nur eine "Ultra-EP strategy" (EP=export promotion) wirklich als exportorientiert darstellt werden sollte, bei der Neutralität zugunsten einer klaren Förderung der Exporte aufgegeben wird. All dies in Bhagwati 1988: 32-33. So auch der Kommentar von Edwards 1993a: 1364-1365.

[2820] Es geht auch um die Überlegenheit des Marktes als Koordinationsmechanismus Krueger 1978: 9, 104, 110-111, 248-259, 283-284, 293.

[2821] Krueger 1978: 163.

[2822] Die Resultate sind durchwachsen: Ungenutzte Kapazität verringert sich nicht, die Preise für Kapitalgüter steigen stark an, bei zollgelenkten Importregimen schädigen Importe die heimische Industrie, sodaß die Liberalisierung rückgängig gemacht wird Krueger 1978: "But that resource reallocation may not take place instantaneously for various reasons: (1) investors are very likely to wait to see if the new incentives created by devaluation will continue; (2) it takes time to decide to create new capacity; (3) there are further lags as plant and equipment are ordered and installed; and (4) additional time may be needed for developing foreign markets. " Krueger 1978: 164.

[2823] Krueger 1978: 273-274, 282-283.

[2824] Krueger 1978: 272-274.

hingewiesen, daß die frühe IS-Phase den Anstoß zum darauffolgenden Exportwachstum gegeben hat, welches erst später von Exportanreizen und einer vorsichtigen Liberalisierung begleitet wurde.[2825]

Bemerkenswert ist, daß die Exporterfolge dieser Länder nicht unbedingt vorrangig mit einer deutlich erkennbaren Liberalisierung als zusammenhängend angesehen werden, sondern vor allem mit einer "export-promotion"-Politik.[2826] Am Rande: Auch Exportanreize werden als Problem angesehen, wenn Exportanreize viel zu hoch angesetzt und ohne rational nachvollziehbare Prioritäten eingeräumt werden.[2827]

Die höchste Liberalisierungsstufe, Phase IV, wird in den Untersuchungen längere Zeit nur von Brasilien, Kolumbien und Südkorea durchgehalten (die Türkei, Indien, Ägypten, Chile und Ghana schaffen es kaum über Phase II, einer weitgehend von QRs bestimmten Außenhandelspolitik, nicht hinaus).[2828] Für das exportorientiert eingestufte Korea wird eingestanden, daß der Außenhandel selbst in der höchsten Liberalisierungsstufe noch stark von QRs bestimmt wurde.[2829] Für Brasilien wird später noch gezeigt, daß die beschriebene Liberalisierung vorlag und auch positiv auf die Exporte wirkte, die Liberalisierung erfolgte aber nur selektiv und partiell.[2830] Trotz dieser Ausgangslage wird anhand von Modellen berechnet, daß eine kombinierte Politik der Importsubstitution und Exportförderung bessere Ergebnisse zeitigt, als eine nur moderate Politik der Importsubstitution.[2831] In den vorgeschlagenen Phasenplänen zur Liberalisierung wird darauf beharrt, daß nicht nur QRs durch Zölle ersetzt werden, sondern daß die Zölle nicht nur abgesenkt, sondern auch uniformer bzw. undifferenzierter abgewendet werden sollten, immer kombiniert mit eine Wechselkursabwertung.[2832] Eine vollständige Abschaffung von QRs wird in dem Phasenmodell sehr wohl, nicht aber eine vollständige Liberalisierung bezüglich der Zölle vorgeschlagen.[2833]

Im großen und ganzen sind die Studien von Bhagwati (1978) und Krueger (1978) kein Vorbild für eine überzeugende Argumentation. Zwar sind die Autoren nicht dafür verantwortlich, daß die zugrundeliegenden Daten nur kurze Zeiträume handelpolitischer Reformen widerspiegelten. Dazu kommt die Schwierigkeit mit der Aussagekraft effektiver Wechselkurse für Importeure und

---

[2825] Frank et al. 1975: 54.

[2826] Krueger 1978: 282-283.

[2827] Kruger 1978: 44.

[2828] Kueger 1978: 37.

[2829] Krueger 1978: 40. Bestätigt für 1968 in dem die Hälfte des heimischen Outputs von QRs geschützt wird, von Westphal/Kim in Balassa et al. 1982: 221.

[2830] Coe 1991: 43-46.

[2831] Krueger in Bhagwati 1978: 214.

[2832] Bhagwati 1978: 56-59, 221.

[2833] Bhagwati 1978: 56-59, 221. Eine vollständige Liberalisierung wird auch schon früher nicht vorgeschlagen: "Compared to the policies of industrial protection followed by developing countries engaged in import substitution, the application of these guidelines would entail providing more favorable treatment to nontraditional primary commodities, reducing the amount of protection of manufactured products, and equalizing the incentives for manufactured goods sold in domestic and in export markets. Also, as a general rule, equal incentives would be provided to all branches of manufacturing other than infant industries, and additional protection to infant industries on a temporary basis." Balassa 1971: 187.

Exporteure, denn diese verraten zum Beispiel wenig über den Grad der Liberalisierung. Problematisch ist aber, wenn dieser unzureichenden Beweislage zum Trotz geschlossen wird, daß überzeugende empirische Anhaltspunkte für das Funktionieren einer exportorientierten und auch einer handelspolitisch liberalen Strategie gefunden werden konnten.

Diese Kritik bezieht sich weiterhin darauf, daß kontinuierlich in der Schwebe gehalten wird, wieweit die liberale Politik gehen soll, was mit optimaler Ressourcenallokation gemeint ist und welcher Grad an Liberalisierung und Orientierung an den Weltmärkten eigentlich für erforderlich gehalten wird. Daß hier potentiell eine extreme, dogmatisch ausgeprägte liberale Politik im neoklassischen Sinn gemeint sein könnte, wird daran deutlich, daß selbst moderat abweichende Politiken nur am Rande erwähnt werden. So wird auf Erziehungszölle kurz mit der Bemerkung eingegangen, daß diese nur dann sinnvoll einsetzbar sind, wenn auf schnelle Exporte geachtet wird.[2834] Zu den neoklassik-inkompatiblen Skalenökonomien wird bemerkt, daß aus deren Vorhandenheit klar folgen würde, daß die meisten Entwicklungsländer aufgrund ihrer kleinen Märkte für den Weltmarkt planen sollten.[2835] Daß eine extrem liberale Politik genauso überzeugend funktionieren würde, wie die ersten moderat liberalen Schritte, die in der Studie gezeigt werden, kann nicht bewiesen werden, wird aber nichtsdestotrotz angenommen.

Speziell angesichts der Massivität der schon damals unter IS-Politik etablierten Kapitalgütersektoren in einigen Entwicklungsländern ist weiterhin wenig überzeugend, wenn als Vorteil eines exportorientierten Politikpaketes angepriesen wird, daß dadurch die Kapitalintensität der heimischen Produktion wieder deutlich zurückgehen werde, denn dies kann mit schwerwiegenden Wohlfahrtseinbußen verbunden sein.[2836] Hier müßte zumindest diskutiert werden, ob und wie es möglich ist, diese Sektoren zumindest teilweise, vielleicht sogar unter Zollschutz und mit Subventionen, zu modernisieren.[2837]

Krueger (1997) verteidigt bis heute unter anderem auf diesen Studien basierend das gesamte neoklassisch- und Heckscher-Ohlin-liberale Politikpaket: Exportorientierung, Liberalisierung, Ausrichtung an die komparativen Vorteilen, Skepsis gegenüber staatlichen Eingriffen.[2838] Weiterhin wird in diesem Artikel Taiwan als Beispiel für eine rein liberale Politik erwähnt, dies wird hier weiter unten widerlegt.[2839] Wenn es bei Krueger (1997) um den Inhalt der eigenen Studie aus dem Jahre 1978 geht, wird die Formulierung insofern vorsichtiger, als dort vor allem gezeigt werde, daß extrem ausgerichtete IS-Politiken wohlfahrtsmindernd sind: Diese Studie "provided further systematic

[2834] Krueger 1978: 290.

[2835] Krueger 1978: 286-287.

[2836] Sinkende Kapitalintensität wird angestrebt und dies auch mit einem höherem Beschäftigungswachstum begründet. Dies steht schon im Widerspruch zum Hinweis auf die Wichtigkeit von Skalenökonomien. Krueger 1978: 252-253, 286.

[2837] Etwa durch eine Restrukturierung, mit oder ohne Einbeziehung ausländischer Investitionen, so etwa Lall 2000: 357.

[2838] Krueger 1997: 9-10, 17. BhagwatiSrinivasan (2002) verteidigen mit diesen Studien ("the best evidence") die Verbindung freier Handel, Wachstum und Armutsreduzierung. Bhagwati/Srinivasan 2002: 181.

[2839] Krueger 1997: 9-10, 17.

empirical evidence of the economic wastefulness and irrationality of the inner-oriented trade regimes."[2840]

4.4 Die Ländervergleichsstudie von Balassa

Mit einer modifizierten Untersuchungsmethode werden dieselben Fragen von Balassa et al. (1982) untersucht und genauer, in ausführlicheren Länderkapiteln, behandelt. Die Daten reichen diesmal bis 1973[2841], sodaß auch hier die Entwicklungspolitiken bis Anfang der achtziger Jahre nicht mehr einbezogen wurden, ebenso nicht Wirkungen von IS-Politiken, die erst Mitte der achtziger Jahre sichtbar wurden.

Von Balassa et al. (1982) wird in ähnlicher Weise thematisiert, inwiefern es gelingt, mit Exportanreizen gegen Importsubstitutionsanreize vorzugehen. Diese Herangehensweise prägt auch die nachfolgende Diskussion, besonders die Weltentwicklungsberichte der Weltbank (1987, 1991) die Exportorientierung als entwicklungsökonomische Strategie öffentlich bekannt machten.[2842]

In den Länderstudien von Balassa et al. (1982) bezüglich der Situation in den fünfziger bis Anfang der siebziger Jahre wird behauptet, daß durch Wechselkursabwertungen und Exportsubventionen in den asiatischen Ländern Korea und Taiwan, zumindest für die erfolgreichen Exportsektoren, keine Anti-Export-Anreize mehr bestanden haben.[2843] Diese Aussage stimmt zwar insofern, daß sich Korea und Taiwan nach der ersten 'leichten' Phase der Importsubstitution zu einer Politik der Exportorientierung entschlossen hatten. Diese Exportförderung setzten sie aber je nach Industrie unterschiedlich um, darunter mit Subventionen für den Aufbau bestimmter Industrien, wobei sie weiterhin Schutzbarrieren sowie Zölle einsetzen und somit Exportorientierung und Importsubstitution kombinieren. In Balassa et al. (1982) wird suggeriert, daß dies einen Übergang zum freien Handel war:

"Exporters enjoyed a free-trade regime in both Korea and Taiwan. They were free to choose between domestic and imported inputs; they were exempted from indirect taxes on their output and inputs; and they paid no duty on imported inputs."[2844]

Diese Aussage kann anhand des in Abschnitt 'F' rekonstruierten Automobilbeispiel bezweifelt werden, ebenso kann sie schon anhand der im selben Buch von Balassa et al. (1982) vorliegenden Länderstudie für Korea nicht aufrechterhalten werden. Denn dort liegen nicht nur unterschiedliche Intensitäten der Exportanreize vor (im Bereich der 'Zwischenprodukte II'), sondern es gibt bei dauerhaften

[2840] Krueger 1997: 9.
[2841] Balassa in Balassa et al. 1982: 38.
[2842] Weltentwicklungsbericht 1987: 89-128; Weltentwicklungsbericht 1991: 4-12, 37-49.
[2843] Westphal/Kim in Balassa et al. 1982: 241; Balassa in Balassa et al. 1982: 41.
[2844] Balassa in Balassa et al. 1982: 40.

Konsumprodukten, Maschinenbau und Automobilindustrie negative Exportanreize.[2845] Mehr dazu im Länderbeispiel Korea in Abschnitt 'G', Punkt 10. Für andere Länder werden allerdings überzeugendere Ergebnisse berechnet. In Argentinien, das eine ausgeprägte Politik der Importsubstitution verfolgte, sind für 70 von 82 Sektoren die effektiven Subventionsraten für heimischen Verkäufe höher als für Exporte, obwohl mit Exportanreizen versucht wird dagegen zu steuern.[2846]

Argentinien: Einige Informationen über dieses Land. Zwischen 1971 und 1980 wächst die verarbeitende Industrie in Argentinien jährlich nur um 0,9 %. Die Exporte verarbeiteter Produkte stiegen zwar durchschnittlich um 18,5 % an, dabei handelte es sich aber in den meisten Fällen um Rohstoffe und auf Rohstoffen basierende weiterverarbeitete Waren zum Beispiel Chemie- und Farbenprodukte. Der gesamte breite sonstige Industriebereich, von Automobilen, Haushaltswaren über Eisen- und Stahl zeigt zwar ebenso steigende Exportwerte, diese liegen aber wertmäßig teils niedrig, teils relativ hoch (zeigen dann aber keine steigenden Werte) und es ist keinerlei Bezug zwischen dem Wachstum der verarbeitenden Industrie und den Exporten erkennbar. Insofern spiegelten sich für Argentinien klare rohstoffbasierte komparative Vorteile wieder. Dagegen hat die Außenhandelspolitik bezüglich des Bereichs verarbeiteter Produkte weder in einigen Produktgruppen mit positiven Anreizen zu höheren Exporten geführt, noch konnte der Außenhandel einen positiven Einfluß auf die Wachstumsraten in der verarbeitenden Industrie ausüben. [2847] Es wird allgemein geschlossen, daß der Anti-Export-Bias bis 1976 noch intensiver wurde, danach gab es eine Episode der Liberalisierung, die allerdings 1981 rückgängig gemacht wurde.[2848] Stimmen diese Werte, benachteiligte eine solche Außenhandelspolitik Exporte und kann zur Erklärung der wenig zufriedenstellenden Export- und auch Wachstumsleistung Argentiniens herangezogen werden. Überzeugend ist, hier eine Veränderung der Politik zu fordern.

Leider werden in der Studie von Balassa et al. (1982) neben Argentinien, Korea, Taiwan nur noch Kolumbien, Israel und Singapur untersucht und einige für diese Fragestellung interessante Länder, speziell Brasilien und Indien, ausgeklammert. Für den Fall Brasilien, welches schon 1960 beginnt eine Politik der Exportförderung mit IS-Politiken zu kombinieren, gibt es (wie schon bei Krueger/Bhagwati) keine eigenständige Studie. Nichtsdestotrotz wird für dieses Land das Bestehen von Anti-Export-Anreizen behauptet. Eine Exportförderung wird erwähnt, die mit Steuererleichterungen, Rückerstattungen für Zölle, präferentieller Exportfinanzierung insgesamt Subventionen zwischen 8 % für Holzprodukte und 37 % für Bekleidung und Schuhe bzgl. des Exportwertes bereitstellt. Dies wird einem durchschnittlichen Zoll von 57 % gegenübergestellt und als Hinweis auf einen Anti-Export-Anreiz gewertet.[2849] Diese Aussagen sind nicht genau und ausführlich genug, um Überzeugungskraft reklamieren zu können. Weiterhin wird Brasilien vorgeworden, daß

[2845] Westphal/Kim in Balassa et al. 1982: 232, 241.
[2846] Balassa in Balassa et al. 1982: 40-42, 103.
[2847] Diese Thesen sämtlich in Teitel/Thoumi 1986: 474-477, 482-483.
[2848] Cavallo/Cottani 1991: 17-32.
[2849] Balassa in Balassa et al. 1982: 42.

Exporteure aufgrund der hohen Schutzbarrieren keine Wahl zwischen heimischen und ausländischen Produktionsinputs haben.[2850]

Wie dem auch sei: Balassa kommt zu weitgehenden Schlußfolgerungen. In seiner Zusammenfassung der Erkenntnisse nimmt er noch die 'X inefficiency'-These von Leibenstein dazu und erwähnt Kosten durch mangelnde Kapazitätsauslastung, geringe Skalenökonomien, Monopole und fehlenden Wettbewerb und die Verschiebung von Resourcen in Bereiche mit mangelnden komparativen Vorteilen. Dazu werden Gleichgewichtsmodelluntersuchungen angeführt, die zum Ergebnis kommen, daß freier Handel zu einer Verdopplung des Outputs führen würde, wenn die Ressourcen in Export- und nicht mehr in Importsubstitutionssektoren eingesetzt würden. Auch wenn an dieser Stelle die Vorteile einer moderaten Exportorientierung nicht in Frage gestellt werden - und es zudem klar ist, daß die extreme IS-Politik Argentiniens verfehlt ist - ist festzuhalten, daß auch Balassa et al. (1982) aus den in seinem Band vorliegenden Studien mehr schließt, als diese eigentlich zulassen, nämlich einen generellen Beweis einer weitgehend auf liberalen Konzepten basierende Wirtschafts- und Außenwirtschaftspolitik.[2851] Es ist deshalb hier nötig weitere Studien einzubeziehen.

4.5 Definitionsvarianten der Exportorientierung

Die theoretische Seite der Debatte ist von folgender Definition geprägt: Von Krueger (1978), Bhagwati (1978) und Balassa et al. (1982) wird vorgeschlagen, von einer ausgeglichenen Anreizpolitik zu sprechen, wenn die Anreize für Exporte und für Importsubstitution auf demselben Niveau gehalten werden:

"At that time, both decided to adopt outward oriented policies that provided broadly similar incentives both to exports and to import substitution."[2852]

Mit dieser Formulierung wird zuerst einmal betont, daß Exportanreize nicht weniger intensiv sein müssen als Anreize für die Importsubstitution, um Exportaktivitäten nicht zu behindern. Es müßte also nicht einmal eine Währung abgewertet werden, solange Exportsubventionen gegeben werden, die die Überbewertung der Währung bzw. eben die Importsubstitutionsanreize ausgleichen. Gemäß dieser Definition ist die Außenorientierung kompatibel mit einer Wirtschaftspolitik, die wenigstens partiell staatliche Modifikationen von Anreizen vorsieht.[2853]

Die oben gewählte Formulierung impliziert weiterhin, daß Exportanreize gleichartig ('broadly similar') angewendet werden. Dies kann so verstanden werden, daß bezüglich der Exportanreize nicht differenziert wird, also bestimmte Sektoren nicht speziell gefördert werden. Bei diesem vermeidlich

[2850] Balassa in Balassa et al. 1982: 42.
[2851] Balassa in Balassa et al. 1982: 49-52.
[2852] Balassa in Balassa et al. 1982: 40. Ähnlich Bhagwati 1978: 207-209.
[2853] Piazolo 1994: 83.

pedantisch anmutende Punkt geht es also um nicht weniger als um eine Ablehnung oder das Zulassen einer Politik die Marktversagen korrigiert bzw. einer interventionistischen Industriepolitik. In der späteren Definition von Exportorientierung der Weltbank (1987) im Weltentwicklungsbericht, wird die folgende Definition verwendet, in der sich, neben außenhandelspolitischer Neutralität, ebenso eine Forderung nach industriepolitischer Neutralität versteckt:

"Für analytische Zwecke lassen sich handelspolitische Strategien grob in zwei Gruppen einteilen, und zwar in außenorientierte und binnenorientierte Konzepte. Eine außenorientierte Strategie ist sowohl gegenüber der Produktion für den Binnen- oder Exportmarkt als auch gegenüber der Verwendung von Inlands- und Importgütern handels- und industriepolitisch neutral. (...) Da hierdurch der Außenhandel nicht behindert wird, nennt man diese neutrale Strategie häufig (eher unpassend) eine exportfördernde Strategie. Dagegen ist eine binnenorientierte Strategie dadurch gekennzeichnet, daß handels- und industriepolitische Anreize die Produktion für den Inlandsmarkt gegenüber der Herstellung von Exportgütern begünstigen. Dieser Ansatz ist bekannt als Strategie der Importsubstitution."[2854]

An diesen Ausführungen ist klar erkennbar, daß sich in dieser Frage um eine präzise Formulierung nicht herumgedrückt werden darf. Bei diesen Umschreibungen geht es um die wichtige Unterscheidung zwischen einer dogmatisch liberalen und einer moderat liberalen entwicklungsökonomischen Richtung, wobei erstere hier als 'Washington consensus' bezeichnet werden soll. Ebenso wird sichtbar: Die internationalen Finanzinstitutionen äußern sich in ihren Publikationen keineswegs durchgängig extrem liberal, sondern befinden sich in ihren Publikationen in einem Dialog mit einem moderat liberalen alter ego.

Typisch in dieser Hinsicht ist der bekannte Weltentwicklungsbericht (1987), der die Unterscheidung zwischen Exportorientierung und Importsubstitution einer breiten Öffentlichkeit bekannt machte. Einerseits finden sich dort mehrere Zitate, die eine extreme Liberalisierung fordern:

"Es liegt in der Logik einer Liberalisierung des Außenhandels, die Zölle soweit wie möglich zu senken. Solange der Durchschnittszoll von Null abweicht, bleibt ein Rest der Diskriminierung des Exports bestehen (es sei denn die Ausfuhren werden entsprechend subventioniert)."[2855]

"Einfuhrliberalisierung in Verbindung mit einer Abwertung der heimischen Währung anstelle eines durch Ausfuhrsubventionen neutralisierten Protektionismus."[2856]

"Angenommen aber, eine Schutzbedürftigkeit junger Industrien sei tatsächlich gegeben und eine staatliche Unterstützung sei deshalb in irgendeiner Form angebracht. Maßnahmen zur

[2854] Weltentwicklungsbericht 1987: 89.
[2855] Weltentwicklungsbericht 1987: 126.
[2856] Weltentwicklungsbericht 1987: 107.

Einfuhrbeschränkung sind aber kaum die geeignete Antwort. Eine Subventionierung an der Quelle eventueller externer Vorteile vermeidet die Kosten, die mit dem Schutz eines ganzen Industriezweiges vor Importkonkurrenz verbunden sind."[2857]

"Theoretisch gelingt eine Umorientierung von einer binnen- und einer außenorientierten Strategie am besten dadurch, daß man bestehende Handelsschranken beseitigt, die heimische Währung abwertet und die Allokation der Produktionsfaktoren dem Preismechanismus überläßt."[2858]

Andererseits fordert dieser Bericht trotz Exportorientierung keinen vollständigen Zollabbau, sondern nur einen Abbau mengenmäßiger Beschränkungen und eine Abkehr von einer extremen Politik der Importsubstitution:

"In der Praxis bedeutet die Außenorientierung jedoch nicht zwangsläufig, daß der Staat weniger eingreift. Einige Länder habe eine Außenorientierung vorgenommen, indem sie ihre Ausfuhren förderten und dadurch die für den Export nachteiligen Effekte von Einfuhrbeschränkungen teilweise neutralisierten, während sie ihre Einfuhrschranken nur langsam abbauten."[2859]

Auch weist die Weltbank (1987) darauf hin, daß Mittel zur Verfügung stehen müssen, um eine Exportausweitung zu ermöglichen und zudem wird Koreas HCI-Plan und seine Auslandsverschuldung zur Förderung von Exporten positiv erwähnt.[2860]

Die extreme, hier als dogmatisch liberal bezeichnete Version liberaler Argumente ist dabei identisch mit denen, die später, im Jahre 1990, als 'Washington Consensus' ausformuliert werden. Dort wird eine Liberalisierung des Handels und ein Verzicht auf staatliche Interventionen gefordert, dazu kommt die Forderung nach Privatisierung und einer Aufhebung der Beschränkungen von Kapitalmärkten mit der Begründung, daß so Wohlfahrt und Effizienz erreicht werden können. Ein Schwerpunkt dieses Ansatzes liegt auf der Handelspolitik.

Ausgehend von einem Artikel, der den "Washington consensus" verteidigt, von Krueger (1997), der hier stellvertretend für das Original von Williamson (1990, 1990a)[2861] und die Stellungnahmen anderer

---

[2857] Weltentwicklungsbericht 1987: 106.

[2858] Weltentwicklungsbericht 1987: 107 (Box).

[2859] Weltentwicklungsbericht 1987: 93.

[2860] Weltentwicklungsbericht 1985: 79.

[2861] Klar ist die enge Orientierung an den Stabilisierungsprogrammen für Lateinamerika in den achtziger Jahren. Der Originaltext differenziert zwischen 'fiscal deficits', 'public expenditure priorities', 'tax reform', 'interest rates', 'exchange rate', 'trade policy', 'foreign direct investment', 'privatization', 'deregulation', 'property rights'. In welche Richtung die Forderungen gehen, ist hinreichend bekannt, weniger bekannt ist, daß im Originaltext nicht selten eine weniger strenge Position eingenommen wird. So im Bereich der Handelspolitik, in der zwar festgehalten wird, daß freier Handel anzustreben ist, es werden aber drei Ausnahmen genannt, das Erziehungszollargument, zum Aufbau neuer Industrie unter Schutz von außen, es wird ein moderater (zwischen 10 und 20 prozentiger) genereller Zoll zur Diversifikation der Industrie als sinnvoll empfunden, weiterhin wird eine zeitlich gedehnte, sukzessive Liberalisierung als akzeptabel erachtet und damit eine Liberalisierung, die sich etwa allein an Zahlungsbilanzvariablen orientiert oder die sonstwie sehr schnell erfolgt nicht unbedingt als nötig erachtet. Williamson 1990: 8-17.

Autoren[2862] erwähnt wird, können folgende Elemente eines solchen wirtschaftspolitischen Reformprogramms aufgezählt werden, das geläufig unter diesen Namen fällt.[2863] Typisch ist, daß sich unter anderem auf außenhandelpolitische Maßnahmen konzentriert wird und mit Rekurs auf eine Effizienzbegründung nur ein kleine Anzahl Maßnahmen zugelassen wird.[2864] Begonnen wird mit einer Abwertung der Währung, mit dem Ziel, daß einheitliche Anreize für Importe und Exporte entstehen. Dazu kommt dann der Abbau des Zollschutzes und anderer Handelshemmnisse, ein uniformer Zolltarif, um es Interessengruppen unmöglich zu machen ihre Industrien weiter zu schützen und eine Liberalisierung des Zahlungsverkehrs sowie sowenig staatliche Interventionen wie möglich.

Von diesem durch diese Elemente induzierten Wechsel zu einer exportorientierten Handelspolitik wird von Krueger (1997) erwartet, daß die Selektion der Wirtschaftstätigkeit gemäß der Weltmarktpreise und anhand der komparativen Vorteile erfolgt, wobei dies gleichbedeutend damit ist, daß die Exportsektoren nicht mehr benachteiligt werden. Zwar wird die extreme Heckscher-Ohlin Implikation, daß Entwicklungsländer nur arbeitsintensive Wirtschaftssektoren aufbauen sollten, vermieden, indem argumentiert wird, daß die komparativen Vorteile derer, je nach erreichter Entwicklungsstufe und Kapitalintensität nicht nur bei arbeitsintensiven landwirtschaftlichen Produkten, sondern auch bei arbeitsintensiven verarbeiteten Produkten mit teilweise höherem Kapitaleinsatz lägen, nicht aber bei kapitalintensiven Wirtschaftszweigen. Anstelle eines Zollschutzes für neu aufzubauende Industrien, sollte, wenn überhaupt, eine Subvention treten und dieses Argument sollte nicht weiter dazu benutzt werden, um eine Strategie der Importsubstitution zu begründen.[2865] Schließlich wird festgestellt, daß die Strategie der Importsubstitution gescheitert sei, wobei aber nur extreme wirtschaftstheoretische Modelle und offensichtlich erfolglose empirisch vorliegende Ausformungen der Importsubstitutionspolitik als Beispiele zugrundegelegt werden. In der ökonomischen Theorie solle ein "consensus on the principle of comparative advantage" und "free trade" leitend sein.[2866] Weiterhin gehöre zu diesem Paket Privatisierung, eine makroökonomische Politik, die zu einer möglichst

---

[2862] Viele dieser Politikelemente sind bereits von Krueger (1978) vertreten worden und auch in den damaligen Weltbank Publikationen. Anzumerken ist, daß in dieser Zeit die staatliche Förderung exportorientierter Konzerne selbstverständlich ist und auch eine klare Liste von Produktbereichen diskutiert wird, die von Exportinteresse für Entwicklungsländer sind, aber vielfach auf protektionistische Maßnahmen seitens der Industrieländer treffen. Vgl. World Development Report 1978: 56-58, 27-29. Dieser Denkrichtung, die nicht auf die oben erwähnten Punkte reduziert werden kann und die zudem unterschiedliche Schwerpunkte setzt, richtet sich damals gegen die strukturalistische Entwicklungsökonomie, gegen Befürworter von Planung und 'big push'-Industrialisierung und gegen den Exportpessimismus. Diese Theorierichtung kann nach Toye (1987) auf Harry Johnson zurückgeführt werden, der nach dem Zweiten Weltkrieg die Chicago-Schule begründet und beeinflußt hat.

[2863] Daß diese Konzepte nicht ihre Aktualität eingebüßt haben, wird auch daran deutlich, daß dieser Artikel beim 109ten Jahrestreffen der American Economic Association, als 'Presidential Address' gehalten wurde. Krueger 1997: 10.

[2864] Dies gilt zum Beispiel für die Theorie Cordens 1971; 1974. Oder für aktuelle liberale Ansätze, statt vieler Krueger 1997. Siehe für eine kritische Perspektive auf den 'Washington Consensus' aus der Sicht der UNCTAD sowie lateinamerikanischer 'Think tanks', Gore (2002). Hier wird auf die Spielräume der einzelnen Länder abgestellt, die sich gemäß ihren eigenen Bedürfnissen durch "strategic integration" in den Weltmarkt einfügen, wobei sie ihre Geschwindigkeit des Zollabbaus selbst bestimmen und es weiterhin möglich sein sollten, daß heimische Unternehmen unter Zollschutz Produktionskapazitäten aufbauen. Gore 2000: 796-797.

[2865] Krueger 1997: 1, 11. Sogar Anne O. Krueger gibt aber zu, daß es Argumente für einen vereinzelten Zollschutz für neu aufzubauende Industrie gibt und daß der Staat womöglich erfolgreiche einzelne Industrien aufbauen kann und daß dieser Punkt in der Entwicklungsökonomie noch nicht vollständig geklärt ist. Krueger 1997: 1.

[2866] Krueger 1997: 10-11.

niedrigen Inflationsrate führt, die Abwesenheit staatlicher Eingriffe, Steuersenkungen sowie ein Interesse an ausländischen Investitionen.[2867]

Selbst wenn dem 'Washington Consensus' noch Spielräume unterstellt werden, ist es unübersehbar, daß durch die Erwähnung sehr niedriger und uniform angelegter Zöllen ein Verzicht auf selektive Schutzpolitiken und, eng damit verbunden, ein weitgehender Verzicht auf Industriepolitik im Raum steht. Vorgeschrieben wird somit der Verzicht darauf, während der Entwicklung eines Landes komparative Vorteile zu schaffen, stattdessen solle man sich passiv nach bestehenden komparativen Vorteilen richten. Selbst für Afrika, in dem Industrien über sehr geringe technologische Fähigkeiten verfügen, wird es als "top priority" angesehen, den Wettbewerb durch Deregulierung, Privatisierung und schließlich durch eine "low and completely uniform tariff structure" zu stärken.[2868]

Angesichts dieser Vorgaben wird jedenfalls weiter unten untersucht, ob eine Politik der Exportorientierung nicht auch anders, nämlich moderater liberal, angelegt sein kann und schließlich wird es darum gehen, ob eine solche Politik für Afrika erfolgversprechend ist.

5. Exportorientierung in dogmatisch liberaler Form

Um diese Fragen weiter zu verfolgen, soll kritisch auf ein weiteres ländervergleichendes Projekt zu diesen Thema eingegangen werden, welches von der Weltbank in den achtziger Jahren durchgeführt wurde, unter der Leitung von Michael Michaely (Für die Zusammenfassung der Ergebnisse siehe: Michaely et al. 1991; Papageorgiou et al. 1991; Dean et al. 1994; die hier zugrundeliegenden Länderstudien sind: Indonesien Pitt 1991; Philippinen Shepherd/Alburo 1991; Korea Kim 1991; Türkei Baysan/Blitzer 1991; Brasilien Coes 1991; Argentinien Cavallo/Cottani 1991; Chile Hachette/De la Cuadra 1991).[2869] Weitere, zu diesem Thema vorliegende Studien stützen sich nicht auf Länderuntersuchungen, sondern nutzen komplexe Gleichgewichtssimulationen und werden hier ausgeklammert.[2870] Allein schon aufgrund der eingeschränkten Zeitperioden der früheren Studien erscheint es sinnvoll, noch einmal genauer die Vorteile der Exportorientierung zu untersuchen.

Überraschenderweise beginnt das Vorwort der Zusammenfassung von Michaely et al. (1991) mit der folgenden Feststellung:

[2867] Stiglitz 2002: 92.

[2868] World Bank 1994: 9, 12.

[2869] Die Studien werden begonnen im Jahre 1984 und reichen von ihrer Datenlage teils bis in die Mitte der achtziger Jahre, also weiter als die vorher erwähnten Studien. Zu den Zusammenfassungen kommen weitere ausführliche Länderstudien für die folgenden Länder, die nicht sämtlich oben erwähnt wurden: Vol. I: Argentinien, Chile, Uruguay; Vol. II: Korea, Philippinen, Singapur; Vol. III: Israel, Jugoslawien; Vol. IV, Brasilien, Kolumbien, Peru; Vol. V: Indonesien, Pakistan, Sri Lanka; Vol. VI: Neuseeland, Spanien, Türkei. Vol. VII.

[2870] Siehe etwa Goldin et al. 1993.

"The benefits of open trading have by now been sufficiently demonstrated and described by economic historians and analysts. In this study, we take them for granted and turn our minds to the 'whether' and the 'how'."[2871]

Dazu kommt, daß die Zusammenfassung der Ergebnisse vor allem darauf ausgerichtet ist, die episodenartig angelegten Strukturanpassungsprogramme des Internationalen Währungsfonds zu bewerten. Es geht folglich nicht um eine langfristige Einschätzung des Erfolgs bestimmter Entwicklungsstrategien. In der Terminologie des IWF geht es um 'timing' und 'sequencing' der Strukturanpassungsprogramme. Faktisch sind die untersuchten Liberalisierungsepisoden identisch mit den Zeiträumen, in denen die Strukturanpassungsprogramme wirksam waren.

Die erste Schwierigkeit, die dadurch für die Aussagekraft diese Studien einschließlich der Länderstudien aufgeworfen wird, ist, daß sich die Strukturanpassungsprogramme des Internationalen Währungsfonds nicht auf eine Liberalisierung beschränken. Neben einer Wechselkursabwertung und einer Liberalisierung, die durchaus in das Konzept einer exportorientierten Außenhandelspolitik passen, wird weiterhin eine inflationsbekämpfende Fiskalpolitik d.h. eine Hochzinspolitik zur Einschränkung der umlaufenden Geldmenge eingefordert, dazu kommt der Abbau von Haushaltsdefiziten, die Umschichtung bestehender Auslandsschulden und die Aufnahme neuer Kredite.[2872] Die Programme haben somit eine eigenständige Wirkung, die mal mehr und mal weniger entwicklungsfördernd einzuschätzen sind. Somit sei hier auch auf die relevante Literatur zur Einschätzung der IWF-Programme verwiesen.[2873] In ihren Zusammenfassungen der Länderstudien halten sich die Autoren an Fragen, die mit der Umsetzung der IWF-Programme verbunden sind, unter anderem, wie schnell und wie deutlich eine Liberalisierung sein muß, damit sie aufrechterhalten werden kann.

Die Ergebnisse in Michaely et al. (1991) bestätigen die IWF-Politik ohne jegliche Abstriche: Neben der bekannten Schlußfolgerung, daß eine allzu extreme IS-Politik wachstumsmindernd sein kann, wird unter anderem postuliert, daß "[s]trong liberalization episodes are associated with higher increases in the rate of GDP growth than weak episodes" sowie "[s]trong liberalization attempts have a much greater impact on growth in countries that have had severely restricted trade regimes than in countries that had a moderat regime" und "[c]ountries with sustained liberalization episodes contribute experienced higher post-liberalization rates of GDP growth than in countries which have had moderate regimes" und "[l]iberalization has led, on average, to a significant improvement in export performance"[2874]

[2871] Vorwort der drei Herausgeber Michaely et al. 1991: vii.

[2872] Papageorgiou et al. 1991: 9.

[2873] Siehe die von seiten des IWF herausgegebenen empirischen Untersuchungen der Auswirkungen der Strukturanpassungsprogramme: Schadler et al. 1993; Schadler et al. 1995; Schadler et al. 1995a; Sharer et al. 1998. Unabhängig: Gerster 1982; Taylor 1988; Killick 1995; Bird 1995. Grundlegend bezüglich der völkerrechtlichen Aspekte des IMF: Denters 1996.

[2874] Kessidis in Michaely et al. 1991: 303.

Kurzum: Als empirisch abgesichert wird präsentiert, daß eine schnelle und deutliche Liberalisierung ohne spätere Modifikationen die beste Politik für wirtschaftliches Wachstum ist. Es sollte bei der Umsetzung der Programme auch nicht abgewartet werden, bis sich die Währungsreserven oder Exporte erholen.[2875]

Erst in zweiter Linie wird als empirisch abgesichert dargestellt, daß eine nicht näher spezifizierte Abkehr von der Importsubstitutionspolitik und eine Liberalisierung im Sinne des Zollabbaus zu mehr Wohlstand führt. Bemerkenswert ist das Selbstbewußtsein der Autoren der Zusammenfassung: Die zugrundeliegenden Länderstudien seien zwar wichtig, aber nur die Zusammenfassung ermögliche eine empirische Erarbeitung von, "general principles", die für viele Länder gelten.[2876] Die Ergebnisse seien zudem fast sämtlich durch eine ökonometrische Analyse gestützt.[2877]

Michaely et al. (1991) bewerten somit nicht nur generell die Wohlfahrtsauswirkungen der Liberalisierungspolitik, sondern gehen soweit, normativ wirtschaftswissenschaftlich bewerten zu wollen, welche Art und Weise der Umsetzung von Liberalisierungspolitik und Entwicklungspolitik generell wünschenswert ist. Sieht man in die Details der Erfahrungen der Länder mit den Liberalisierungsepisoden, werden aber differenzierte Sachverhalte deutlich, die solche Schlußfolgerungen weniger überzeugend erscheinen lassen:

So wird in bezug auf Korea (ähnlich für Neuseeland) festgestellt, daß es zwei Perioden einer schwachen, sukzessive zunehmenden Liberalisierung gab, die also solche dennoch aufrechterhalten werden konnte, dies spricht gegen die These, daß nur eine extreme Liberalisierung aufrechterhalten werden kann und zum Erfolg führt.[2878] Der Autor der Länderstudie über Korea spricht sich offen dagegen aus, daß es in bezug auf die Art und Weise der Liberalisierung allgemein gültige Gesetze geben kann und folgert, daß diese aufgrund der unterschiedlichen Situation der Länder immer anders erfolgen müsse.[2879] In Peru fand eine schnelle und deutliche Liberalisierung statt, die rückgängig gemacht wurde.[2880] Weiterhin ist in fast sämtlichen Ländern, die ein sehr restriktives Außenhandelsregime hatten, das erste Liberalisierungspaket gescheitert.[2881] In Pakistan, den Philippinen, Portugal und Spanien wurden die Liberalisierungspakete partiell aufrechterhalten.[2882] Streicht man Portugal und Spanien aufgrund der besonderen Umstände in Europa als Sonderfälle weg, bleiben nur Pakistan und Philippinen als partiell erfolgreiche Liberalisierer. Die Länder, die eine schnelle und starke Liberalisierung vorgenommen und aufrechterhalten haben, sind Singapur, Israel,

[2875] Michaely et al. 1991: 279.
[2876] Michaely et al. 1991: 1, 6, 8-9.
[2877] Michaely et al. 1991: 9.
[2878] Michaely et al. 1991: 36.
[2879] Kim 1991: 125-129.
[2880] Michaely et al. 1991: 36.
[2881] Michaely et al. 1991: 40.
[2882] Michaely et al. 1991: 36.

Chile, Sri Lanka, Uruguay, Türkei, Indonesien.[2883] Singapur und Israel sind in dieser Liste wiederum Sonderfälle, Singapur aufgrund extrem hoher Direktinvestitionen.[2884] Pakistan und Sri Lanka müssen hier ausgeklammert bleiben. Mehr Information sollen hier zuerst einmal zur Türkei und zu Indonesien und weiter unten noch zu Brasilien, Chile, Korea und noch einmal Indonesien, Philippinen und Argentinien geliefert werden, um die Qualität der Schlußfolgerungen und der Länderstudien von Michaely et al. (1991) besser bewerten zu können:

Türkei: Im Falle der Türkei trifft es, einer partiellen Einschränkung zum Trotz, zu, wenn hier ein Erfolg der Exportorientierung und zusätzlich der Liberalisierung festgestellt wird. Dies folgt allerdings nicht aus der bei Michaely et al. (1991) zugrundeliegenden Länderstudie von Baysan/Blitzer (1991), die bis 1985 zwar eine deutlich wahrnehmbare Liberalisierung, nicht aber den vollständigen Abbau von Zollschutz nachzeichnen konnte und skeptisch bezüglich der längerfristigen Aufrechterhaltung dieses Liberalisierungsschrittes war. Schon in bezug auf diese Studie kann aber immerhin von einer graduellen Liberalisierung gesprochen werden. Diese Liberalisierung konnte tatsächlich aufrechterhalten werden und mündete in einem teils geringen, teils gering-moderaten Zollschutz im Jahre 1990. Der Türkei gelang es in diesem Zeitraum, unter Nutzung einer Wechselkursabwertung sowie durch Exportsubventionen seine Exporte stark auszuweiten (Exportsteigerungsraten 1980 bis 1985: 19,6 %; 1985 bis 1990: 11,8 %). Die Exporte konzentrieren sich allerdings zunehmend wieder auf arbeitsintensive Waren und der Grad der Diversifizierung geht zurück. Weiterhin ist bemerkenswert, daß in den gesamten achtziger Jahren keine deutliche Reaktion hinsichtlich einer Ausweitung der Investitionen vorlag, sodaß die Exportreaktion vor allem auf der während der IS-Zeit aufgebauten Industrie basierte. Im Jahre 1980 lag die Türkei bezüglich der Größe ihres verarbeitenden Sektors an fünfter Stelle, nach Brasilien, Mexiko, Indien und Korea.[2885] Die Exporte lagen 1970 bei US$ 588 Mill., im Jahre 1975 bei US$ 1401 Mill., im Jahre 1980 bei US$ 2910 Mill., im Jahre 1985 bei US$ 8255 Mill., im Jahre 1990 bei US$ 13026 Mill. und im Jahre 1993 bei US$ 15610 Mill..[2886] Insgesamt ist die Türkei somit als Beispiel für den Erfolg von Exportorientierung und Liberalisierung

[2883] Michaely et al. 1991: 35.

[2884] Siehe: **Tabelle 37** und **Tabelle 50**.

[2885] In der Türkei lag in den siebziger Jahren sogar eine Verstärkung der IS-Anreize und der Schutzpolitik vor. Dies wird in der Studie über die Türkei deutlich herausgearbeitet. Von 1980 an erfolgte dann im Rahmen eines IWF-Strukturanpassungsprogramms eine Liberalisierung, die auch unter der zivilen Regierung ab 1984 weiter aufrechterhalten werden konnte. Diese Liberalisierung sah zunächst einmal nur eine Abschaffung der Importlizensierung bzw. QRs vor. Als Kompensation für die Abschaffung des fast vollständiges Schutzes, etwa im Bereich Haushaltswaren, wurden die Zölle erhöht. Insgesamt lag aber sicher ein Übergang zu einem eher auf Preisen basierten System vor. Baysan/Blitzer 1991: 318. Im Verlauf der achtziger Jahre erfolgte dann eine graduell fortschreitenden Liberalisierung, mit durchschnittlichen, angewandten nominalen Zöllen von 17,8 % im Jahre 1985 (bei effektiven Zöllen von 23,8 %), die 1989 auf 8,7 % bzw. 11,3 % abfallen, aber mit einem weiterhin aufrechterhaltenem höheren Schutzniveau für Zwischenprodukte und Investitionsgüter, darunter Haushaltswaren, Metallprodukte, Transportausrüstung, Maschinen und Elektronik. Begleitet wurde die Liberalisierung mit Exportanreizen bzw. -subventionen. Die türkischen Exporte stiegen von 1980 US$ 2,6 Mrd. auf US$ 11,7 Mrd. 1988 und richteten sich immer mehr in Richtung arbeitsintensiver Waren, Lebensmittel, Textilien- und Bekleidung aus. Dazu kommen Eisen- und Stahlprodukte und Industriechemikalien. Die Exporterfolge zu Beginn der achtziger Jahre sind vor allem auf die Nachfrage aus dem mittleren Osten zurückzuführen und konnten nicht aufrechterhalten werden. Der Diversifizierungsgrad ging in dieser Zeit zurück. Celasun 1994: 468-481. Zur fehlenden Reaktion seitens der Investitionen auf die Liberalisierung siehe Aricanli/Rodrik 1990: 1348. Siehe zu der Einschätzung der Industrialisierung unter IS als Basis des Exporterfolgs Senses 1989: 27.

[2886] f.o.b. UNCTAD 1994: 250.

zu bewerten, dieser Erfolg beruht aber immerhin teilweise auf einer bestehenden Industriestruktur. Sichtbar werden auch die tiefgreifenden Effekte dieser Politiken, eben die Reorientierung auf arbeitsintensive Exporte.

Indonesien: Für Indonesien stimmt die oben aufgestellte These einer starken Liberalisierung nicht, weil, trotz Liberalisierung ab 1966, weiterhin ein deutlich wahrnehmbarer Zollschutz vorhanden war. Zwar hat sich die Liberalisierung positiv auf das Exportwachstum ausgewirkt, wesentlich dazu beigetragen hat aber der Ölexport und daß vorher geschmuggelte Waren nun offiziell deklariert wurden. Weiterhin expandierten damals einige Industrien über den Export, andere wuchsen aufgrund der Importsubstitutionsanreize mittels des heimischen Marktes. Es wird festgestellt, daß der Schutz unter Nutzung diverser Instrumenten, darunter vorgegebener Importpreisen, zwischen 1971 und 1978 sogar wieder zunahm.[2887] Zölle für Produktionsinputs wurden allerdings abgesenkt. Im Jahre 1978 wurden neben einer Abwertung Exportsubventionen eingeführt.[2888] Das Exportwachstum sah wie folgt aus: 1970-1980: 35,3 %, 1980-1985: -0,3 %, 1985-1990: 8,0 %. Der Wert der Exporte lag 1970 bei US$ 1,1 Mrd.; 1980 bei US$ 21,9 Mrd., 1990 bei US$ 25,6 Mrd., 1997 bei US$ 53,5 Mrd..[2889] Noch 1980 lag Indonesien hinsichtlich der Exporte vor Korea, später nicht mehr. Wird Indonesien, der hohen Zölle zum Trotz, als ein Beispiel für Exportorientierung und Liberalisierung genutzt[2890], ist es erstaunlich, daß ein Land, trotz relativ hoher Zölle hohe Exportwachstumsraten aufweisen kann. Weiterhin bemerkenswert ist, welche extreme Spezialisierung auf komparative Vorteile vorliegt: Noch 1985 sind 90 % der Exporte rohstoffbasierte Produkte, Nahrungsmittel, Tee, Kaffee, Tabak, Pflanzenöle und Fette sowie Erdöl und Erdölprodukte. Durch ausländische Investitionen in den Bereichen Textil, Bekleidung, Schuhe stieg deren Anteil an den Exporten bis 1997 auf 43 % an. Möglicherweise durch staatliche Industriepolitik in den achtziger Jahren aufgebaute Schwerindustrien können immerhin einen Anteil von 16 % daran erreichen.[2891] Inwiefern dies als Erfolg gedeutet werden könnte, kann hier nicht letztendlich geklärt werden. Noch heute kommen 10 Waren für 80 % der Exporteinnahmen auf.[2892] Als Fazit wird von Dhanani (2000) gezogen, daß eine progressive Liberalisierung zwar nicht negativ wirken muß, prekär sind aber für Indonesien die hohen Importe, die teils von den Lohnveredelungsunternehmen (auch von der Ölindustrie) benötigt werden, um Exportwaren zu produzieren. Diese können angesichts fallender Öl- und Textil- bzw.

[2887] Im Vergleich zu anderen Ländern lag der Zollschutz Indonesiens im hohen Bereich: **Tabelle 190**. Für 1984 wurde in Indonesien ein ungewichteter durchschnittlicher Meistbegünstigungszoll von 37 % erhoben, dazu kommen Zusatzgebühren. Im Jahre 1994 lag dieser Wert bei 20 %. Dabei lagen 16.406 Zollpositionen unter 30 %. Aber 34.940 Zollpositionen lagen zwischen 30 und 50 %. Es wird geschlossen: "Notwithstanding these improvements in Indonesia's trade regime, licensing, tariffs and surcharges still continue to be major obstacles to imports. Some third of agricultural and manufacturing production is still protected by a complex and comprehensive import licensing regime, often involving State-trading monopolies and quotas. In addition, tariffs, inclusive of surcharges, remain relatively high on some products, with peaks up to 275 % applying to motor vehicles. Moreover, the tariff structure remains dogged with substantial inter-sectoral variation in duty rates across products, encompassing a high degree of tariff escalation." Trade Policy Review Indonesia 1995: 49, 51, 53.

[2888] Siehe dazu Pitt 1991: 78-159.

[2889] Werte f.o.b. UNCTAD 1994: 6. Für 1997: Siehe Dhanani 2000: 175. Siehe **Tabelle 63**.

[2890] Trotz der vielen Importbarrieren stiegen immerhin die Importe zwischen 1985-1990 um 15,6 % im Durchschnitt jährlich an, die Exporte nur um 8,0 %. Werte: Exporte 1990 US$ 25,6 Mrd., Import US$ 21,8 Mrd. (Exporte f.o.b., Importe c.i.f.). UNCTAD 1994: 6-7, 18-19.

[2891] Dhanani 2000: 175.

[2892] Leider ohne nähere Beschreibung: Dhanani 2000: 4.

Bekleidungspreise immer schwerer ohne Zahlungsbilanzdefizite finanziert werden. Marktversagen ist insofern sichtbar, als die technologischen Fähigkeiten und die Vernetzung und Spezialisierung der indonesischen Wirtschaft allzu gering ausgeprägt ist, sodaß nur wenige der benötigten Inputs selbst bereitgestellt werden können. Dies könnte eine vorsichtige und weise staatliche Industriepolitik rechtfertigen.[2893]

Ein weiterer Kritikpunkt zu Michaely et al. (1991): Wiewohl ein Ländervergleich denkbar wäre, weil ein Index der Liberalisierung (von 1 bis 20) konstruiert wird, weist dieser Index aufgrund seiner subjektiven Konstruktion durch die Autoren nur eine eingeschränkte Vergleichbarkeit auf. Letztendlich werden die Indizes nicht zu einem Ländervergleich genutzt, sondern es werden, wenn es um mathematische Überprüfung bestimmter Thesen im Ländervergleich geht, Ersatzvariablen konstruiert, die problematisch sein können, weil die Einstufung einiger Länder kontrovers ist (z.B. wird Korea generell als moderat liberal eingestuft).[2894] Die statistische Überprüfung, die als Beweis sämtlicher der obengenannten Thesen bezüglich der Strukturanpassungsepisoden angeführt wird, ist einem simplen Kritikpunkt ausgesetzt: Erstaunlicherweise werden die folgenden Länder als Entwicklungsländer eingeordnet: Spanien, Griechenland, Portugal, Israel und Neuseeland (immerhin 5 von 19 Ländern).[2895]

Wie sieht es um die Qualität der Länderstudien des Michaely et al. (1991) Buchprojekts in bezug auf die hier verfolgten Fragen aus? Die Länderstudien untersuchen nicht konsequent der Frage nach der Rolle des Staates und untersuchen somit nicht sämtliche Dimensionen staatlicher Anreizpolitik. Industriepolitik wird nicht thematisiert. Die übergreifende Frage nach der Wirkung von Importsubstitution und Exportorientierung wird indirekt, vermittels der Frage nach der Intensität der Exportanreize thematisiert. Die Frage nach der Wirksamkeit der Exportanreize kann aber nur dann richtig eingeschätzt werden, wenn die Wirksamkeit anderer Faktoren, darunter die Industriepolitik, ebenso untersucht wird oder in diese Exporteinreize eingerechnet wird. Dies sehen die 'terms of reference' für diese Studien eigentlich auch vor, die auch die Frage nach industriepolitischen

---

[2893] Von US$ 13 Mrd. Öleinnahmen werden US$ 9 Mrd. für importierte Ölprodukte und Dienstleistungen bzgl. Öl ausgegeben. Dhanani 2000: 33. In dieser Arbeit wird es generell als positiv angesehen, wenn Importe von Inputs relativ frei erfolgen können, wiewohl am Beispiel von Korea noch gezeigt wird, daß auch diesbezüglich Maßnahmen für die Industrie tragbar sind, wenn diese Inputs teilweise durch eine selektive Importsubstitutionspolitik durch heimische Teile ersetzt werden. In Indonesien liegt Marktversagen im hier thematisierten Sinne vor, weil offenbar zu wenig Investitionen in Firmen erfolgen, die auf dem heimischen Markt Inputgüter produzieren. Dies führt auf breiter Ebene zu hohen Importanteilen. So im Chemiebereich 43 %, Maschinen 53 %, Automobile 56 %, elektrische Güter 70 %, Textilien, Bekleidung, Leder 40-43 % und Schuhe 56 %. Natürlich sind dies teilweise Werte, die für Lohnveredelungs- bzw. Montageindustrien typisch sind. Gleichzeitig deutet dies aber darauf hin, daß nur geringe bis mittlere technologische Fähigkeiten vorliegen, wenig F&E betrieben wird und bestimmte, durchaus in die Industriestruktur einfügbare Investitionen fehlen. Um hier eine Verbreiterung und Vertiefung industrieller Fähigkeiten zu erreichen, müßten bestehende Defizite im F&E Bereich angegangen werden und es könnte versucht werden kapitalkräftige, mittelgroße bis große private Unternehmen zu schaffen. Bisher gibt es sehr viele kleine Unternehmen. Kurzum: vorsichtige und selektive Maßnahmen des Staates, in enger Zusammenarbeit mit dem privaten Sektor, könnten die Situation bzw. die Wohlfahrtserzeugung in der indonesischen Wirtschaft verbessern. Dhanani 2000: 2-23.

[2894] Kessides in Michaely et al. 1991: 41, 302; Edwards 1993a: 1367.

[2895] Neuseeland wird aufgrund seiner Wirtschaftspolitik, also IS-Politik und dann Liberalisierung, in die Studie miteinbezogen. Siehe Fußnote 3 in: Michaely et al. 1991: 8.

Strategien stellen: "It is desirable to treat productive activities during the process of trade liberalization uniformly or differentially."[2896]

Dazu die folgenden Kommentare zu den Länderstudien:

Brasilien: Die Studie über Brasilien von Coes (1991) konzentriert sich nur auf die Liberalisierungsepisode von 1964 bis 1976 und untersucht die Industriepolitik des brasilianischen Staates, welche über direkte Subventionen und staatliche Konzerne erfolgte, nicht. Lobend erwähnt werden die hohen Outputsteigerungen, die in dieser Zeit erreicht wurden und in bezug auf die als wirksam anerkannte Exportförderung wird nur sehr allgemein geschlossen, daß diese "may have created new distortions" und "little attention was given to the allocative efficiency of the export promotion program."[2897]

Chile: Für Chile wird von Hachette/De la Cuadra (1991) eine konsequente Liberalisierung beschrieben, die einige überraschende interventionistische Details aufweist, die von diesen Autoren heruntergespielt werden, denn Chile ist eigentlich als das Musterbeispiel einer liberalen Politik bekannt. Die Relevanz dieser Details läßt sich anhand weiterer Literatur bestätigen. Im Jahre 1979 bestand ein uniform bzw. durchgängig angewandter Zoll von 10 %, der 1984 auf 35 % erhöht wurde, dann im Jahre 1985 auf 25 % absank, seit 1988 15 % betrug und schließlich seit 1991 auf dem Niveau von 11 % liegt.[2898] Ausnahme ist der Automobilbereich, mit Zöllen von 20 % plus Steuern von 10 % (1987), die danach allerdings wieder vermindert werden.[2899] Weiterhin befinden sich die für die Exporte wichtigen Kupferminen in staatlicher Hand.[2900] Ebenso bemerkenswert ist, daß sich die Ausrichtung komparativer Vorteile nicht nur auf liberale Art und Weise ergibt. Dies wird am Rande von Hachette/De la Cuadra (1991) thematisiert, wobei aber der Eindruck vermittelt wird, daß diese interventionistischen Maßnahmen bereits abgeschafft worden sind.[2901] Es geht darum, daß im Agrarbereich zwischen 1980 und 1984, neben subventionierten Krediten, ein Preisstabilisierungsmechanismus sowie ein Preisbandsystem eingeführt wurde, um vor Preisbewegungen auf dem Weltmarkt zu schützen.[2902] Nach anderen Informationen wurde es 1985 eingeführt.[2903] Bestand hat das Preisbandsystem bis heute, einzig wurde durch eine diesbezüglichen WTO Streitbeilegungsfall jetzt eine Vorkehrung geschaffen, daß die variablen Zöllen, die den Binnenmarkt vor Preisbewegungen auf dem Weltmarkt schützt sollen, nicht mehr, wie zuvor, deutlich über die gebundenen WTO Zölle hinausgehen dürfen. [2904] Das Preisbandsystem galt und gilt somit

[2896] Editors' Preface, welches den Forschungsplan und die Fragen beschreibt, zum Beispiel in Kim 1991: x.
[2897] Coe 1991: 117.
[2898] Hachette/De la Cuadra 1991: 266-271; Trade Policy Review Chile 1993: 43.
[2899] Hachette/De la Cuadra 1991: 295.
[2900] Trade Policy Review Chile 1993: 52.
[2901] Hachette/De la Cuadra 1991: 265.
[2902] Dieses Preisbandsystem galt jedoch noch 1993 für Speiseöle, Zucker, Weizen, Weizenmehl. Weiterhin gibt es, sehr wenige, saisongebundene Agrarzölle. Trade Policy Review Chile 1993: 47.
[2903] Trade Policy Review Chile 2003: 35-36.
[2904] Trade Policy Review Chile 2003: 35-36.

noch für Weizen, Weizenmehl, Speiseöl, Zucker, daneben gab es temporär Mindestimportpreise für Milchpulver, Zucker, Reis, Weizenmehl und Mais. Dies hat sicher mit dazu beigetragen, daß es der chilenischen Landwirtschaft besser ergangen ist: Für Weizen liegen Ertragssteigerungen von 136,3 % vor, für die Zeitperiode von 1959-1961 bis 1988-1990 (tonnes per ha).[2905] Ab 1985 kommt es zu einer Steigerung der Weizenproduktion von 1,1 Mill. t (1985) auf Werte auf einem Niveau von 1,7 Mill. t.[2906] Milch wird durch variable Minimalzölle geschützt, wodurch höhere Preise auf dem Binnenmarkt garantiert werden.[2907] Im Milchbereich liegen substantielle Exporte vor.[2908] Für Zuckerrohr gibt es eine staatliches Ankaufmonopol, welches auch Preise festlegt.[2909] Schutzwirkung hat auch ein 1980 verhängtes Importverbot für Fleisch, aufgrund von Maul- und Klauenseuche in Argentinien, welches bis heute nicht aufgehoben wurde, wobei im Fleischbereich deutliche Exporterfolge erzielt werden.[2910] Im Jahre 1990 wird die Landwirtschaft weiterhin dadurch unterstützt, daß für immerhin US$ 500 Mill. ein Bewässerungsprogramm aufgelegt wurde.[2911] Im Jahre 1995 kamen Exporte landwirtschaftlicher Güter für 36,6 % der chilenischen Exporte auf, allein gegenüber 1990 hat sich der Wert verdoppelt, davon hat Fleisch einen Anteil von 28 %.[2912] Die übrigen Exporte sind allerdings Wein, Früchte (Äpfel, Birnen, Trauben, Pflaumen, Kiwis, Orangen, Nektarinen, Zitronen, Avocados, Aprikosen, Kirschen, Nüsse, Oliven, Mandeln[2913]), die vom privaten Sektor offenbar ohne weitere staatliche Lenkung oder preisliche Förderung bereitgestellt werden.[2914] Zuletzt: Es wird von Hachette/De la Cuadra (1991) erwähnt, daß Chile seit 1979 keinen Rekurs auf Exportsubventionen nimmt.[2915] Es gibt aber seit 1985 Exportsubventionen für spezielle verarbeitete Produkte, die bis zu 10 % des Exportwertes ausmachen.[2916] Somit scheinen die Exporterfolge des angeblich modellhaft liberalen Chiles mindestens zu einem Teil auf staatlichen Interventionen zu beruhen, einem partiellem Schutz und Exportanreizen.[2917]

Korea: In der Studie über Korea schließt Kim (1991) zu Beginn aus, eine Bewertung der direkt intervenierenden Industriepolitik zu versuchen und der Terminus 'infant industries' kommt ein einziges Mal am Ende der Studie vor.[2918] Thematisiert wird die Zollschutzpolitik und die Exportförderung dieses Staates, allerdings ohne Details der Wirkung auf die einzelnen Industriesektoren zu untersuchen

[2905] Trade Policy Review Chile 2003: 35-36, 60; Ertragssteigerung in Mitchell et al. 1997: 32.
[2906] FAO Faostat Database, 2004.
[2907] Trade Policy Review Chile 1993: 85.
[2908] Importe 119,8 (1000 MT), Exporte 184,8 (1000 MT). Im Vergleich Fruchtexporte 865,6 (1000 MT). Leider hier keine Wertangaben für den Milchbereich. FAO Food and Agriculture Indicators Chile 2002: 2.
[2909] Das private Monopol IANSA, welches Subventionen vergibt. Trade Policy Review Chile 1997:
[2910] Hachette/De la Cuadra 1991: 264-265; Trade Policy Review Chile 1993: 87.
[2911] Trade Policy Review Chile 1993: 87.
[2912] Trade Policy Review Chile 1993: 82.
[2913] Trade Policy Review Chile 1997: 91.
[2914] FAO Food and Agriculture Indicators Chile 2002: 3.
[2915] Hachette/De la Cuadra 1991: 217.
[2916] Je höher die Exporte sind, sinkt der Wert auf 3 % Förderung ab. Trade Policy Review Chile 1993: 64.
[2917] So in bezug auf Chile aber auch in bezug auf andere lateinamerikanischen Staaten und die mindestens teils erfolgreiche staatliche Förderung der Agrarwirtschaft (dies ist nicht immer identisch mit einer Förderung der Kleinbauern) gesehen von Spoor 2000: 9-11, 16-19.
[2918] Kim 1991: 128.

und es wird auf die zurückgehende Relevanz der Förderung und die Zunahme der Liberalisierung hervorgehoben.[2919]

Indonesien: Bezüglich Indonesien wird in der Studie von Pitt (1991) die Außenhandelspolitik nur bis 1978 thematisiert, sektoral differenzierte Zolldaten werden nicht vorgelegt, dazu wird nur beiläufig die Industriepolitik des indonesischen Staates erwähnt und nur beiläufig der Erfolg selektiver Exportanreize angesprochen.[2920]

Philippinen: Die Studie über die Philippinen erwähnt die seit den siebziger Jahren vollzogenen Industriepolitiken nur ungenau, eine Politik, die mit der Einräumung von Monopolen für staatliche und private Akteure verbunden waren und es wird pauschal deren Ineffizienz behauptet.[2921] Aufgrund fehlender Daten werden nur allgemein sinkende Exporte aus solchen Bereichen dokumentiert: Öl, Kupfer, Metallprodukte.[2922] Weiterhin wird die Automobilindustrie erwähnt[2923], nicht aber die Stahlindustrie.[2924] Als Importsubstitutions-Industrien klassifiziert, wird festgestellt, daß Textilien und Bekleidung, Chemikalien, Zellstoff und Papier geschützt werden.[2925] In bezug auf die Analyse der Exporte wird nicht untersucht, inwiefern diese Politiken Exporterfolge vorweisen konnten. Vielmehr wird die in den siebziger Jahren entstehende Lohnveredelungsexportindustrie im Textil-, Bekleidungs-, und Elektronikbereich auch Halbleiter, hier liegt die lokale Wertschöpfung aber nur bei 10 %[2926]) kritisch bewertet.[2927] In bezug auf die Philippinen scheinen diese Informationen und die Bewertung in dieser Studie insgesamt stimmig zu sein: Angesichts verbreitetem 'rent seeking' stagniert dort die Entwicklung, vor allem komparative Vorteile im Bereich primärer Produkte bleiben.[2928] Sichtbar gemacht werden können in bezug auf die Philippinen aber auch Probleme, die eine zu schnelle Liberalisierung ohne Modernisierung oder sonstige unterstützende Interventionen des Staates auslösen kann, hierzu weitere Hintergrundinformationen. Die Textil- und Bekleidungsindustrie gibt insgesamt 2,5 Mill. Arbeitern Beschäftigung. Die geschützte Textilindustrie setzt veraltete Technologie ein und verunmöglicht es damit der geschützten Bekleidungsindustrie, Exporte zu erzielen. Fast sämtliche

---

[2919] "The focus of this study is the procedural issues relating to the timing and sequencing of Korea's trade liberalization policies; other policies are studied only when relevant to analysing issues essential for formulating and implementing liberalization policy. The normative question of whether liberalization is good or bad is therefore not dealt with." Kim 1991: 11. Siehe in bezug auf die Schutzpolitik die Verweise von Kim 1991: 25.

[2920] So wird ein staatliches Stahlwerk erwähnt, ohne weitere Informationen. Die Exportförderungspolitik nach 1978 wird nicht weiter ausgeführt. Pitt 1991: 155, 158-159.

[2921] Shepherd/Alburo 1991: 228-230.

[2922] Shepherd/Alburo 1991: 228-230, 282.

[2923] Shepherd/Alburo 1991: 228.

[2924] Es gibt hier drei Produzenten: National Steel Cooperation, Jacinto Steel, Bacnotan Steel. Die National Steel Corporation ist 1996 privatisiert worden und an eine japanische und ein malaysisches Unternehmen verkauft worden. Die Industrie wird derzeit vom Staat restrukturiert. European Market Access Database 1998: 4.

[2925] Shepherd/Alburo 1991: 257-260.

[2926] European Market Access Database Philippines 1998: 2.

[2927] Shepherd/Alburo 1991: 236-239.

[2928] Die Exporte 1991 sind, neben Elektronik, Textil, Bekleidung, Schuhen: Zucker, Kokosnußprodukte, Kupfer, Fisch, Krustentiere, Gold, Bananen, Kaffee, Chemikalien. Trade Policy Review Philippines 1993: 27-29. Siehe zu den geringen technologischen Fähigkeiten Richter 1994: 41. Ebenso dort wird die Tendenz zur Rentensuche beschrieben, als z.B. Gewinne aus dem Elektronik-Subcontracting von Marcos-Günstlingen abgezweigt und nicht reinvestiert werden Richter 1994: 50. Siehe auch Shepherd/Alburo 1991: 228-230, 280-286.

Bekleidungsexporte der Philippinen stammen von Unternehmen, die in Enklaven produzieren, die von der sonstigen Ökonomie fast ganz abgeschnitten sind. Obwohl diese Probleme u.a. durch klar erkennbare Rentensuche und einen zu lange angewandten Schutz ausgelöst wurden, ist eine vollständige ad hoc Liberalisierung allein kein Mittel, um in diesem Bereich eine Entwicklung zu mehr technologischen Fähigkeiten und zu neuen komparativen Vorteile hin einzuleiten, weil die dadurch ausgelösten sozialen Effekte kaum zu kontrollieren wären.[2929]

Argentinien: Einzig in der Studie über Argentinien finden sich konkreter argumentierende Abschnitte über die Entwicklung einzelner Industriesektoren, an denen auch partielle Exporterfolge einer staatlich/privaten Zusammenarbeit im Aufbau zweier großen Chemiefabriken sichtbar werden. Ebenso werden problematische Aspekte von partiellen Liberalisierungsepisoden sichtbar, als durch Importe die heimische Produktion stark absinkt (Papier), weil keine Ausweichmöglichkeiten in den Export für die Firmen verfügbar waren. Im Maschinenbau und Kapitalgüterbereich wurde darauf verzichtet, technologische Fähigkeiten zu verbessern. Hier wurde eine plötzliche Importliberalisierung dazu eingesetzt, diesen Bereich kontrahieren zu lassen. Begründet wurde dies damit, daß die Effizienz anderer Industrien verbessert werden kann, indem dort fortan ausländische Produkte eingesetzt werden. Weiteren negative Effekte ist der Maschinenbau- und Kapitalgüterbereich durch heimische höhere Stahlpreise ausgesetzt. Die Automobilindustrie produzierte auf den heimischen Markt begrenzt. Im Jahre 1980 wurde erlaubt bis zu 6 % der Teile aus Brasilien einzuführen. Weiterhin wurde Strukturpolitik insofern betrieben als General Motors, Citroen und der staatliche Konzern IME freiwillig ihre Produktion aufgaben und Safrar-Peugeot und Fiat sich zusammenschlossen, unter einem Zollschutz von 132-192 %.[2930] Bis wenigstens 1983 wird die These plausibel bestätigt, daß ein überbewerteter Wechselkurs und übermäßiger Schutz zu den Effekten führen, die die Befürworter der Exportorientierung bei ihrer Kritik der Importsubstitution erwähnen.[2931] Der damalige Abbruch der Liberalisierungsepisode zwischen 1976 und 1981 in Argentinien hing u.a. mit makroökonomischen Problemen zusammen. Eine hohe Inflation wurde durch eine Abwertung der Währung bekämpft, während eine inflationssteigernde expansive Geldpolitik betrieben wurde, wobei parallel dazu toleriert wurde, daß die private und öffentliche Verschuldung stark zunahm. Bezüglich dieser makroökonomisch sehr ungewöhnlichen Politikstrategie merken die Autoren an, daß eine noch weitergehende Liberalisierung die sowieso schon hohen Kosten dieser Politik noch weiter erhöht hätten.[2932]

Insgesamt gesehen bestätigen die Länderstudien dieses Projektes keineswegs allein liberale Ansichten. Hauptkritikpunkt ist hier, daß es schwer verständlich ist, wie die Effekte von Exportorientierung in

---

[2929] Dazu die detaillierte Studie von Richter 1994: 151-157, 247-258, 336.

[2930] Cavallo/Cottani 1991: 147-151.

[2931] Schon davor ist Argentinien keinesfalls als liberal zu bezeichnen, mit sehr hohen Zöllen und Anti-Export-Anreize 1969. Zwischen 1969 bis 1976 nimmt der Schutz deutlich zu, darunter durch Importlizenierung, hohen Importdepotverpflichtungen unter Bedingungen der Inflation, 1971 werden wieder multiple Wechselkurse eingeführt, hohe für verarbeitete Produkte, niedriger für Agrarprodukte. Dadurch verschärft sich der Anti-Export-Bias. Cavallo/Cottani 1991: 21, 92, 129.

[2932] Cavallo/Cottani 1991: 113, 134.

dieser groß angelegten Studie bewertet werden sollen, wenn nicht der Faktor Industriepolitik eingeschätzt werden kann. Ohne über eine letztendlich überzeugende argumentative Basis zu verfügen, wird nichtsdestotrotz von Michaely et al. (1991) geschlossen, daß Exportorientierung sinnvoll ist und es wird dabei noch weitergegangen. Im Vergleich zu Krueger/Bhagwati/Balassa wandelt sich in Michaely et al. (1991) die Definition von Liberalisierung:

"That a liberal is preferable to a restrictive regime is by now generally accepted, and a substantial body of empirical research carried out over the last 20 years supports this conclusion. This mere statement gives no clue, however, as to how liberalization is best achieved. Little is known about the essential attributes of a change of one regime to another: of a move away from a distorted trade policy regime to a more neutral one. It is this issue of timing, phasing, and sequencing involved in the design and implementation of a trade liberalization policy that forms the subject matter of the study".[2933]

Gegenüber dem Focus auf Wechselkursen und Exportanreizen in den früheren Studien ist auffällig, daß eine erweiterte Definition vorgenommen wird, die einer Liberalisierung des Außenhandels eine wichtige Rolle einräumt:

"We shall call a "liberalization" any change that makes the country's trade system more "neutral". A trade system is completely neutral if it operates precisely as it would with no government interference of any sort. A trade system with no government interference whatsoever would thus be, by definition, neutral; but conceivably a system with many interventions could also be neutral if it perfectly simulated free-market operation. Be that as it may, the less the operation of a trade regime deviates from the way it would work under complete neutrality, the more neutral it is. A movement that leads in this direction is a "liberalization"; a change that increases the deviation is its opposite."[2934]

Einige, wenige Maßnahmen werden davon ausgenommen und zwar eine Konsumsteuer auf importierte Produkte, weil diese für alle importierten Waren gilt und somit den Wettbewerb dieser Waren untereinander nicht behindert. Weiterhin wird eine allgemeine Subvention auf alle wirtschaftlichen Aktivitäten, für handelbare und nichthandelbare Güter gleichermaßen, nicht als Abweichung von Neutralität angesehen.[2935] Dies sind Maßnahmen, die nicht zu Abweichungen von neutralen Anreizen führen. Die obige Definition beruht somit eindeutigerweise auf den neoklassischen Pareto-Annahmen, die davon ausgehen, daß interventionistische Eingriffe in Preise generell als wohlfahrtsmindernde Verzerrungen zu bewerten und abzulehnen sind, siehe dazu Abschnitt 'C'. Zudem wird eine nicht überzeugende Engführung bezüglich des Grads der Außenhandelsliberalisierung vorgenommen, der Rückschlüsse auf weitere Entwicklungspolitiken erlauben solle:

[2933] Michaely et al. 1991: 1.

[2934] Michaely et al. 1991: 14.

[2935] Dean et al. 1994: 95.

Es wird davon ausgegangen, daß in Ländern in denen Außenhandelsschutzinstrumente weniger ausgeprägt eingesetzt werden, heimische Verzerrungen schon dadurch weniger intensiv sein können, weil die Notwendigkeit besteht mit der Außenwelt im Wettbewerb zu bestehen. Weiterhin sei es aus den Erfahrungen nicht ersichtlich, daß mit bestimmten Handelspolitiken anderen Verzerrungen durch staatliche Interventionen entgegengesteuert werden kann.[2936]

Damit wird der Krueger/Bhagwati/Balassa-Ansatz abgelehnt, der davon ausging, daß mit Exportsubventionen eine Exportorientierung gestützt werden kann. Zwar werden Exportsubventionen erwähnt und auch eingestanden, daß damit ein Schritt hin zu mehr Neutralität gemacht werden kann. Gleichzeitig (und ohne einen klaren Hinweis auf die letztendlich in den Länderstudien genutzten Bewertungskriterien) werden Exportsubventionen aber als "increased government intervention" eingestuft.[2937] Als Maßnahme zur Steigerung von Exporten während der IWF-Programme eingesetzt, werden sie abgelehnt, weil eine Währungsabwertung als Exportanreiz ausreicht.[2938]

Kurzum: Michaely et al. (1991) formuliert die Kernpunkte neoklassisch liberaler Überzeugung und präsentiert sie als empirische Erkenntnisse wohlfahrtsmaximierender Entwicklungsökonomie.

6. Zwischenfazit

Aufgrund der oben erwähnten Kritikpunkte sind die Ergebnisse dieser Studien nicht überzeugend. Aus diesem Grund wird hier so verfahren, daß selbst eigene Länderstudien erarbeitet werden, denn eine etwas überzeugende Darlegung der tatsächlichen Ereignisse müßte doch möglich sein.

Die Ergebnisse der eben erwähnten Länderstudien werden in die weiter unten präsentierten Kapitel über Korea und Brasilien einfließen. In die Bemerkungen u.a. über Argentinien sind bereits oben weitere Informationen eingeflossen und bestätigen für dieses Land die These, daß eine extreme IS-Politik wohlfahrtsmindernd ist.

Somit werden nicht alle Ergebnisse von Michaely et al. (1991) abgelehnt. Als plausibel erscheint etwa das statistische Ergebnis, daß robuste Beweise für eine zweite Ebene entwicklungsökonomischer Thesen gefunden wird. Erstens wird postuliert, daß eine allzustarke IS-Orientierung wohlstandsmindernd wirkt. Daß diese These zutreffend zu sein scheint, wurde nicht zuletzt an Argentinien sichtbar. Zweitens wird eine Bestätigung für die von Krueger/Bhagwati/Balassa untersuchten Einflußfaktoren auf die Außenhandelsorientierung gefunden. Es wird als statistisch

[2936] Fußnote 1 in Michaely et al. 1991: 14.
[2937] Michaely et al. 1991: 16.
[2938] Michaely et al. 1991: 283.

abgesichert präsentiert, daß Exportförderungspolitiken speziell im verarbeitenden Sektor effektiv sind und weiterhin, daß die Wechselkursabwertung als Exportanreiz wirkt.[2939]

Dies stützt die hier vollzogenen Entscheidung, sich an das von Krueger/Bhagwati/Balassa vorgegebene Bewertungsschema zu halten und die Exportanreizstruktur und ebenso die damit eng verbundenen Wechselkurse zu untersuchen. Weil unten nur Korea, Taiwan, Brasilien, China und Afrika behandelt werden, werden aus diesem Grund im Anschluß in Punkt 7 breiter angelegte Daten zu Wechselkursen und Exportwachstum präsentiert.

Drittens wird von Michaely et al. (1991) die These vertreten, daß Länder, in denen Liberalisierung länger aufrechterhalten wird, schneller wachsen als Länder, die eine Liberalisierungsepisode abbrechen.[2940] Ein kritischer Überblick über diesbezügliche Studien findet sich in Punkt 8 Exportorientierung-Wachstum Kausalhypothese.

7. Daten zu Wechselkursentwicklung und Exporten

Daten zu Wechselkursen: Die Episoden-Daten von Michaely et al. (1991) sind durchwachsen: Von 31 Episoden gab es bei eigentlich positiven Anreizeffekten durch den Wechselkurs ein Exportwachstum nur in den Philippinen in Episode 1 und 2. Die Türkei kann in Episode 2 eine Exportsteigerung verzeichnen. Keine Veränderung der Exporte ergab sich in Israel Episode 1, Pakistan Episode 2, Portugal Episode 2, Sri Lanka Episode 2. Die Exporte sinken in Kolumbiens Episode 1; ohne expliziten Wechselkurstrend nehmen die Exporte zu in Indonesien Episode 1, Israel Episode 2, Korea Episode 2, Spanien Episode 2. Keine Trendzunahmen der Exporte finden sich in Brasilien, Griechenland Episode 2, Israel Episode 3, Neuseeland Episode 3, Pakistan Episode 1, Türkei Episode 2, Uruguay, Jugoslawien; bei einer ungünstigen realen Wechselkursentwicklung steigen die Exporte bei Korea Episode 1, Singapur. Kein Trend ist in Chile in Episode 2 sichtbar, dasselbe gilt für Kolumbien Episode 2, Portugal Episode 1, Spanien Episode 1. Ungünstiger Wechselkurs und negative Exporttrends fallen zusammen bei Argentinien Episode 1, Argentinien Episode 2, Peru und in Sri Lanka Episode 1.[2941]

Insgesamt gesehen sinken in den Entwicklungsländern im Zeitraum von 1980 und 1992 die realen Wechselkursindexwerte weitaus deutlicher ab als in den Industrieländern (dies deutet auf eine Überbewertung der Währung hin, besonders deutlich erkennbar in Afrika, aber auch in Asien, Lateinamerika steuert durch massive Wechselkursabwertungen dagegen).[2942]

[2939] Kessidis in Michaely et al. 1991: 304.

[2940] Gemessen wurde das Wachstum drei Jahr vor der Episode und in vier Jahren innerhalb der Episode. Unklar ist, warum nicht längerfristigere Zeiträume gewählt werden. Kessidis in Michaely et al. 1991: 303.

[2941] Michaely et al. 1991: 222.

[2942] Siehe: **Tabelle 151**.

Eine länderspezifische Übersicht über die Entwicklung realer Wechselkurse (als real exchange rates, 'RERs' bzw. real effective exchange rates, 'REERs') findet sich in Dean et al. (1994), für den Zeitraum von 1980 bis 1992. Diese werden hier durch Informationen über nominale Wechselkursbewegungen, Abwertungen und Schwarzmarktprämien ergänzt und es werden Exportwachstumsraten zugeordnet.

Für Lateinamerika ist die Datenlage am schlechtesten, weil mehrere Male die Währung aufgrund von Inflation bzw. Hyperinflation neu angepaßt und neu benannt wurde, Brasilien konnte dabei trotz Inflation eine interne Preissteigerung vermeiden.[2943]

Nach einer Durchsicht der zusammengestellten Daten in Tabelle 146 scheint es durchaus als denkbar, daß eine nominale Wechselkursabwertung zusammen mit einem negativen bzw. stabilen Trend bei den realen Wechselkursen bzw. bei der Inflationsvermeidung zu positiven Exportwachstumsraten führen kann. Eine ausführlichere Analyse müßte natürlich weitere Gründe für diese Entwicklungen hinzuziehen, um diese These besser zu bestätigen. Nichtsdestotrotz scheint der Zusammenhang Wechselkursabwertung Exportwachstum zu gelten für: Bangladesh, Pakistan, Indien, Brasilien, Chile, Costa Rica, Korea, Mexiko, Indonesien, Philippinen und China.

Es gibt aber auch Fälle, die, teils wegen des erratischen Exportwachstums, Unsicherheit hinterlassen: Uganda, Ghana, Nigeria, Tansania, Malawi, Südafrika, Kenya, Madagaskar, Peru, Venezuela und Kolumbien. In Argentinien wachsen die Exporte trotz realer Wechselkursaufwertung, in Malaysia ändert sich der nominale Wechselkurs nicht, der reale Wechselkurs bleibt aber im Rahmen, für Thailand gilt dasselbe. Einige Länder sind anhand der Informationen nicht zu deuten: Sri Lanka, Tansania und Zaire.[2944]

Noch einige Daten zu den siebziger Jahren in Afrika: Die meisten afrikanischen Staaten hatten in den siebziger Jahren mit zweistelligen Inflationsraten zu kämpfen, die zu einer realen Aufwertung des Wechselkurses führten, welcher sodann überbewertet war und dadurch wurden Anti-Export-Anreize etabliert. Besonders deutlich sichtbar ist dieser Zusammenhang anhand von Tansania, Äthiopien, Madagaskar, Somalia und Sudan.[2945]

Zwischen 1973 und 1982 liegen hier folgende Werte vor (Inflation jährlich durchschnittlich, reale effektive Aufwertung 1973 = 100, Zahlen für das Ende dieser Zeitperiode 1982): Uganda 57 %, 167; Tansania 19 %, 145; Sudan 21 %, 82; Somalia 66 %, 162; Sambia 13 %, 87; Kenya 15 %, 90, Malawi 11 %, 78; Madagaskar 15 %, 90, Äthiopien 12 %, 110. Dieses Zahlen verdecken die dazwischenliegenden Episoden der Aufwertung, weil einige der Länder bis 1982 dann schließlich abgewertet haben. Kenyas Exporte gingen schon zurück, als der reale effektive Wechselkurs noch

[2943] Papageorgiou et al. 1991: 18-20; Edwards 1993a: 1369.
[2944] Siehe: **Tabelle 146**.
[2945] Ghulati et la. 1985: 9.

garnicht angestiegen war.[2946] Diese Daten sprechen insgesamt dafür, daß Wechselkurse zur Exportförderung eingesetzt werden können. Sichtbar wird ebenso an den teils widersprüchlichen Daten zu Liberalisierung, Wechselkursen und Exportentwicklungen, daß es in sehr stabilen Ländern durchaus Politikalternativen d.h. Exporte auch bei einem aufgewerteten, auf einem höheren Niveau liegendem Wechselkurs zu geben scheint.

8. Exportorientierung-Wachstums Kausalhypothese

Die Exportorientierungs-Wachstum Kausalhypothese behauptet, in der Version von Krueger (1978) und Balassa in Balassa et al. (1982), daß, wenn alle anderen Ausgangsbedingungen gleich sind, eine exportorientierte Strategie zu einem höheren Wachstum führt und das dann höhere Wachstum auch als Hinweis auf das Außenhandelsregime genommen werden kann.[2947]

Diese Debatte fand parallel zu den Anstrengungen der obigen Ländervergleichsprojekte statt und kann in bezug darauf so eingeordnet werden, daß in dieser Debatte versucht wird die Qualität und Überzeugungskraft der Ergebnisse nicht durch eine detaillierte Analyse der Außenhandelspolitik und der spezifischen Situation einzelner Ländern zu verbessern, sondern durch eine Analyse unter Einbeziehung von weitaus mehr Ländern anhand der Konstruktion vergleichbarer Indikatoren.[2948]

Obwohl viele der gleich genannten Untersuchungen zumindest der Tendenz nach für einen kausalen Zusammenhang Exportorientierung-Wachstum sprechen wird hier argumentiert, daß es, angesichts breiter Kritik an Methoden und verwendeten Länderklassifizierungen, zu weit gehen würde, wenn die Einbeziehung vieler Länder zu der Schlußfolgerung genutzt wird, daß dieser Zusammenhang fortan als eindeutig bewiesen gilt, zumal für diese große Zahl von Länder.[2949]

Der locus classicus dieser Debatte ist der 'Trade as a Handmaiden of Growth'-Artikel von Kravis (1970), der sich damals gegen die sogenannte "current trade-pessimism theory", also die Prebisch/Singer-These eines wenig elastisches Wachstums der Nachfrage, insbesondere für Primärgüter aus den Entwicklungsländern seitens der Industrieländer richtete, wobei eine weitere Ausformung dieser These sich gegen den freien Handel (und für eine IS-Politik) aussprach, weil angesichts ungünstiger Terms of Trade einzig eine binnenorientierte Industrialisierung als Weg zu Wachstum und letztendlich dann zu Exporterfolgen erschien.[2950]

[2946] Ghulati et al. 1985: 9, 17-18.

[2947] Balassa in Balassa et al. 1982: 51-59. Unkomplizierter formuliert: "the currently popular policy view that more open and outward oriented economies have outperformed countries with a restrictive trade regime." Edwards 1993a: 1360. Vertreten wird diese These schon in Krueger 1978: 273-274; wieder erwähnt in Krueger 1980.

[2948] "These studies make no pretense of learning details of trade policy practices of the countries in the sample; their strategy has been to maximized the number of countries included in the analysis." Edwards 1993a: 1379.

[2949] Anders formuliert: Hier besteht weiter der Eindruck, daß es informativer ist, den Erfolg der Exportorientierung für wenig Länder plausibel, etwa anhand von Länderstudien, aufzuzeigen, als ihn für viele Länder mit statistische Methodik pauschal und ungenau zu behaupten.

[2950] Kravis 1970: 851-852.

In Rekurs auf eine wirtschaftshistorischer Recherche wird von Kravis (1970) dagegen argumentiert, daß diese These für die Zeit vor dem Zweiten Weltkrieg zu einem gewissen Grad gerechtfertigt war, nicht mehr aber für die Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg.[2951] Angesichts des damals langsamen, durch die IS-Politik mitbeeinflußten, Exportwachstums großer Länder wie Indien, Pakistan, Brasilien und Argentinien mußte das Gegenargument allerdings auf die hohen Exportwachstumsraten kleinerer Länder gestützt werden.[2952] In Rekurs auf statistische Berechungen wird sodann argumentiert, daß die Exporterfolge nicht von externen 'strukturellen' Weltmarktbedingungen, sondern von internen Faktoren, etwa der Mobilität von Ressourcen, gemessen durch Diversifikationstendenzen abhingen. Genaugenommen ist dieser Artikel somit zuerst einmal ein Beispiel für eine Export-Wachstums-Weltmarktbedingungen-Analyse.[2953]

Im selben Artikel wird weiterhin ein klarer Zusammenhang zwischen Exporten und höherem Wachstum gefunden.[2954] Diese Export-Wachstums-These ist nicht identisch mit der Exportorientierungs-Wachstums-These, denn hier werden Exporte und Wachstum untersucht und nicht ein exportorientiertes Außenhandelsregime mit seinen Anreizeffekten.[2955] Diese Differenzierung ist aber weniger bedeutsam, weil, siehe den ersten Satz in diesem Abschnitt, ebenso von den Theoretikern erwartet wird, daß Exporterfolge als Hinweis auf exportorientiertes Außenhandelsregime gedeutet werden können.[2956]

Die Diskussion damals war vermutlich viel einfacher strukturiert: Weil in dieser Zeit die Importsubstitutionspolitik noch von vielen Experten verteidigt wurde, genügte es, so eine Intentionen von Kravis (1970), zu zeigen, daß durch bzw. trotz (!) Exporten überhaupt höheres Wachstum erzielt werden konnte. Konnte dies gezeigt werden, könne dies schon als Argument für eine Abkehr von der IS-Politik verstanden werden.[2957] So schlau diese Argumentation erscheint, die Katze beißt sich dennoch in den Schwanz, wenn Wachstum und Exporte faktisch auf einer erfolgreichen IS-Strategie beruhten, denn es ist mit dieser Herangehensweise nicht erkennbar, in welche Richtung die Kausalität läuft. Insofern wird von Kravis (1970) die hier gestellte Frage nach den Pro-Export-Anreizen

---

[2951] Kravis 1970: 853-859.

[2952] Hier werden mit einem Exportwachstum über 83 % in den Zeitperioden für 1948-51 und 1963-66 aufgezählt Israel, Nicaragua, Taiwan, Jamaika, Liberia, Äquatorial Afrika, Sierra Leone, Peru, Surinam, Libanon, Rhodesien, Malawi, Sambia, Jordanien, Britisch Guinea, Panama, Äthiopien, El Salvador, Mosambik, Ecuador, Guatemala, Ost Kamerun, Angola und Kenya. Kravis 1970: 866.

[2953] Zwar sei die Zeit des Exportpessimismus vorbei, empirisch könne aber weiterhin gezeigt werden, daß solche Länder besonders anhand ihrer Exporte wachsen, die dafür eine intensivere Nachfrage auf den Weltmärkten haben. Andere Länder, die über eine solche Nachfrage für ihre Güter in diesem Maße nicht verfügen, haben es schwerer über Exporte zu wachsen. Eine Übersicht über weitere Studien, die den Zusammenhang zwischen Exporten, BSP-Wachstum und Weltmarktbedingungen beleuchten, in Edwards 1993a: 1384.

[2954] Die These wird anhand von 39 nichtölexportierenden Entwicklungsländern bezüglich des Zeitraum von 1950 bis 1965 bestätigt, mit einer Signifikanz von 0,51. Kravis 1970: 868. Für eine Diskussion und Verteidigung seiner Thesen siehe Kravis 1973.

[2955] Harrison 1996: 421.

[2956] Daß so verfahren wird, daß die "growth rate of exports as proxy for policy orientation" genommen wird, ist nicht wirklich überzeugend. Balassa in Balassa et al. 1982: 51. Exportwachstum und Outputwachstum werden zwar als korreliert gefunden, es bleibt aber unklar, ob das wirklich vom Außenhandelsregime ausgelöst wird oder ob etwa Exporte durch Outputwachstum erzeugt werden. Balassa et al. 1982: 51-59. Dazu auch Edwards 1993a: 1372-1373.

[2957] Michaely 1977: 49.

eigentlich garnicht an erster Stelle untersucht. Es wird simplerweise eine bestimmte Variable als Hinweis auf Exportorientierung gedeutet.

Diese schon jetzt erkennbaren Schwierigkeiten, etwa mit der Kausalität, erklärten ein weiteres Phänomen dieser Debatte: Die Präsenz vieler Diskussionsstränge. Weil zum Beispiel auch der Grad der Liberalisierung als Exportorientierung gedeutet werden kann, differenziert sich diese Debatte unter anderem auch hin zur Liberalisierungs-Wachstum Kausalhypothese hin aus, siehe weiter unten.

Wie sehen weitere Ergebnisse aus? In einigen weiteren frühen Untersuchungen[2958] wird empirisch eine Bestätigung für die Export-Wachstums-These gefunden, meist wird aber auf Michaely (1977) verwiesen, wenn es um die aktuellere Debatte geht. [2959]

Ausgerechnet Michael Michaely macht aber eine differenzierte Aussage, weil er einen Schwellenwert entdeckt: Er stellt anhand von Daten bis 1973 fest, daß Exportwachstum vor allem in den Ländern positiv mit Wachstum korreliert sind, die bereits ein bestimmtes Entwicklungsniveau erreicht haben (in der Gruppe befinden sich neben Griechenland, Portugal, Spanien, Israel und Jugoslawien auch Taiwan und Korea).[2960]

In weiteren Untersuchungen finden sich meist ebenso moderat positive Bestätigungen dieser Export-Wachstums-These und von 12 Untersuchungen finden interessanterweise 5 ebenso einen solchen Schwellenwert.[2961] Weiterhin finden sich Studien, die keine Bestätigung für diesen Zusammenhang finden.[2962] Weiterhin werden statistische Kausalitätstests herangezogen, die diese These teils bestätigen, teils nicht und teilweise werden Beweise für eine gegenseitige Beeinflussung innerhalb dieses Kausalnexus gefunden (Exporte führen zu Wachstum, Wachstum aber auch zu Exporten).[2963]

[2958] Mit früh sind hier Untersuchungen gemeint, die von 1973 bis 1983 diese These untersuchen. Übersicht in Bahmani-Oskooee et al. 1991.

[2959] Oft genannt wird, mit zugrundeliegenden Daten bis 1973, Michaely 1977. Greenaway/Sapsford 1994: 153. Eine tabellarischen Übersicht über diesbezügliche Studien findet sich in Greenaway/Sapsford 1994: 154-155; und in Piazolo 1994: 260.

[2960] In dieser Studie wird diese These somit vor allem für relativ entwickelte Länder bestätigt: Griechenland, Taiwan, Portugal, Spanien, Israel, Jugoslawien und Korea. Damit stellt sich schon die Frage, ob dieser Zusammenhang nicht nur auf eine Gruppe von Ländern zutrifft. Michaely 1977: 52. Weiterhin ist der Anteil der Exporte am BSP sogar negativ mit dem Wirtschaftswachstum verbunden, das erklärt sich durch die vielen weniger entwickelten Länder, die oft durchaus hohe Anteile haben, aber eben ein unterdurchschnittliches Wachstum aufweisen. Michaely 1977: 52.

[2961] Anhand der tabellarischen Übersicht über diesbezügliche, methodisch teils etwas differierende Studien in Greenaway/Sapsford 1994: 154-155. Auch die, teils deckungsgleichen, in Piazolo (1994) aufgelisteten Studien zeigen meist einen statistisch positiven Zusammenhang auf. Piazolo 1994: 260. Siehe auch Frankel/Romer 1999: 379. Das Ergebnis von Michaely (1977) bezüglich der Schwellenwerte wird teils bestätigt von Inderjit Kohli und Nirvikar Singh. Hier wird die Handelsstruktur zum Ausgangspunkt genommen und Länder, deren Exportwachstum höher als 6 % liegt, sowie solche mit einem Anteil von mehr als 17 % der Exporte am BSP, werden als außenorientiert eingestuft. Zwischen 1960 und 1970 liegen die Koeffizienten bei beiden Gruppen im positiven Bereich, deutlicher jedoch bei der außenorientierten Gruppe. Für die aktuellere Zeit finden sich positive aber nicht mehr signifikante Ergebnisse für beide Gruppen. In: Edwards 1993a: 1382-1383.

[2962] Keinen Zusammenhang in einer Studie von 19 Länder finden Greenaway/Sapsford 1994: 169-170.

[2963] Diese Widerlegung beruht auf einer statistischen Untersuchung der Kausalität. Von 37 Ländern wird nur in Ecuador, Costa Rica, Indonesien und Ägypten eine Bestätigung der These gefunden. Im Fall von Korea verringern die Exporte das interne Wachstum. Jung/Marshall 1985: 8-10. Eine Kausalität von Exportwachstum zum Wachstum als auch umgekehrt wird gefunden bei Korea und Thailand. Taiwan hat eine positive Kausalität vom Exportwachstum zum Wachstum, genauso wie Indonesien und die Dominikanische Republik. Negative Kausalität findet sich bei El Salvador, Paraguay und Peru. Keine Kausalität findet sich bei Brasilien und Ecuador. Insofern

Speziell für Japan wird anhand 5 verschiedener Testmethoden für 1952 bis 1973 eindeutig festgestellt, daß interne Dynamiken das Wachstum getragen haben. Für die spätere Zeit gibt es keinen klaren Hinweis auf die Gültigkeit der Export-Wachstums-Hypothese, abgesehen davon, daß Exporte in zyklischen Aufschwungperioden eine wichtige Rolle gespielt haben. Diese Rolle der Exporte war dann aber wirklich wichtig, so werden Anteile der Exporte von 30 % am Outputwachstum erreicht.[2964]

Wie dem auch sei, die Unsicherheit liegt nach Ansicht weiterer Autoren an der Methode selbst. Meist[2965] wird auf statistische bzw. ökonometrische Methoden, also Korrelationsstudien oder Granger-Kausalitätstests, zurückgegriffen, um Bezüge zwischen den Daten herzustellen. Dies schränkt die Aussagekraft ein, weil diese Ergebnisse eingestandenermaßen stark von den Annahmen der Autoren abhängen.[2966] Ein Problem bei der Untersuchung der Export-Wachstums-These ist das der Autokorrelation: Dadurch, daß Exporte eine Komponente des BSP sind, ist einer positiven Korrelation dieser Variablen kaum auszuweichen, unklar bleiben dabei die wirklichen Zusammenhänge zwischen diesen.[2967] Gezeigt wird von Sheehey (1990), daß nicht nur Exporte, sondern auch Staatskonsum, privater Konsum und Investitionen ähnliche Effekte auf das Wachstum haben wie Exporte. Das impliziert nicht, daß Exporte unwichtig sind (in dieser Studie sind sie mit 0,482 statistisch signifikant verbunden mit Wachstum), es zeigt aber, daß es leicht ist, positive Korrelationen zwischen den Variablen zu erzielen, die gemeinhin in einem klaren Zusammenhang mit dem BSP-Wachstum gesehen werden. Dieser Autor bezweifelt, daß es mit diesen Methoden möglich ist, letztendlich überzeugend zu beweisen, daß eine auf Exporte gerichtete Entwicklungsstrategie besser ist und er fordert, daß andere Testverfahren genutzt werden.[2968] Daß diese Debatte nicht abgeschlossen ist, liegt weiterhin daran, daß bemerkt wird, daß Exporte im besten Fall nur eine wenig zufriedenstellende Ersatzvariable für die Anreizwirkungen des Außenhandelsregimes sind:

Indonesien eher als moderates IS-Land eingestuft werden kann und Brasilien oft als exportorientiertes Beispiel angeführt wird, sind diese Ergebnisse nicht als Beweis für die obige These zu verstehen. Die sonstigen Ergebnisse bestätigen die These. Bahmani-Oskooee et al. 1991. Für die asiatischen NICs Korea, Hongkong, Singapur, Taiwan aber auch für Brasilien wird ein bidirektionale Kausalität für die sechziger und siebziger Jahre im Rahmen der Plausibilität der Berechnung bestätigt von Chow 1987: 60.

[2964] Boltho 1996: 429.

[2965] Die Literatur ist so ausdifferenziert, daß es weitere Ansätze gibt, allgemeine Gleichgewichtsmodelle und wachstumstheoretische Ansätze. Die Ansätze beschreibt und klassifiziert Edwards 1993a: 1361. Im wachstumstheoretischen Ansatz sind jedenfalls die eher direkt meßbaren Variablen, wie Arbeit, Kapital und Land besser zu messen, als institutioneller Wandel oder neue Einstellungen. In diesem Sinne Denison 1993: 44-45. Exportorientierung ist somit ebenso nicht einfach zu messen.

[2966] Siehe die Eingeständnisse von Dollar 1992: 536; Harrison 1996: 438-440. Sichtbar auch den Kritikern Pritchett 1996; Rodrigues/Rodrik 1999. Allgemein zur Ökonometrie: Ronning 1996: 78-133.

[2967] Um dies zu umgehen, werden verschiedene Berechnungsmethoden verwendet, so wird der proportionale Anteil der Exporte am BSP zugrundegelegt. So geht vor Michaely 1977: 50. Damit wird dieses Problem aber nicht überzeugend gelöst. Von Sheehey (1990) wird gezeigt, daß wenigstens für die Zeit von 1960 bis 1970 viele weitere Faktoren ebenso relevant sind für das Wirtschaftwachstum wie Exporte: Staatsverbrauch, privater Konsum und Investitionen. Exporte sind aber eben auch relevant. Sheehey 1990: 111.

[2968] Die Einbeziehung dieser obengenannten weiteren Variablen wird damit begründet, daß die Entwicklungsländer nicht am Rande ihrer Produktionsfunktion produzieren würden, sondern es möglich ist, durch Reallokation von Arbeit, durch Infrastrukturmaßnahmen, durch Regierungsinterventionen und, wenn die Kapazitäten nicht ausgenutzt sind, durch eine Erhöhung der Produktion Exporte anheben können. Weil solche Effekte empirisch bewiesen seien, sei es nicht überzeugend, nur Exporten zuzugestehen, Faktoren in Sektoren zu verschieben, in denen höhere Wachstumsimpulse erzielt werden können. Es wird aber andererseits zugestanden, daß Exporte dies durchaus tun können, aber eben nicht nur diese. Sheehey 1990: 115.

"The simplest measures of trade orientation are based on actual trade flows, such as imports plus exports as a share of GDP or the growth rates of imports and exports. (...) One problem of this approach, however, is that trade flows are at best an imperfect proxy of *trade policy*."[2969]

Um dieser Unsicherheit zu entgehen wurde in der Literatur begonnen, die Intensität der Exportorientierung durch die außenhandelspolitischen Anreize genauer zu untersuchen. Hier wird - ähnlich wie oben - die Qualität der Ergebnisse versucht zu verbessern, indem nicht nur viele Länder sondern auch viele Variablen, die eine Einschätzungen der Außenhandelsorientierung erlauben, zurückgegriffen wird: Darunter Wechselkursentwicklung und deren Pro-oder-Anti-Export-Effekte und weitere Indikatoren. Diese weiteren Indikatoren, die als Hinweise auf Exportorientierung, Wechselkursabwertung und moderate Liberalisierung gedeutet werden sind Schwarzmarktaufschläge (die einen Hinweis darauf liefern, ob ein angemessener Wechselkurs vorliegt), relative Preisbewegungen handelbarer Güter, Preise von Investitionsgütern, relative Preise heimischer Güter gegenüber ausländischen Gütern (oder handelbare vs. nicht-handelbare Güter) und Veränderungen der Importanteile.[2970] In einer weiteren Diskussionslinie wird sich nur auf Liberalisierung im Sinne eines Abbaus von Schutzmaßnahmen und Zöllen konzentriert.[2971]

Wie sehen Ergebnisse dieser Untersuchungen in bezug auf die Pro-Export-Anreizeffekte seitens der Handelspolitik aus? Zuerst einmal kann Krueger (1978) keinen Beweis für den Zusammenhang Exportorientierung-Wachstum vorlegen. Anhand einer vierstufig aufgefächerten Länderklassifikation gelingt es Balassa in Balassa et al. (1982) jedoch für den Zeitraum bis 1973 einen moderat signifikanten Zusammenhang aufzuzeigen.[2972] Danach wird dieser Zusammenhang etwa in den beiden Weltentwicklungsberichten der Weltbank (1987, 1991) betont.[2973] Dort wird festgestellt, daß "außenorientierte handelspolitische Strategien mehr Erfolg hatten als binnenorientierte".[2974] Es wird aber auch folgendes zugestanden: "Es ist jedoch durchaus möglich, daß andere Maßnahmen, die nicht Teil der hier beschriebenen binnen- oder außenorientierten Strategie sein, zu den Unterschieden in der wirtschaftlichen Leistung mit beigetragen haben" z.B. der Staat und seine interne Wirtschaftspolitik.[2975] Die Argumentation der Weltbank beruht dabei einer subjektiven

---

[2969] Kursiv im Original. Harrison 1996: 421.

[2970] Siehe die Übersicht über diesbezügliche Studien, die diese Aspekte in den Vordergrund stellen. Harrison 1996: 422.

[2971] Diese Diskussion wird zusammengefaßt und kritisiert in Rodriguez/Rodrik 1999.

[2972] Krueger kann nicht beweisen, daß eine Liberalisierung des Außenhandelsregimes zum Exportwachstum führt: Krueger 1978: 274. Daraufhin wird von Balassa eine vierfache Klassifikation verwendet. Damit kann er bestätigen, daß Länder mit geringerem Anti-Export-Bias schnelleres Exportwachstum aufweisen. Wenig überzeugend ist, daß er sodann "the growth rate of exports as proxy for policy orientation" nimmt. Exportwachstum und Outputwachstum werden zwar als korreliert gefunden, es bleibt aber unklar, ob das wirklich vom Außenhandelsregime ausgelöst wird oder ob etwa Exporte durch Outputwachstum erzeugt werden. Balassa et al. 1982: 51-59. Dazu auch Edwards 1993a: 1372-1373. Schwach bestätigt, hier haben exportorientierte Länder eine 1,0 % höhere Wachstumsrate als binnenorientierte Länder, wird die These in Balassa 1989: 1683. Bestätigt von Kessidis in Michaely et al. 1991: 304.

[2973] Weltentwicklungsbericht 1987: 89-128; Weltentwicklungsbericht 1991: 4-12, 37-49.

[2974] Weltentwicklungsbericht 1987: 103.

[2975] Weltentwicklungsbericht 1987: 103.

Länderklassifikation[2976], die die Länder bezüglich der Aspekte: Effektive Protektionsrate, Einsatz von direkten Kontrollen wie Kontingenten und Einfuhrlizensierungen, Einsatz von Exportanreizen, Ausmaß der Überbewertung der Inlandswährung einschätzt. Darauf bezogen werden 42 Länder in vier Kategorien eingeteilt: stark außenorientiert, moderat außenorientiert, moderat binnenorientiert, stark binnenorientiert.[2977] Mit Korea (und mit Singapur und Hongkong) als stark außenorientiertem Land und dem wachstumsstarken Brasilien sowie Indonesien, Thailand, Malaysia, die als moderat außenorientiert eingeordnet werden, gelingt es den Erfolg außenorientierter Strategie bezüglich Wachstum und Exportwachstum darzulegen.[2978] Besonders die Klassifikation von Korea ist dabei kontrovers.[2979] Einen klaren positiven Effekt der Exportorientierung zeigt McNab/Moore (1998) anhand der subjektiven Klassifikation der Weltbank (1987).[2980] In einer Übersichtsberechnung, die den Zusammenhang vieler Variablen zur Einschätzung der Handelspolitik einbezieht, zeigt Harrison (1996) eine statistische Korrelation zwischen handelspolitischen Reformen zwischen 1976 und 1988 (aber nicht für den Zeitraum davor) und dem BSP-Wachstum. Diesem Ergebnis liegen die subjektiven Einschätzungen bezüglich liberalisierender aber auch exportorientierender handelspolitischer Reformen in Michaely et al. (1991) zugrunde. Indikatoren für Preisverzerrungen, die Schwarzmarktaufschläge (charakteristisch für afrikanische Länder), sind dagegen typischerweise mit negativen Effekten auf das Wachstum verbunden.[2981]

Aufgrund der Kontroversen um diese sog. subjektive Länderklassifikation der Weltbank wurde nach objektiveren Werten gesucht.[2982] Die hier verwendeten sog. objektiven Indikatoren haben u.a. den Vorteil, keine grobe Klassifizierung zwischen Ländern vorzunehmen, sondern kontinuierliche Übergänge aufzuzeigen.[2983] Relevante Untersuchungen sind Sachs/Warner (1995, 1995a), Wacziarg (1998), Edwards (1998), die allesamt, trotz teils differierendem Fokus, die Exportorientierung-Wachstums-Hypothese bestätigen.[2984]

Zwei bekannte Untersuchungen, Edwards (1992) und Dollar (1992), sollen hier näher diskutiert werden.[2985] Ihnen liegen folgende Datensätze zugrunde: Edwards nutzt den Leamer-Interventions-Index[2986], aber auch weitere Variablen, die auf export- und effizienzmindernde Interventionen

---

[2976] Zu dieser Unterscheidung McNab/Moore 1998: 238-239.

[2977] Weltentwicklungsbericht 1987: 95.

[2978] Weltentwicklungsbericht 1987: 94-104.

[2979] Edwards 1992: 33.

[2980] McNab/Moore 1998: 239, 248.

[2981] Harrison 1996: 432-434. Dazu nur eine kurze Kritik in Rodrigues/Rodrik 1999: 37.

[2982] Diese objektiven Indikatoren sind "ex post in the sense that they do not measure or gauge trade policy directly, but rather measure the effects or results of trade policy". Von den Autoren werden die subjektiven Einstufungen vorgezogen. McNab/Moore1998: 238-239.

[2983] Dies sieht als Vorteil dieser Herangehensweise an Edwards 1992: 33.

[2984] So geht es Wacziarg (1998) darum, dynamische Effekte des Handels zu messen, Edwards (1998) geht es darum, den Zusammenhang zwischen Offenheit und Produktivitätssteigerung und Wachstum zu messen. Sachs/Warner (1995) schätzen, genauso wie Edwards, Offenheit auch im Hinblick auf Exportorientierung ein. Ben-David (1993) geht diesbezüglich die Frage nach der Konvergenz an. Kritik dieser Studien sowie von Edwards (1992) und Dollar (1992) in Rodrigues/Rodrik 1999. Auch Sachs/Warner (1995a) diskutieren die Frage nach der Konvergenz in bezug auf die Exportorientierung.

[2985] Der Artikel von Dollar (1992) erreicht hinsichtlich der Zitate eine sehr weite Verbreitung. Rodriguez/Rodrik 1999: 4.

[2986] Reproduziert in Pritchett 1996: 324.

hindeuten.[2987] Dollar rekurriert auf Preisniveaudaten, die Summer/Heston-Indikatoren, die er umformt und zu vier Länderabstufungen kommt.[2988]

Zu Edwards (1992): Der Leamer-'Interventions'-Index beruht unter anderem auf einem Vergleich zwischen der faktische Handelsintensität und einer Handelsintensität, die über ein Heckscher-Ohlin-Modell, das Rückschlüsse auf Faktorvorteile erlaubt, vorausgesagt wird. Ist die Handelsintensität niedriger, als der Index voraussagt, wird anhand kontinuierlich vorliegender Zahlenwerte auf mal mehr und mal weniger Interventionen geschlossen. Dieses Vorgehen ist fehleranfällig, nicht zuletzt, weil es theoretisch aufwendig ist. In einer Überprüfung der Übereinstimmung dieses Index mit Werten für Zollhöhen und nichttarifäre Handelshemmnisse liegen keine statistischen Übereinstimmungen vor. Dies kann natürlich auch an der schlechten Datenlage bezüglich letzterer Werte liegen, stimmt aber dennoch skeptisch. Ebenso kontraintuitiv sind einige Ländereinstufungen gemäß dieses Index.[2989] Bemerkenswert ist auch, daß Ländereinstufungen gefunden werden, die die liberale Theorie nicht so erwarten würde: So sind Länder offener, die in bezug auf Interventionen höher eingeschätzt werden.[2990] Die statistischen Berechnungen von Edwards (1992) bestätigen den Zusammenhang Exportorientierung-Wachstum für 30 Entwicklungsländer (für 1970 -1982), allerdings nicht nur anhand des Leamer-Interventionsindex, sondern mit Hilfe anderer Indikatoren, wie Schwarzmarktaufschlägen, Variationskoeffizienten der Schwarzmarktaufschläge, ein Index für relative Preisverzerrungen, durchschnittliche Importzölle, durchschnittliche nichttarifäre Handelshemmnisse sowie zwei subjektive Länderklassifizierungen der Weltbank, darunter der aus dem Jahre 1987. Nicht statistisch signifikant bestätigend ist lediglich der Index für effektive Schutzraten.[2991]

Zu Dollar (1992): Zugrunde liegt hier der Preis-Niveau-Index von Summer/Heston. Dieses Projekt versucht, anhand von Warenkörben die Kaufkraft der heimischen Währung zu berechnen, um einen international vergleichbaren Kaufkraftwechselkurs (purchasing power parity exchange rate) herzustellen. Werden diese Werte durch den nominalen Wechselkurs dividiert, entsteht ein international vergleichbarer Index von Preisniveauunterschieden.[2992] Schon dieser Preisindex erstreckt sich aber nicht in derselben Qualität auf alle Länder: Nur in 7 von 39 afrikanischen Ländern ist er

---

[2987] Folgende Variablen werden über die Leamer-Einstufung hinaus einbezogen: Schwarzmarktaufschläge, Variationskoeffizient der Schwarzmarktaufschläge, Index relativer Preisverzerrungen, durchschnittliche Importzölle, durchschnittliche nicht-zollbezogene Schutzbarrieren, Index der Weltbank für Handelsverzerrungen aus dem Weltentwicklungsbericht 1983, Index effektiver Protektionsraten und schließlich die vierstufige Weltbankländerklassifikation von 1987. Edwards 1992: 54-55.

[2988] Dollar 1992: 539-540.

[2989] Für diese Kritik siehe Pritchett 1996: 323. So wird nach dem Interventionsindex Singapur und Hongkong als am meisten interventionistisch eingestuft, Bangladesch und die Türkei (alle für 1982) am wenigsten. Pritchett 1996: 313, 326.

[2990] Dies folgt allerdings aus dem etwas anders berechneten Leamer-Offenheitsindex. Pritchett 1996: 322-323.

[2991] Folgende Variablen werden über die Leamer-Einstufung hinaus einbezogen: Schwarzmarktaufschläge, Variationskoeffizient der Schwarzmarktaufschläge, Index relativer Preisverzerrungen, durchschnittliche Importzölle, durchschnittliche nicht-zollbezogene Schutzbarrieren, Index der Weltbank für Handelsverzerrungen aus dem Weltentwicklungsbericht 1983, Index effektiver Protektionsraten und schließlich die vierstufige Weltbankländerklassifikation von 1987. Edwards 1992: 54-55.

[2992] Pritchett 1996: 314.

direkt erhoben worden, für den Rest wird dies auf der Basis anderer Länderdaten geschätzt.[2993] Welche Aussagekraft wird diesen Daten zugesprochen? Erstens wird auf einen überbewerteten Wechselkurs zurückgeschlossen, wenn dieser von einem Wechselkurs bei freien Märkten abweicht. Zweitens werden hohe Preisniveaus auf heimischen Märkten als Hinweis auf einen hohen Schutz gedeutet, eben auf importsubstituierende bzw. Anti-Export-Anreize.[2994] Dieser Index wird korrigiert durch die Einbeziehung von Faktorausstattungsberechnungen, wobei nach Ansicht des Autors erst dadurch Rückschlüsse auf den Grad der Überbewertung möglich sind.[2995] Zudem wird die Wechselkursvariabilität einbezogen und beide Datenreihen in einem 'Outward Orientation Ranking' zusammengefaßt.[2996] Verwundernswert ist bei der erhaltenen Länderabstufung nicht, daß eine positive Zusammenhang zwischen Exportorientierung-Wachstum gefunden wird: So sind vor allem afrikanische Länder mit zu hohen, variablen Wechselkursen ausgestattet, dann folgt Lateinamerika. Asiatische Länder verfügen tendenziell über angemessene und stabile Wechselkurse. Alle erfolgreichen asiatischen Exporteure finden sich somit in der am meisten exportorientierten Kategorie wieder. Interessanterweise haben Korea und Taiwan - rein bezüglich Preisverzerrungen - innerhalb ihrer Ländergruppe relativ hohe Werte, dies spiegelt sich aber nicht mehr in der genutzten Länderabstufung wieder. Es werden zudem mal wieder Industrieländer als LDCs klassifiziert: Spanien, Portugal und Irland.[2997] In der zweiten von vier Abstufungen hinsichtlich der Preisniveaus bzw. wohl noch akzeptablen Wechselkurse befinden sich Länder wie Indien, Indonesien, die Philippinen, Türkei, Brasilien, also Länder mit interventionistischen Regimen, teils mehr oder weniger stark IS-orientiert, die aber, aus unterschiedlichen Gründen, auch ein relativ hohes Exportwachstum verzeichnen können. In der 3 und 4ten, eher binnenorientierten Kategorie mit hohen Preisniveaus finden sich alle afrikanischen Ländern und überhaupt sehr viele kleine Entwicklungsländer.[2998] Es verwundert somit nicht, daß ein Zusammenhang zwischen Exportorientierung und Wachstum gefunden wird, weil die erfolgreichsten Exporteure in exportorientierten Kategorien zu finden sind.

In der Kritik dieses Artikels wird die These aufgestellt, daß dieses Ergebnis gegenüber der Einbeziehung von Kontrollvariablen nicht robust ist und ebenso nicht bestehen bleibt angesichts neuerer Summer/Heston-Daten oder Änderungen in der Zeitperiode. Zudem wird die geographische Anordnung thematisiert und es wird gefragt, ob der Interventionsindex nicht eher Faktoren widerspiegelt, die für die Ländergruppen typisch sind.[2999]

[2993] Dollar 1992: 532. Pritchett 1996: 326-327.

[2994] Dollar 1992: 526, 539.

[2995] Für 1976 bis 1985, gewichtet, unter Einbeziehung des Gesichtspunkts der als negativ wirksamen Wechselkursvariabilität sowie noch weiter bezüglich Faktorausstattung korrigiert, in vier Stufen dargestellt, in Dollar 1992: 526-534. Diese Korrektur wird besonders kritisiert in Pritchett 1996: 327.

[2996] Dollar 1992: 532.

[2997] Dollar 1992: 531, 540-541.

[2998] Interessant ist, daß innerhalb dieser Länderblöcke Korea und Taiwan die höchsten Werte hatten, etwa über Brasilien und Indien hinausgehend. Weiterhin sind alle Industrieländer genauso Wechselkurs bzw. preisverzerrt wie die Entwicklungsländer. Dollar 1992: 530-533.

[2999] Rodrigues/Rodrik 1999: 9-15.

Der umstrittenste Punkt an diesen Studien ist schnell benannt: Strittig ist, welche Länder anhand welcher Kriterien als exportorientiert oder binnenorientiert eingestuft werden können.[3000] Es liegt also ein ernstzunehmendes methodisches Problem vor, das zur Kenntnis genommen sollte, selbst wenn hier nicht grundsätzlich Vorteile ein exportorientierten Politik bezweifelt werden.

Woran liegt dies? Vor allem daran, daß es eine schwer faßbare Grauzone von Ländern wie Korea, Taiwan, der Türkei oder Brasilien gibt, die zwar eine deutlicher erkennbare exportorientierte Strategie, eben Pro-Export-Anreize und einen angemessenen Wechselkurs wählen, die sich aber anhand des Grades der Exporterfolge, der Intensität und Selektivität der verwendeten Schutz- und Industrialisierungspolitiken unterscheiden. Oben wurde bereits beschrieben, daß es sogar Indien, allen sonstigen Hemmnissen zum Trotz, schafft, durch einen angemessenen Wechselkurs relativ hohe Exportsteigerungen aufrechtzuerhalten.

Um Mißverständnisse vorzubeugen, es geht hier nicht um eine Pauschalkritik dieser Studien, es geht darum, deren Schwachpunkte aufzudecken: Aus beiden Perspektiven, sowohl einer liberalen als einer kritisch liberalen, müßte man daran interessiert sein, wirklich überzeugende Einstufungen der Länder zu erzielen, weil beide Seiten sonst zu falschen Ergebnissen kommen.

Schwer ist beispielsweise abzuschätzen, inwieweit der interne Strukturwandel gemäß liberalen Vorstellungen fortgeschritten ist. Indikatoren wären hier etwa das Ausmaß und die Selektivität der Liberalisierung und deren faktische Wirkungen. Die liberale Seite ist der Gefahr ausgesetzt, Länder allein aufgrund ihres hohen Exportwachstums wenigstens als moderat exportorientiert einzustufen (etwa die Korea, Taiwan, Türkei, Brasilien, Indonesien), um die statistischen Beweise für den Erfolg der Exportorientierung zu verbessern. Beim näheren Hinsehen mag sich aber herausstellen, daß der interne, zumindest teilweise, nach liberalen Wirkungsmechanismen ablaufende Strukturwandel hin auf internationale Wettbewerbsfähigkeit, um den es letztendlich geht, in einigen dieser Länder noch nicht weit genug fortgeschritten ist. Wird dies nicht beachtet, kann diese Forschung in einigen Jahren nicht mehr erklären, warum diese Länder in einer globalisierten Welt nicht mithalten können. Diese Vorbehalte gelten beispielsweise für die Einstufung der Weltbank (1987), die Brasilien als moderat außenorientiert klassifiziert.[3001] Hinsichtlich von Brasilien kann dies insofern bezweifelt werden, weil dieses Land zwar außenorientiert im Sinne des Abbaus eines Anti-Export-Bias durch Exportsubventionen war. Andererseits bestanden aber noch hohe importsubstituierende Schutzzölle, die in einigen Industriebereichen die Wirksamkeit liberale Mechanismen verhindert haben, dazu kommen partiell ungeschickte staatliche Interventionen. Von anderen Autoren wird Brasilien als binnenorientiert eingeordnet.[3002] Oben wurde zudem sichtbar, daß sogar Indien, Indonesien, Mexiko

[3000] Einen vergleichenden Überblick über Länderklassifikationen, anhand dessen unterschiedliche Einstufungen sichtbar werden, der diese sämtlich reproduziert, findet sich in Piazolo 1994.

[3001] Weltentwicklungsbericht 1987: 95.

[3002] In einer Studie über Brasilien wird dieses Land letztendlich als binnenorientiert eingestuft, wiewohl interventionistisch: "Both the outward-oriented Korean and inward-oriented Brazilian governments were heavily interventionist." Moreira 1995: 133. In der

und Philippinen einer exportorientierte Kategorien zugeordnet werden. Dies kann der Exportorientierung eine unbegründete Rechtfertigung zukommen lassen, denn diese Länder sind in deutlichem Maße binnenorientiert, obwohl sie relativ hohe Exportsteigerungen aufweisen. Läßt sich die Beobachtung der Binnenorientiertheit aufrechterhalten, muß das Exportportwachstum auf anderen Einflußfaktoren (Wechselkurse, überdeutliche komparative Vorteile im Primärgüter- und Rohstoffbereich, Faktorvorteile, etwa im Bereich arbeitsintensiver Produktion, möglicherweise auch teils erfolgreiche IS-Anreize und sonstige Industrialisierungspolitiken) zurückzuführen sein, die trotz der mehr oder weniger vorhandener Anti-Export-Anreize zu Exporten führen.[3003] Es ist somit nötig, weitere Aspekte des Entwicklungsprozesses zu beachten, denn sonst kann die Wirkungsmächtigkeit der exportorientierten Strategie nicht trennscharf herausgelöst werden.

Dies ist zwar nicht deren Schlußfolgerung, folgt aber aus der wachstumstheoretischen Untersuchung von Levine/Renelt (1992). Dort wird nicht die Außenhandelspolitik und andere Variablen, sondern einzig bei der Variable Investitionen/BSP und der Variable Anteil des Handels am BSP eine robuste Korrelation gefunden.[3004] Daß dies nicht gänzlich unplausibel ist, wird gestützt von der wachstumstheoretischen Studie von De Long/Summers (1991), in der für Ausrüstungsinvestitionen (d.h. u.a. Maschinen) ein klarer Zusammenhang zu Wachstumsraten hergestellt werden kann. Umstritten ist aber auch dort die Kausalitätsfrage (Wachstum führt auch zu nachfolgenden höheren Investitionen), sodaß es durchaus sein kann, daß eine exportorientierte Politik für eine größere Höhe und verbesserte Effizienz dieser Investitionen sorgen kann.[3005]

Daß der Faktor Investitionshöhe (und ggf. die Industriepolitik) jedenfalls einbezogen werden sollte, wenn Exporterfolge erklärt werden, wird deutlich an den diesbezüglichen Daten in Tabelle 167 für das Exportwachstum in den siebziger Jahren und den Investitionssummen für 1980 bezüglich Brasilien, Mexiko, Thailand, Türkei, Indonesien und den Philippinen. Es ist wenigstens auffällig, daß in vielen Fällen eine hohe absolute Investitionssumme im Zusammenhang mit hohen Exporten steht.[3006]

Klassifizierung von Leamer wird Korea als mäßig außenorientiert und Brasilien als stark binnenorientiert eingestuft. Siehe die Übersicht von Piazolo 1994: 259.

[3003] Um die Exportorientierung-Wachstums-These zu überprüfen, wäre es somit durchaus denkbar, Korea, dessen Exportorientierung in wichtigen Industriebereichen auf eine Zwang zum Export basierte, in eine Kategorie einzuteilen, die nur ein Land enthält, nämlich Korea. Weiterhin könnte zwischen Ländern differenziert werden, die gleichermaßen stark exportorientiert sind, wobei die eine Gruppe neutrale Anreize verwendet, die andere aber selektive industriepolitische Interventionen, also beispielsweise direkte Kreditsubventionen oder Interventionen bezüglich der Export- und Importaktivitäten. So vorgeschlagen von Pritchett 1996: 311.

[3004] Levine/Renelt 1992; Hinweis in Harrison 1996: 440. Auch von anderen Autoren wird auf den robusten Zusammenhang zwischen Investitionen und Wachstum hingewiesen. Hier wird aber auch angemerkt, daß Wachstumsoptionen, durch eine offene Handelspolitik etwa, auch zu mehr Investitionen führen, von Rodrik 1999: 15-17. Dagegen zeichnet einen Zusammenhang mit der Außenhandelspolitik nach, unter Rekurs auf die Leamer-Indikatoren, mit endogener wachstumstheoretischer Methodik Edwards 1992: 54. Einen robusten Zusammenhang von exportorientierter Handelspolitik und Wachstum wird mit wachstumstheoretischer Methodik allerdings gefunden in McNab/Moore 1998: 248.

[3005] De Long/Summers 1991: 446-447; Kritik an der Kausalität, welche besagt, daß nicht Investitionen zu Wachstum, sondern Wachstum zu Investitionen führt, findet sich in Blomström et al. 1996: 275-276.

[3006] Siehe: **Tabelle 167**.

Diese Unsicherheiten bezüglich der Relevanz von Faktoren, insbesondere solcher, die die Aussagekraft ökonometrischer Studien auszeichnen, nehmen Srinivasan/Bhagwati (1999) zum Anlaß für folgendes erstaunliche Zitat:

"So, we conclude from these nuanced studies in depth of several countries, in the OECD and NBER Projects in particular, in favor of trade openness. In fact, in our view, the most compelling evidence on this issue can come only from careful case studies of policy regimes of individual countries, and we argue below against the current resort (by Sachs, Rodrik and others) to cross-country regressions as reliable method of empirical argumentation."[3007]

Der Hintergrund dieses Zitats besteht darin, daß etwa Rodrik (1999) anhand statistischer Analysen Ergebnisse erhält, die liberale Thesen deutlich erkennbar in Frage stellen. Darauf reagieren Srinivasan/Bhagwati (1999), indem sie die statistisch ökonometrischen Forschungsmethoden generell als zu unsicher ablehnen und sie fordern wieder einen Rückgriff auf detailreiche Länderstudien. Der Kreis der Argumente ist somit einmal durchlaufen.

Oben wurde jedoch gezeigt, daß das OECD Projekt (Little et al. 1970) und das NBER Projekt (Krueger 1978, Bhagwati 1978), auch weil die Daten zeitlich nur bis 1973 reichen und auch Michael et al. (1991) nur partiell überzeugende Ergebnisse vorzuweisen haben. Somit liegen eigentlich keine wirklich aussagekräftigen Länderstudien vor, die für viele Länder die Überlegenheit - nur - der Exportorientierung und Liberalisierung für das Wachstum aufzeigen.

Fazit: Diese statistischen Studien zeigen positive Verbindungen zwischen Exporten und Wachstum sowie Exportorientierung und Wachstum. Bei einer Vielzahl von Ländern ist aber nicht klar, welche Faktoren zusätzlich eine Rolle gespielt haben. Angesicht der breit angelegten Kritik an den genutzten Länderklassifikationen und der Methodik[3008] ist somit Bescheidenheit angesagt. Es ist nicht überzeugend, wenn Dollar (1992) mit seinen Ergebnissen impliziert, daß für mindestens 37 (oder sogar 62) von 95 Ländern die Exportorientierung-Wachstum Kausalhypothese gilt und somit in ihrer Wirksamkeit eindeutig bewiesen werden konnte.[3009] Für diese Arbeit folgt daraus, daß Länderstudien vorgelegt werden müssen, um die These der Exportorientierung besser bewerten zu können.

Bei der Liberalisierung-Wachstum These geht es um eine ähnliche Fragestellung. Hier wird angenommen, daß der, womöglich sogar vollständige, Abbau von Handelshemmnissen zu einen gesteigerten Wachstum führt. Meist wird dies deshalb angenommen, weil eine verbesserte Wissensdiffusion, vereinfachte Imitationen ausländischer Waren und Importe von Hochtechnologiegüter, die direkt die Produktivität erhöhen, erwartet wird.[3010] Weiterhin würde der

[3007] Srinivasan/Bhagwati 1999: 31. Siehe genauso wieder Bhagwati/Srinivasan 2002: 181.
[3008] Rodrigues/Rodrik 1999.
[3009] Dollar 1992: 540.
[3010] Wacziarg 1998: 4.

Zugang zu Importen, darunter Inputgüter, erleichtert, sodaß sich Kosten einsparen lassen und sich neue Spezialisierungs- und Produktionsmöglichkeiten ergeben.[3011] Dabei wird nicht beachtet, daß wiewohl die zunehmende Offenheit vielen Länder Chancen bietet, durch Exporte Skalenökonomien zu erhöhen erhöht werden können, unzureichende Exporte und gleichzeitig zunehmende Importe ebenso dazu führen, daß die Kapazitäten nicht mehr ausgenutzt werden, Kostennachteile ausgelöst werden und Industrien kontrahieren.[3012]

Kurzum: Es gibt keine grundsätzliche Erwartung, daß durch Liberalisierung Wachstum ausgelöst wird. Eindeutig ist in der Literatur akzeptiert, daß Liberalisierung Vorteile und Nachteile hat und es darauf ankommt, welche Effekte überwiegen.[3013] Somit spielen dabei natürlich interne Effekte und interne Politikmaßnahmen zur Verbesserung der Produktivität eine Rolle.[3014] Die Forschung zu dieser Fragestellung ist ausdifferenziert, weil sie viele Komponenten dieses Zusammenhangs untersucht. Ein skeptischer Literaturüberblick findet sich in Pack (1988), der allerdings nicht sehr viele Studien einbezieht.[3015] Ein Literaturüberblick der USITC (1997) zum Thema dynamischer Effekte der Handelsliberalisierung, der viele Kausaldimensionen der Liberalisierung einbezieht, gibt eine differenzierte, aber für den mittelfristigen Zeitrahmen zustimmende Bewertung der Liberalisierung-Produktivitätswachstums-These. Für die USA läge zwar ein negativer Zusammenhang zwischen dem Grad der Importpenetration und Produktivitätswachstum vor.[3016] Für 14 weitere OECD-Länder wird aber langfristig ein positiver Zusammenhang aufgezeigt, so führe eine 1 % Zollsenkung über einen Zeitraum von 19 Jahren zu einer Steigerung der Gesamtfaktorproduktivität von 3,4 %.[3017] In bezug auf die Entwicklungsländer werden für Mexiko, Chile und die Elfenbeinküste (letzteres kann nicht ganz stimmen[3018]) positive Zusammenhänge vermeldet.[3019]

Von Greenaway/Sapsford (1994) wird von 12 Ländern nur für die Türkei (dies wird hier im Text, s.o., genauso gesehen), Kolumbien und Spanien eine positive Wirkung der Liberalisierung auf den, wohlgemerkt, Export/Wachstums-Kausalnexus gefunden, negativ ist das Ergebnis für Neuseeland und

---

[3011] Donges 1981: 40.

[3012] Tybout 1992: 190; Pandey 2004: 37.

[3013] McCulloch et al. 2001: 14-29; siehe die Thesen von Rodrik (1988), in Punkt 4.4.6.2, Abschnitt 'E'.

[3014] Pack 1988: 365.

[3015] Pack 1988: 352-365.

[3016] USITC 1997: 3-19.

[3017] USITC 1997: 3-19.

[3018] Die Daten, die dieser Studie zugrundeliegen, sind Firmendaten, die den Zeitraum von 1979 bis 1987 umfassen. USITC 1997: 3-20. Diese Firmendaten können nicht zutreffend sein, jedenfalls spiegeln sie weder den Effekt von Liberalisierung noch die Entwicklung in der Wirtschaft der Elfenbeinküste wieder. Die Elfenbeinküste befindet sich seit Beginn der achtziger Jahre in einer Krise, die durch das Ende des Kakaobooms ausgelöst wurde, so sinken die insgesamten Investitionen zwischen 1981 und 1987 um 50 %. Wangwe 1995: 241 Zwischen 1980 und 1983 fiel die Wertschöpfung im verarbeitenden Gewerbe um 19 %, Importe gingen um 44 % zurück. Die Wertschöpfung im verarbeitenden Gewerbe hatte einen Höhepunkt 1980 und erreicht 1988 immer noch nicht wieder diesen Stand. Immerhin gibt es Investitionen im Palmölbereich, hier ist ein Expansion zu verzeichnen. Dazu Riddel 1990a: 155, 167, 173, 175. Die Liberalisierung, um die es hier geht, wird halbherzig durchgeführt und wurde erst ab Ende 1988 halbwegs umgesetzt. Riddel 1990a: 168. Das bedeutet wiederum nicht, daß es in der Elfenbeinküste nicht relativ effiziente Firmen gibt. Deren Leistung steht aber nicht in systematischem Zusammenhang mit der Außenhandels- und sonstigen Anreizpolitik, so in der effizienten Palmenöl-, Kaffee- und Kakaoverarbeitung. Siehe Wangwe 1995: 248, 255.

[3019] USITC 1997:3-20 bis 3-21.

für weitere 8 Länder (Brasilien, Griechenland, Israel, Korea, Pakistan, Peru, Philippinen, Sri Lanka) liegt kein klares Ergebnis vor.[3020]

Das positive Ergebnis für Kolumbien wird bestätigt von Fernandes (1993), immerhin sei angemerkt, daß in dieser Studie sektorspezifische Zölle, welche trotz Liberalisierung relativ hoch bleiben (bis auf eine Ausnahme, teils deutlich über 20 %) und Importpenetrationsanteile dokumentiert werden, wobei letztere mit der Liberalisierung zwar zunehmen, aber nicht stark oder überraschend. Es handelt sich hier also um eine progressive Liberalisierung, bei der kein freier Handel erreicht wurde.[3021] Für Bolivien zeigt Jenkins (1995), daß Liberalisierung im engen Sinn zur Erhöhung von Importen, nicht aber der Produktivität, führte.[3022]

In einer weiteren, sektorbezogenen Studie zeigen Choudri/Hakura (2000), daß traditionelle Sektoren (Nahrungsmittel, Getränke, Tabak) nur wenig mit Wachstum auf eine Zunahme des Handels reagieren, dagegen aber teilweise Sektoren, die sowieso höhere Wachstumsraten aufweisen (Holzprodukte, nicht-metallische Mineralien, Metalle).[3023]

Für Chile wird für die siebziger Jahre ein komplexes Bild gezeichnet und die These, daß eine Effizienzsteigerung durch die Liberalisierung vorliegt, kann nur für eine kleinere Gruppe von Firmen gezeigt werden. Die Ergebnisse reagieren eingestandenermaßen sensibel auf die Modellannahmen.[3024]

Als Effekt der bisher erfolgten Liberalisierung in Indien wird festgehalten, daß sich die Unterschiede zwischen den Firmen verstärkten und Firmen, deren Produktivität relativ hoch ist, positiv beeinflußt wurden. Viele Firmen, die technologisch rückständig sind sowie rückständige Regionen gehörten aber zu den klaren Verlierern.[3025]

Schließlich sei auf die Studie von Rodrigues/Rodrik (1999) hingewiesen, welche die Liberalisierung-Wachstums-, die Exportorientierung-Wachstums-, die Produktivitätssteigerungs-Wachstums-These kritisch untersuchten. Dort wird auf eine breit angelegte Art und Weise die Fragwürdigkeit der statischen Ergebnisse wiederum anhand statistischer Methoden gezeigt.[3026] Angeregt wird, die Effekte von Handelspolitik eher anhand kontingenter Zusammenhänge zu untersuchen, etwa ob

---

[3020] Liberalisierung hat in 8 von 12 Fällen, darunter Brasilien und Korea, keine Wirkung auf den Export/Wachstums-Kausalnexus. Positive Wirksamkeit für die Türkei, Kolumbien und Spanien, negativ für Neuseeland. Greenaway/Sapsford 1994: 166.

[3021] Das Ausscheiden von Firmen ist kein Faktor, der den Produktivitätszuwachs erklärt. Größere Firmen haben höhere Produktivitätszuwächse, setzen mehr importierte Inputs ein und es wird angenommen, daß diese auch mehr exportieren. Fernandes 2003: 20, 22, 25, 31-32.

[3022] Jenkins 1995: 593.

[3023] Choudhri/Hakura 2000: 14.

[3024] Dabei geht es nur um die siebziger Jahre bis 1979. Insgesamt sinkt die Gesamtfaktorproduktivität ab, die Effizienz gemessen anhand Skalenökonomien scheint von 21 Industrien nur in 5 zuzunehmen. Tybout et al. 1991: 233, 242, 244.

[3025] Aghion et al. 2003: 22-24.

[3026] Hier werden noch mehr Studien einbezogen, über Dollar (1992) und Edwards (1992) hinaus. Rodrigues/Rodrik 1999:

Handelsbeschränkungen in kleinen oder großen Ländern oder solchen mit geringem oder mit hohem Einkommen anders wirken oder ob Zollfreiheit für Exporteure Wachstum erhöht.[3027]

In weiteren Studien zeigt die Diskussion des Zusammenhangs Exportorientierung-Produktivität starke Unterschiede zwischen Firmen, Sektoren und Ländern. Die Resultate sind nicht eindeutig.[3028]

Weitere Ergebnisse liegen für den Zusammenhang Exportorientierung-Gesamtfaktorproduktivität vor: Für Brasilien steigt die Gesamtfaktorproduktivität in Sektoren, die Exporterfolge haben, an.[3029] Andere Untersuchungen erinnern an den Schwellenwert, der von Michael Michaely gefunden wurde und zeigen, daß Exportorientierung bzw. Exportexpansion positive Effekte und dagegen IS-Politiken negative Effekte auf Länder haben, die über einem Niveau von US$ 2000 pro-Kopf Einkommen liegen, dasselbe gilt für Länder mit mittlerem und hohem Einkommen. Für Länder mit sehr niedrigem Einkommen kann dagegen gezeigt werden, daß Importsubstitution zu einer Zunahme der Gesamtfaktorproduktivität führt. Im Frühstadium wirtschaftlichen Wachstums eingesetzt, führe Liberalisierung zu negativen Effekten.[3030] Binnenorientierte Länder wie Indien weisen immerhin leicht positive Wachstumsraten ihrer Gesamtfaktorproduktivität (total factor productivity, 'TFP') auf, weiterhin verzeichnen Länder mit weitgehenden Regierungseinflüssen aber durch interne Reformen z.B. deutliche Anstiege der Gesamtfaktorproduktivität.[3031] Davon einmal abgesehen, scheint es aber gleichzeitig so zu sein, daß als exportorientiert klassifizierte Länder sehr oft noch höhere Werte etwa des Gesamtfaktorproduktivitätswachstums aufweisen.[3032] Insgesamt sind die Ergebnisse durchwachsen und dürften, darauf wurde in Abschnitt 'F', auch von den technologischen Fähigkeiten der Firmen bzw. den Rahmenbedingungen der Länder abhängen, wenn es darum geht, auf eine Liberalisierung zu reagieren.

Weiterhin stellt sich auch hier wieder die Frage nach der Länderklassifikation und der tatsächlichen Außenhandelspolitik der Länder. Weiter unter wird im Abschnitt zu Afrika auf weitere empirische Untersuchungen eingegangen, die zeigt, daß Firmen mit geringen Fähigkeiten zu einem großen Teil nur 'passiv', mit Kostensenkungen, auf Liberalisierung reagieren und deshalb keine

---

[3027] Rodrigues/Rodrik 1999: 39. "First, in cross-national work, it might be productive to look for contingent relationships between trade policy and growth. Do trade restrictions operate differently in low- versus high-income countries? In small versus large countries? In countries with a comparative advantage in primary products versus those with comparative advantage in manufactured goods? In periods of rapid expansion of world trade versus periods of stagnant trade? Further, it would help to disaggregate policies and to distinguish the possibly dissimilar effects of different types of trade policies (and combinations thereof). Are tariff and non-tariff barriers to imports of capital goods more harmful to growth than other types of trade restrictions? Does the inclusion of duty-free access to imported inputs to exporters stimulate growth? Are export-processing zones good for growth? Does the variation in tariff rates (or NTBs) across sectors matter? The cross-national work has yet to provide answers to such questions. Second, we think there is much to be learned from micro-econometric analysis of plant-level data sets." (ohne Herv. im Original) Rodrigues/Rodrik 1999: 39.

[3028] Übersicht: Tybout 1992. Der locus classicus internationaler Produktivitätsvergleiche ist Kravis (1976), über frühe Erklärungsversuche bezüglich Produktivitätswachstum siehe den Überblick in Nelson 1981.

[3029] Bonelli 1992: 104.

[3030] Mit negativen Effekten ist hier eine fehlende Konvergenz in der Produktivitätsentwicklung gemeint. Kawai 1994: 395.

[3031] **Tabelle 152**. Siehe Rodrik 1999: 72-73. Zu den Vorteilen und Nachteilen der TFP-Messmethode OECD 1996: 54, 58.

[3032] **Tabelle 152**.

Wohlfahrtssteigerungen zu erwarten sind. Mit dem theoretischen Ansatz der technologischen Fähigkeiten sind positive und negative Liberalisierungseffekte gut zu verstehen. Ob eine Liberalisierung angestrebt wird, hängt für die Staaten insgesamt gesehen somit davon ab, ob es Sektoren gibt, in dem Wohlfahrtszuwächse zu erwarten sind, um eine mögliche Stagnation oder den Verlust von Produktionskapazitäten in einem anderen Sektor kompensieren zu können.[3033]

9. Die Länderstudien

Soweit der Überblick zum Stand der Dinge der Debatte über die Exportorientierung, der es erforderlich macht in Länderstudien die Relevanz der Einflußfaktoren genauer zu untersuchen, um, endlich, zu einem Fazit zu kommen hinsichtlich des Erfolges von Exportorientierung, aber auch in bezug auf die Rolle des Staates in der Außenhandels- und Industriepolitik.

10. Korea

Keine Kontroversen gibt es über den Punkt, daß den koreanischen Exporten eine prägende Rolle bezüglich des Wirtschaftswachstums zukommt. Damit ist das Land aber noch nicht hinsichtlich seiner Außenhandelspolitik in eine bestimmte Kategorie eingeordnet, es ist nicht geklärt, welche Rolle der Außenschutz gehabt hat und welche Wirkungen der Industriepolitik zukam.

Zweierlei kann schon zu Beginn in diesem Sinne festgehalten werden: Exporte haben einen positiven Effekt auf das Wirtschaftswachstum gehabt, Importsubstitutionseffekte waren vorhanden, haben aber nicht eine so große Wirksamkeit wie die Anreize, die aus den Exporten resultieren. Zwischen 1960 und 1968 haben Importsubstitutionseffekte in einzelnen Industrien durchaus auch mal höhere Wachstumsbeiträge geleistet, der Export trägt aber mehr zum Wachstum bei.[3034] Insgesamt wird der Importsubstitution gegenüber der Rolle der Exporte und der heimischen Nachfrage eine nachrangige Rolle zugesprochen, dies trifft für die gesamte frühe Zeit der koreanischen Industrialisierung zu, wenn man von der ersten sog. leichten Phase der Importsubstitution vor 1960 absieht.[3035] Auch in wachstumstheoretischen Untersuchungen dominiert der Export in Korea und die Importsubstitutionseffekte werden relativ niedrig angesetzt.[3036]

Der common sense reicht aus, um in bezug auf Korea und Taiwan zu erkennen, daß Exporte von verarbeiteten Produkten positive Auswirkungen auf das Industriewachstum gehabt haben, vor allem, weil sie derartig hohe Anteile der Exporte am Outputwachstum und somit auch am BSP aufwiesen,

---

[3033] Unter anderem dieser Aspekt wird in der Diskussion der Vor- und Nachteile von Liberalisierung erwähnt von McCulloch et al. 2001: 15-16.

[3034] Für 12 von 80 Bereichen des verarbeitenden Sektors kommt Importsubstitution für mehr als 20 % des Wachstumsimpulses auf, die Exportexpansion bei 20 von 80 Bereichen für mehr als 20 %. Bei der Hälfte der verarbeiteten Produkte kommt die heimische Nachfrage auf 80 % der Wachstumsimpulse. Frank et al. 1975: 90-93. Siehe auch Westphal/Kim in Balassa et al. 1982: 255, 259.

[3035] Westphal/Kim in Balassa et al. 1982: 260.

[3036] **Tabelle 144**, **Tabelle 145**. Dazu Chenery et al. 1968: 169.

wie dies 1970-73 in Korea, mit 61,7 % und Taiwan, mit 57,1 % des Outputwachstums, der von Exporten getragen wurde, der Fall war.[3037] Korea erreicht das folgende durchschnittliche jährliche Exportwachstum: 1970-1975: 48,6 %; 1975-1980: 27,7 %; 1980-1985: 15,0 %, 1985-1990: 18,1 %.[3038]

Wie wurde dies erreicht und welche Rolle hat dabei die Außenhandels- und Industriepolitik gespielt?

In Teilen der obengenannten liberalen Literatur wird die Forderung nach einem Rückzug des Staates aus der Industriepolitik bzw. aus einer Politik zur Korrektur von Marktversagen vertreten. Exportorientierung und Liberalisierung werden mit der zusätzlichen Bedingung versehen, daß möglichst keine Unterschiede zwischen Industriesektoren ('Neutralität', 'Nicht-Diskriminierung') gemacht werden sollten. Dieses einflußreiche Argument aus der neoklassisch inspirierten, dogmatisch liberalen Denkrichtung des 'Washington Consensus' konnte anhand der Studie von Michaely et al. (1991) deutlich herausgearbeitet werden.

Anhand der Erfahrungen von Korea kann dagegen gezeigt werden, daß weder diese behauptete Neutralität noch eine sehr weitgehende Liberalisierung vorlag und trotzdem herausragende Wachstumserfolge erzielt wurden. Korea nutzte sowohl eine exportorientierte Wirtschaftspolitik als auch Importsubstitution und baute zudem Industrien gemäß dem Erziehungszoll-Argument auf.[3039] Das Außenhandelsregime spiegelte dabei die staatlich Industriepolitik wieder und zeichnete sich durch Selektivität und deutlich ausgeprägten Schutz aus. Eine Liberalisierung erfolgte progressiv und wurde bezüglich bestimmter Industrien sogar teils wieder rückgängig gemacht.

Stimmen diese Elemente nicht mit liberalen Vorstellungen überein, gibt es durchaus Elemente des koreanischen Entwicklungsprozesses, die als liberal einzustufen sind. Neben dem Staat spielen private Unternehmen die tragende Rolle, für exportierende Unternehmen wurden partiell Importe ohne Zollbarrieren zugelassen, die internen Preise wichen, in einigen Perioden zumindest, nicht extrem von den Weltmarktpreisniveaus ab. Und anhand der Exporte können die Firmen immer wieder überprüfen, ob hochwertige technologische Fähigkeiten und internationale Wettbewerbsfähigkeit vorliegen. Schließlich, dies wurde oben schon in Abschnitt 'F' am Automobilbeispiel gezeigt, wurde ausländische Technologie in breitem Maße angewandt, wobei komplementär intensive heimische Anstrengungen vorlagen.

Hier wird die These vertreten, daß es - trotzalledem - nicht möglich ist es, Korea als gänzlich liberal einzustufen, denn der koreanische Staat hat den Entwicklungsprozeß und den Erwerb komparativer Vorteile selektiv initiiert und beschleunigt und dabei Marktversagen korrigiert bzw. dem vorgebeugt.

[3037] Chenery et al. 1986: 195. Siehe auch **Tabelle 145**.

[3038] UNCTAD 1994: 18.

[3039] Dies wird in bezug auf Korea in dem Weltbank Arbeitspapier betont von Westphal 1981: 15-18. Dort wird allerdings auch festgehalten, daß Erziehungszölle funktionieren können, d.h., nicht immer funktionieren müssen und in bezug auf Korea werden die spezifische Natur der Anreize bzw. staatliche Stützungsmaßnahmen diskutiert. Westphal 1981: 16, 23-27. Siehe auch Piazolo 1994: 67-68.

Dies soll hier anhand des 'East Asian Miracle'-Berichts der Weltbank und seiner begleitenden Studien[3040], unterstützt von weiterer Literatur[3041], gezeigt werden. Diese Argumentationsrichtung anerkennt die selektive Ausrichtung der koreanische Wirtschaftspolitik. So gab es in Korea Anti-Export Anreize, vor allem aber einen positiven effektiven Schutz bzw. divergierende positive Export-Anreize für Industrien, die sich gerade im Aufbau befanden (Maschinenbau, Haushaltswaren, Automobile). Die Exportanreize lassen damit Rückschlüsse auf eine selektive industriepolitische Strategie zu, die vom koreanischen Staat vorgeprägt wurde.[3042]

Genau diese letztere These wurde von liberalen Autoren wie Balassa et al. (1982) nicht akzeptiert:[3043] Zentrale Bedeutung bekommt bei dieser Argumentation der Behauptung zu, daß die Exporteure in Korea einen freien Zugang zu importierten Inputs eingeräumt bekommen haben ("Exporters enjoyed a free-trade regime in both Korea and Taiwan").[3044]

Diese These stimmt partiell, denn die koreanische Regierung räumte der heimische Industrie teilweise einen zollfreien Zugang zu Importen ein, wenn dies wichtig für die Exportproduktion war. Erstens erfolgte der freie Zugang zu Importen für Exporteure aber nur partiell, dies gilt sowohl für die sechziger und siebziger Jahren als auch in bestimmten Bereichen noch bis Anfang der neunziger Jahre, weil eine selektive Importsubstitution durchgeführt wurde. Dadurch entstanden den heimischen Unternehmen signifikante Kosten. Zweitens bedeutet dies nicht, daß die Exportanreize bzw. die Industriepolitik neutral waren. Der Heimatmarkt blieb zudem durch hohe Zölle geschützt und dort konnten die Unternehmen die, wenn auch schwächeren, Effekte der Importsubstitution nutzen.[3045] Typischerweise verzeichneten die Exporteure arbeitsintensiver Waren aber weniger starke IS-Effekte

---

[3040] World Bank 1993. Als begleitende Studie zu dieser Publikation siehe: Leipziger/Petri 1993; Kim/Leipziger 1993.

[3041] Frank et al. 1975; Westphal 1981; Westphal et al. 1981; Westphal/Kim in Balassa et al. 1982; Pack/Westphal 1986; Chenery et al. 1986; Dahlman et al. 1987; Enos/Park 1988; Amsden 1989; Kim 1991; Westphal 1990; Kim 1993; Piazolo 1994; Moreira 1995; Seung 1996; Köllner 1998; Beez 2000. Aus der Reaktion auf den Weltbank-Bericht: Rodrik 1994; Page 1994a; Amsden 1994; Amsden 1995.

[3042] Die wird beschrieben in World Bank 1993: 20, 24, 83, 89-90, 96-97, 295-297, 355; Chenery et al. 1986: 167; Westphal 1981: 16-18: Westphal/Kim in Balassa et al. 1982: 255, 259; Westphal 1990: 55-56. Dieses Argument stützen beispielsweise die ländervergleichenden Untersuchungen: Vergleich mit Südafrika Piazolo 1994: 252-253; Vergleich mit Brasilien Moreira 1995: 53-54.

[3043] Westphal/Kim in Balassa et al. 1982: 241. Dies akzeptiert Balassa nicht: "Among the eleven economies studied, only Korea used export targets for individual firms. At the same time, the application of a free-trade regime to exports was in no way related to the fulfilment or the non-fulfilment of these targets". Und dies obwohl es von weiteren Autoren im Balassas Buch anders gesehen wird. Weiterhin wird erwähnt, daß eine solche aktive staatliche Lenkung in Taiwan, Hongkong und Singapur nicht vorhanden war, welche ähnliche Exporterfolge wie Korea hatten. Siehe Balassa et al. 1982: 48: Immer wieder wird von den gleichartigen Anreizen für Exporte und Importsubstitution und von gleichen, nicht-diskriminierenden, also nicht favorisierenden Anreizen für Exporte gesprochen. Dies wird als Politik, die die beste Exportleistung nach sich zieht, angesehen. Balassa in Balassa et al. 1982: 59. Es wird sogar soweit gegangen, ähnliche Anreize für verarbeitete Waren und primäre Güter anzupreisen. Es stimmt zwar, daß Korea seine Landwirtschaft durch hohe Schutzzölle gefördert hat, es ist aber nicht nötig, aus dieser Anreizstruktur im Zusammenhang mit anderen Anreizen Schlußfolgerungen zu ziehen, bloß weil dies Argentinien anders erfolgt. Balassa et al. 1982: 45. Folgender Satz bezieht sich offensichtlich kritisch auf diese Argumentationen: "The early admirers of HPAE trade policy clearly overstated the neutrality of incentives between domestic and foreign sales and understated the variation between sectors." Aus dem Weltbank-Bericht 'East Asian Miracle' World Bank 1993: 324.

[3044] Für Korea betont dies Frank et al. 1975: 62, 82; für Korea und Taiwan siehe Balassa in Balassa et al. 1982: 40, 42; World Bank 1993: 128, 131. Und "The few addition export subsidies granted did not introduce much differentiation among export products" Balassa in Balassa et al. 1982: 40-41. Genaugenommen beziehen sich diese Äußerungen nur auf den Zeitraum bis 1972: "The incentive system remained practically unchanged in the following four years." Balassa in Balassa et al. 1982: 41.

[3045] Zum letzteren Punkt Moreira: "A selective trade regime was set up, virtually segmenting export and domestic markets." Moreira 1995: 54.

und es sind vor allem die kapitalintensiveren Industrien, die sich Ende der sechziger Jahre noch auf den Binnenmarkt stützen müssen bzw. können.[3046]

10.1 Die frühen Jahre

Die in den sechziger Jahren genutzten Maßnahmen werden unter anderem von Frank et al. (1975) beschrieben.[3047] Aufgezählt werden erst einmal die Maßnahmen, die einen selektiven Charakter hatten. Dies gilt zuerst einmal für den Außenschutz. Wiewohl die Waren, die überhaupt zum Import zugelassen wurden, von 1964 von 500 auf 1500 erhöht wurden, wurden die Schutzeffekte abgemildert, etwa dadurch, daß nach einer Wechselkursabwertung 1964 spezielle Zölle erhoben wurden, die Unterschiede zwischen heimischen und ausländischen Preise ausgleichen sollten. Diese wurden erst 1973 wieder abgeschafft.[3048] Im Jahre 1967 gab es eine weitere Reform, die fortan die Einfuhr auf einer negativen Liste basieren ließ: Von 30.000 Warenkategorien unterlagen 17.128 einer automatischen Importgenehmigung, 10.255 sind nur beschränkt zu importieren und bei 2.617 ist der Import verboten.[3049] Dies war ein klarer Liberalisierungsschritt, dieser wird aber danach nicht vertieft, sondern die Anzahl der beschränkten Kategorien wurde leicht erhöht.[3050] Im Gegenzug zu dieser Liberalisierung wurden 1967 die bestehenden hohen Zölle weiter erhöht.[3051] Die Charakterisierung des damaligen Zollregimes als "fairly liberal compared with earlier years"[3052] von Krueger (1978) ist sachlich nicht falsch, aber irreführend, wenn es im Sinne einer weitgehenden Liberalisierung verstanden würde, zumal die Informationen über die früheren Jahre nicht präsentiert werden. Immerhin wird zugestanden, daß die erreichte Liberalisierung damals nicht weiter fortschritt.[3053]

Mit der Machtübernahme von Park Chung Hee 1961 wurde 1962 wurde begonnen, von der Regierung Exportziele zu benennen, die für bestimmte Waren galten. Die Exportziele wurden mit den Industrieverbänden und Firmen direkt, mittels Exportförderkonferenzen ("export situation room"), abgesprochen und zwar mehrmals jährlich, wobei dies mit dem Präsidenten persönlich diskutiert wurde.[3054] Von 1961 bis 1964 wurden Exportsubventionen gemäß Warenkategorien in

---

[3046] Frank et al. 1975: 212-213.

[3047] Detailliert auch von Westphal/Kim in Balassa et al. 1982: 228-247.

[3048] Frank et al. 1975: 49, 63.

[3049] Frank et al. 1975: 58-59; siehe **Tabelle 148**.

[3050] Frank et al. 1975: 60-62.

[3051] Der höchste Zollsatz von 250 % wird auf 150 % erniedrigt. Frank et al. 1975: 60; siehe: **Tabelle 148**.

[3052] Krueger 1978: 35.

[3053] So aber die Charakterisierung in Krueger 1978: 34-35. Trotzdem wird Korea in die liberal fortgeschrittene Phase IV eingeordnet: "The period from 1966 until August 1972 can be characterized as Phase IV. South Korea's trade regime has continued to be fairly liberal compared with earlier years, although some quantitative restrictions are still in effect. Several attempts were made to complete the liberalization of the trade and payments regime, but these efforts never came in fruition." Krueger 1978: 35.

[3054] Frank et al. 1975: 46. Besonders erfolgreiche Exporteure wurden vom Präsidenten geehrt, dies war mit hohem sozialen Ansehen verbunden. Piazolo 1994: 74. Neben der Verhaftung von Wirtschaftsführern, die der Rentensuche beschuldigt wurden, werden einige sehr reiche Unternehmer verschont, die fortan in enger Zusammenarbeit mit dem Staat den Aufbau der Wirtschaft vonstatten bringen sollen. Die Renten früherer Zeit wurden also akzeptiert und in ein neues "Rent-Seeking-Arrangement" einbezogen. Dies besteht daraus, daß die Zahl der zugelassenen Unternehmen verkleinert wurde, der Staat sich per staatlichen Krediten am Unternehmensrisiko beteiligte und die neuen

unterschiedlicher Höhe gewährt.[3055] Im Jahre 1966 wurde ein "export-import link"-System etabliert, speziell auf bestimmte, weniger profitable Exporteure ausgerichtet. Diese wurden mit Importrechten, teils für Rohmaterialien, teils für Luxusgüter ausgestattet, die teils in der Produktion genutzt, teils teuer an andere Firmen oder Importeure verkauft werden konnten.[3056]

Offenbar keinen Unterschied zwischen Industriesektoren wurde mit den folgenden Maßnahmen gemacht: Auch nur auf dem Heimatmarkt aktive Produzenten von Zwischenprodukten, die aber für Exportindustrien produzierten, bekamen Anreize eingeräumt. Nämlich sog. "local letters of credit", die sie von den Exporteuren bekamen. Diese eröffneten auch diesen Firmen den Zugang zu Importlizenzen, Rohstoffimporten, zu Devisen und verbilligten Krediten.[3057] Nicht diskriminierend zwischen Industriebereichen war auch das System der freien Rohstoffimporte für Exportproduzenten. Die sog. "wastage allowance"-Exportanreize ermöglichten es exportierenden Firmen, bestimmte Rohstoffmengen zollfrei zu importieren. Über die in der Produktion benötigten Mengen wurden den Firmen bestimmte Mengen zugestanden, die teuer verkauft werden konnte und somit als Exportanreize dienten.[3058] Dies ist damit zu erklären, daß in der frühen Phase koreanischer Industrialisierung die Exporte auf der Weiterverarbeitung von Rohstoffen beruhte: Holz, Textil- und Bekleidung, Schuhe, Perücken.[3059]

Ebenso ist es womöglich nicht als diskriminierend bzw. als selektiv anzusehen, wenn "exporters were ranked according to performance and the more successful were given better administrative treatment."[3060] Diese Einstufung als erfolgreicher Exporteur ermöglichte den Zugang zu verbilligten Krediten und Steuererleichterungen. Für die damalige Zeit können somit einige Maßnahme als selektiv, andere als "non-discriminatory" bezeichnet werden. Auf die Wirksamkeit der Importrechte deutet hin, daß relativ hohe Importe von Inputs vorlagen.[3061]

Weil also selektive Schutzpolitiken und - interessanterweise - auch selektive Importsubstitutionspolitiken (welche hilfreich waren Skalenökonomien und Kopplungen zu erzielen) verfolgt wurden, kann nicht für die gesamte Ökonomie die Rede von einem 'free-trade regime' sein, so schließen Westphal/Kim in Balassa et al. (1982).[3062] Dazu kommt, daß sich die durch Anreize

---

Renten den Unternehmen zugestand, die u.a. auch staatliche Entwicklungsziele durchsetzten. Siehe die ausführlichere Darstellung in Beez 2000: 149-161.

[3055] Frank et al. 1975: 46, 49.

[3056] Frank et al. 1975: 51.

[3057] Frank et al. 1975: 51.

[3058] Frank et al. 1975: 50.

[3059] Frank et al. 1975: 80.

[3060] Diese verbesserte Behandlung schließt auch finanzielle Vorteile mit ein. Frank et al. 1975: 57.

[3061] So Kim 1991: 32; und auch Frank et al. 1975: 40-51, 61-62, 82, 196-199.

[3062] "...selective import substitution has permitted scarce investment resources to be concentrated in one or a few sectors at a time, and has therefore allowed greater exploitation of economies of scale and of the linkages among closely interrelated activities." Westphal/Kim in Balassa et al. 1982: 260. Frank et al. 1975: 206-208, 210-213.

geförderten Industrien aus der Situation der Importsubstitution heraus später als erfolgreiche Exporteure etablieren werden.[3063]

Dies spiegelt sich wieder in der Untersuchung der effektiven Exportanreize für Koreas Industrie im Jahre 1968. Deutliche Exportanreize finden sich dort auch in bezug auf Industrien, die damals noch nicht als erfolgreich und als ineffizient eingestuft wurden, etwa für elektrische Maschinen, Automobile, Chemieprodukte, Zellstoff und Papier sowie Metallprodukte.[3064] Überdurchschnittlicher Zollschutz wird Schiffen, Automobilen, Eisenbahnausrüstungen eingeräumt.[3065] Bestimmten, vom Staat zur Importsubstitution ausgewählte Industrien, meist Schwerindustrien, die zuerst einmal nur auf dem Heimatmarkt tätig waren, wurden teilweise partielle Zoll- und Steuerbefreiungen eingeräumt.[3066] Ebenso wurden schon damals die staatlich kontrollierten Banken dazu eingesetzt, genau diese Industrien massiv und selektiv zu fördern.[3067] Für den Maschinenbausektor wurde ein spezielles verbilligtes Kreditinstrument 1968 geschaffen.[3068] Diese gesamten Anreize werden nun zusammengezogen und berechnet, darunter eben verbilligte Kredite nur für bestimmte Industrien. Als Ergebnis wird eingestanden, daß neben des 'self selection'-Effekts der erfolgreichen Exporteure, die damit in den Genuß von Privilegien kamen, auch staatliche Politiken die Selektivität dieser Anreize mitbestimmt haben.[3069]

Versucht wird von Westphal/Kim in Balassa et al. (1982) trotzdem ein liberale Argumentation: Die Berechnung für das Jahr 1968 zeige darüberhinaus, daß diejenigen Industriebereiche, in denen statische komparative Vorteile vorgelegen hätten, die höchsten Exportsubventionen bekommen haben.[3070] Die damals als nicht effizient eingeschätzten importsubstituierenden Industrien, die zudem durch staatliche Politiken gefördert wurden, fanden dagegen auf dem heimischen Markt hohe Anreize vor.[3071] Mit dieser Argumentation wird versucht zu zeigen, daß die staatlichen Förderungspolitiken nicht erfolgreich waren und zudem gegen die komparativen Vorteile gerichtet waren. Dagegen würden die Exportsubventionen Koreas "static comparative efficiency in most cases" widerspiegeln.[3072] Dieser Argumentation wird hier nicht gefolgt, weil die damals als nicht effizient eingeschätzten Unternehmen in wenigen Jahren effizient sein werden und schon diese Autoren explizit zugestehen, daß diese Industrien selektiv gefördert wurden.[3073] Generell ist für Korea festzuhalten, daß ein Pro-Export-Bias

---

[3063] Westphal/Kim in Balassa et al. 1982: 241,

[3064] Zuerst werden diese Produkte als ineffizient eingestuft, eine Seite weiter werden die effektiven Subventionswerte festgestellt. Dies deutet darauf hin, daß nicht nur schon erfolgreiche Exporteure solche Anreize eingeräumt bekamen. Westphal/Kim in Balassa et al. 1982: 236-237.

[3065] Westphal/Kim in Balassa et al. 1982. 237.

[3066] Westphal/Kim in Balassa et al. 1982: 238.

[3067] Damals besonders ausgeprägt Düngemittel und Kunstfasern, mit 10 % und 4,3 % Anteil an sämtlichen Zinssubventionen. Westphal/Kim in Balassa et al. 1982: 238, 242.

[3068] Westphal/Kim in Balassa et al. 1982: 239.

[3069] Westphal/Kim in Balassa et al. 1982: 240-241.

[3070] Westphal/Kim in Balassa et al. 1982: 243, 245-247.

[3071] Frank et al. 1975: 207.

[3072] Westphal/Kim in Balassa et al. 1982: 243, 245.

[3073] Westphal/Kim in Balassa et al. 1982: 241-247.

schon damals vorlagt und dies wird von den Autoren der Studie, und auch hier, als positiv bewertet.[3074]

Zur Struktur damaliger Exportanreize: Ein Pro-Export-Bias sei, aufgrund negativer effektiver Protektion insgesamt gesehen festzustellen für alle Industrien - außer - Zwischenprodukte I: Haushaltswaren, Maschinen und Transportausrüstung.[3075] Siehe Tabelle 299.

Ausdrücklich wird darauf hingewiesen, daß diese "high-cost import-substituting" Bereiche, die damals für 5,7 % der Exporte aufkamen, durch den Schutz des heimischen Marktes subventioniert wurden. Obwohl diese Anreize von Westphal/Kim in Balassa et al. (1982) als hoch eingeschätzt werden, werden sie nicht in die Berechnungen miteinbezogen.[3076] Relativiert wird dieses Argument einer Stützung durch den Schutz des heimischen Marktes in Frank et al. (1975) dadurch, daß bis 1968 wenig Abweichungen heimischer Preise von den Weltmarktpreisen festgestellt werden können und es somit weniger wahrscheinlich erscheint, daß eine solche Subventionierung über den heimischen Markt ausschlaggebend für den Erfolg war.[3077] Dies wiederum relativiert aber ebenso die liberale Erwartung angeblich ineffizienter importsubstituierender Industrien, von denen typischerweise erwartet wird, daß sie unter Zollschutz Preise über dem Weltmarktpreisniveau verlangen.

Dies Berechnungen von Westphal/Kim in Balassa et al. (1982) werden weiterhin Anlaß für die Behauptung, daß Korea, alles in allem, ein 'neutrales' Anreizregime ausgebildet hat, allerdings nur in dem Sinne, daß sich insgesamt die Pro-Export- und Anti-Export-Anreize ausgleichen.[3078] Nach Frank et al. (1975) stellte sich diese Neutralität so dar, daß selektive Anreize, darunter durch Schutzzölle vorlagen. Auch das relativ weitgehende 'free trade'-Regime für Exporteure war teils selektiv ausgerichtet und zudem wurden durch 'local content'-Anreize Inputproduzenten in Richtung des heimischen Marktes hin 'verzerrt'. Später werden diese Anreize durch Zollerhöhungen für "new import substitution industries" und sonstige Präferenzen weiter ausgebaut[3079], auf der anderen Seite wird das 'free trade'-Regime für Exporteure deutlicher eingeschränkt.

Daß die liberale Schule viel daran gesetzt hat, ihre Position zu stärken, wird daran sichtbar, daß argumentiert wird, daß die Relevanz von Importsubstitution in Korea auch deshalb so gering war, weil bestimmte Produkte noch nicht importiert worden seien, als eine heimische Produktion aufgebaut

---

[3074] Siehe: **Tabelle 153**. In: Kim 1991: 58. Frank et al. 1975: 69-74. Westphal/Kim in Balassa et al. 1982: 241.

[3075] Siehe: **Tabelle 299** und die Erklärung in Westphal/Kim in Balassa et al. 1982: 241.

[3076] Westphal/Kim in Balassa et al. 1982: 241, 243. "In these cases, high effective incentives to domestic sales must be interpreted, at least in part, as a subsidy to exports, although to determine by how much is beyond the scope of this study. Our estimates understate the true subsidies that these exports recieved, but one can compare the effective subsidy on total sales with the share of exports in total sales to gain an impression of this phenomenon in particular sectors." Westphal/Kim in Balassa et al. 1982: 243. Berechnungen liegen auch hier vor, werden aber nicht in die effektiven Exportanreize nicht integriert. Es wird aber zugestanden, daß die Anreize durch den Verkauf auf dem heimischen Markt hoch sein können. Frank et al. 1975: 204-206, 208.

[3077] Frank et al. 1975: 216.

[3078] Westphal/Kim in Balassa et al. 1982: 241.

[3079] Frank et al. 1975: 63.

wird. Somit könne bei Automobilen, Kühlschränken und TV-Geräten von Importsubstitution im engen Sinne nicht die Rede sein, weil es hier nie Importe gab (d.h. Importsubstitution wird hier 'nur' im Sinne der Verdrängung importierter Waren durch die heimische Produktion verstanden).[3080]

Zwischenfazit: Für diese frühe Momentaufnahme der koreanischen Industrialisierung am Ausgang der sechziger Jahre wird von liberaler Seite die Behauptung aufgestellt, daß statische komparative Vorteile passiv befolgt wurden, weil vor allem die damit übereinstimmenden Sektoren einen Pro-Export-Bias hatten, ergänzt durch eine Liberalisierung (nicht bezüglich des heimischen Markts, aber immerhin für die Exporteure).[3081] Dieses Bild stimmt schon für diese frühe Zeit nicht. Parallel dazu gab es eine selektive Industriepolitik, bei der bestimmte Industrien speziell und intensiv bezüglich Exporten gefördert wurden und es gab eine selektive Importsubstitution, in Form von mindestens moderaten Anreizen zum Aufbau von Industrien im Heimatmarkt, die sich nicht mit den statischen komparativen Vorteilen zufriedengab. Die These von der Neutralität ist somit irreführend. Dies anerkennt auch die Weltbank, aber erst im 'East Asian Miracle' Bericht (1993), in dem sich auf die These zurückgezogen wird, daß die Exportanreize im Durchschnitt, aber nicht in bezug auf die konkreten Industrien neutral waren.[3082]

10.2 Der HCI-Plan

Durch den HCI-Plan (HCI = 'Heavy and Chemicals Industries'), begonnen Ende der sechziger Jahre, in dieser Form publik gemacht 1973 von Präsident Park, gab es einen zweiten IS-Schub, der durch direkte staatliche Beteiligung beim Aufbau der Industrie und einem teilweise neu etablierten, hohen und selektiven Schutz begleitet wurde. Konzentriert wurde sich auf den Aufbau der folgenden Industriebereiche: Stahl, Petrochemie, Maschinen, Nichteisenmetalle, Schiffbau, Elektronik sowie Automobile.[3083] Der Staat nahm dabei die Initiative in die Hand mit der Gründung von öffentlichen Unternehmen in den Sektoren Zement, Düngemittel, Öl, Kunstfasern und Stahl. Die Idee eine Schiffbauindustrie aufzubauen, stammte ebenso von staatlicher Seite. Seit 1969 wurde die Elektronikindustrie gesetzlich als förderungswert angesehen und bekommt Subventionen erst für den Aufbau von Schwarz-Weiß-, dann für die Farb-TV-Produktion. Es wird allerdings seitens des Staates auch klargestellt, daß einen substantiellen Teil der Anstrengungen die privaten großen Konzerne selbst

[3080] Westphal/Kim in Balassa et al. 1982: 260.

[3081] Dieses Bild wird beispielsweise, für die Zeit von 1961 bis 1973, kritiklos akzeptiert in Piazolo 1994: 74.

[3082] "In Japan, Korea, and Taiwan, China, incentives were essentially neutral on average between import substitutes and exports. But within the traded goods sector, export incentives coexisted with substantial remaining protection of the domestic market. Export incentives, moreover, were not neutral among industries or firms." World Bank 1993: 359.

[3083] Die ersten Projekte waren schon vor 1973 geplant und wurden bis 1974 fertiggestellt: Petrochemischer Komplex in Ulsan (1968-74), Hyundai Schiffswerft (1972-73), Schwermaschinenfabrik (1973-74), das Stahlwerk POSCO in Pohang (1970-73). Beez 2000: 258. POSCO löst 47 kleinere Stahlbetriebe ab. Zwei japanische Stahlwerke, die es vorher gab wurden während des Koreakriegs schwer beschädigt. Amsden 1989: 293. Automobile werden hier miteinbezogen, zumal der 'Langfristige Plan zur Förderung der Automobilindustrie' als Fortläufer früherer Gesetze nicht zufällig 1974 verabschiedet wurde, der zudem protektionistische Maßnahmen vorsah. Kim 1993: 181.

übernehmen müssen und daß sie nach einiger Zeit internationale Wettbewerbsfähigkeit erreichen müssen. Der Staat engagiere sich nur in der ersten beiden Entwicklungsphasen in der Förderung.[3084]

Die erste große Werft wurde als Ableger des Hyundai-Konzerns gegründet, staatliche Unterstützung erfolgte hier nicht nur durch längerfristige Kredite, sondern über ein zeitlich begrenzt eingeräumtes Monopol zu Herstellung von größeren Stahlstrukturen offenbar für den Hochbau, die mit hohem Profit verkauft wurden. Dazu wurde verlautbart, daß Ölimporte nach Korea mit eigenen Schiffen stattzufinden haben. Fachkräfte für die große Werft wurden teils von einer kleineren, schon bestehenden öffentlichen Werft bereitgestellt, teils vom Hyundai-Konzern.[3085]

Sichtbar wird schon hier, daß der HCI-Plan eindeutig dazu führte, daß durch staatliche Aktivitäten das Risiko für den privaten Sektor, sich in diesen Bereichen zu engagieren, reduziert wurde - wenn auch nicht gänzlich abgeschafft. Den privaten großen Unternehmen wurde es durch direkte staatliche Einflußnahme auf die Firmenstrategie nahegelegt, in den HCI-Bereichen tätig zu werden und sie wurden staatlich gefördert, durch Steuererleichterungen und billige Kredite, wobei die Kreditwürdigkeit anhand der Exporte gemessen wurde. Die Exportziele gab der Staat in Konsultation mit den Unternehmen vor. Ebenso wurde Außenschutz eingeräumt und für bestimmte Firmen der Binnenmarkt reserviert, auf dem wohl immerhin moderat höhere Preise erzielt werden konnten, teils begünstigt durch die konzentrierte Industriestruktur.

Bis Ende der siebziger Jahre waren die Banken in staatlichen Händen und bis heute übt der koreanische Staat großen Einfluß mittels der Banken auf die Industrie aus. Letztendlich ergibt sich für die Unternehmen dadurch ein staatlicher Zwang zum Export, weil der Staat beim Verfehlen von Exportzielen u.a. die Kreditvergabe stoppen konnte.[3086]

Geachtet wurde weiterhin darauf, Marktversagen zu vermeiden und dynamische Vorteile geltend zu machen, indem in allen HCI-Sektoren skalenbezogen optimale Produktion angestrebt wurde, allein deshalb waren Exporte notwendig, weil der heimische Markt schnell Grenzen für eine skalenoptimale Produktion zog.[3087] Weiterhin wurden auch während des HCI-Schubs spezielle Vorteile eingeräumt, die schon aus den sechziger Jahren bekannt waren, deren Komplexität in den siebziger Jahren aber nachließ: Exporteure bekamen spezielle Importrechte zugesprochen, Lizenzen oder niedrigere Zölle

---

[3084] Kim/Leiziger 1993: 20.

[3085] Die Hyundai Heavy Industries (HHI) baut 1973 ihr erstes Schiff, einen großen Rohöltanker und ist im Jahre 1984 der weltgrößte Schiffbauer. Amsden 1989: 169-290.

[3086] Siehe hierzu: Westphal 1981: 27; Westphal 1990: 47-49.; Kim/Leipziger 1993: ix, 19-20, 22-23, 35; Leipzinger/Petri 1993: 12-15. Beez 2000: 152, 161, 175. So auch World Bank 1993: 291. "The HCI policy was implemented through directed, subsidized credit, selective protection, regulations affecting industrial entry, and direct involvement in government decision making." Leizpziger/Petri 1993: 13. Die Kredite werden gegen Ende der siebziger Jahre sogar zu negativen Zinsen in die HCI-Industrien abgegeben. Kim/Leipziger 1993: 23.

[3087] "In the development of HCI economy (sic) of scale, efficient operation, and competitive prices are prerequisite, since these are industries which have vast inter-industry effects. The competitiveness of HCI is, therefore, fundamental to the whole economy. Economy of scale is especially required when we consider that domestic markets are so limited that HCI should be developed as export industries." Kim/Leipziger 1993: 18.

und durften etwas mehr importieren als für ihre Exporte nötig ist (Überschüsse konnten zu überhöhten Preise auf dem geschützten heimischen Markt zu hohen Preisen verkaufen werden) und sie bekamen privilegierten Zugang zu ausländischen Währungen.[3088]

Teilweise wurden diese liberalen Ausnahmen aber rückgängig gemacht oder wurden davon abhängig gemacht, inwiefern die Unternehmen Anforderungen der Regierung genügten, darunter auch die Importsubstitution bestimmter Teile. Damit wurden die Importmöglichkeiten sehr wohl partiell wieder eingeschränkt. Im Jahre 1975 wurde das Zollausnahmesystem für exportierende Nutzer von Rohmaterialien in ein Zollrückerstattungssystem umgewandelt, welches höhere Kosten für die Firmen implizierte.[3089] Die Vorteile wurden teils nur dann eingeräumt, wenn die Firmen IS-Ziele erreichten. Den Firmen wurde zudem beispielsweise nahegelegt, bestimmte Teile, die bisher importiert wurden, innerhalb bestimmter Planzeiträume selbst herzustellen, z.B. durch die Gründung von lokalen Zuliefererfirmen. Partiell wurden solche Firmen, wenn sie erfolgreich waren, auch zollgeschützt, siehe unten. Zwar wurde nicht auf der vollständigen Einhaltung dieser Pläne bestanden - die Politik blieb also flexibel und realistisch - gegenüber einer Freihandelssituation hat diese IS-Politik aber den koreanischen Firmen zu einem gewissen Grad Kosten auferlegt, die typischerweise in IS-Regimen entstehen.[3090]

Welche Aspekte wies der HCI-Plan im Bereich Außenwirtschaft auf? Auffällig ist die Präsenz der gesamten Breite außenhandelspolitischer Maßnahmen von nicht-tarifären Handelshemmnissen, darunter Importverbote, mengenmäßige Beschränkungen bis zu hohen, teils ansteigenden Schutzzöllen. Über die Zeit findet allerdings, wenn auch langsam, eine Liberalisierung statt, die Mitte der achtziger Jahre immer deutlicher dokumentiert werden kann. Im Jahre 1973 wurde das Zollsystem reformiert: Insgesamt wurde die Zahl der Waren, auf die Zölle entfallen, von 3217 auf 3984 erhöht. Gesenkt wurden Zölle für 1067 Güter im Bereich industrieller Rohstoffe und Güter des täglichen Gebrauchs. Für 440 Importsubstitutions- und Luxusgüter wurden die Zölle erhöht. Im Jahre 1978 erfolgte eine ähnliche Reform des Zollsystems mit Zollsenkungen, aber der gleichzeitigen Erhöhung für IS-Güter. Die Zölle selbst spiegelten zudem nicht notwendig den Grad der Protektion wieder. Während der gewichtete Durchschnitt von 54 % auf 8 % von 1968 bis 1978 sank, stieg die gewichtete nominale Protektionsrate in dieser Zeit von 14 % auf 18 % an. Während Zollnachlässe für Inputs bzw. Vorprodukte ('intermediate products') gewährt wurden, war für Verbrauchsgüter, Luxusgüter und die IS-Güter der siebziger Jahre die Einfuhr erschwert.[3091] Dadurch wurde der Leichtindustrie, darunter auch der Textilindustrie und der Nahrungsmittelverarbeitung, ein Vorsprung auf dem heimischen Markt eingeräumt, erkennbar anhand der koreanischen Zölle im Jahre 1978.[3092]

[3088] Frank et al. 1975: 66-67; Kim/Leipziger 1993: 19.

[3089] Kim 1991: 67-68.

[3090] Für den Automobilbereich siehe Kim 1993: 180-181.

[3091] Köllner 1998: 162. Diese Zahlen stimmen mit den oben erwähnten Güterzahlen nicht überein. Sie werden aber dennoch erwähnt, um hier eine Tendenzaussage machen zu können. Vgl. dazu Frank et al. 1975: 58-59.

[3092] Siehe: **Tabelle 154**.

Im Jahre 1978 bestanden etwa effektive Schutzraten von 135 % für Automobile und Schiffbau, 131 % für Haushaltsgeräte, 77 % im Bereich Landwirtschaft, Forsten und Fischerei, 47 % für den Maschinenbau (elektrisch und nicht-elektrisch) und 32 % für nicht-dauerhafte Konsumgüter.[3093]

Siehe dazu die folgende Einleitung der UNCTAD (1996b) Publikation, die diese Zollhöhen recherchiert hat und dazu folgenden Kommentar abgibt:

"Despite all evidence to the contrary, the emperor was seen to be wearing clothes! Through their neoclassically tinted spectacles, Little and Balassa and Associates were able to ignore the fact that in 1978 the most highly protected sectors in the Korean economy recieved effective rates of protection of 135 % for transport equipment ..."[3094]

Dazu kommt, daß noch 1983 ein Anteil von 93 % der Importe (nach Werten) mengenmäßigen Beschränkungen unterlagen.[3095] Dieses Bild unterschiedlich hoher Zollanreize wird bestätigt von Kim (1991).[3096] Wiewohl schon vorher immer wieder Schritte in diese Richtung unternommen worden sind[3097], erfolgte in den achtziger Jahren eine sukzessive Liberalisierung, die aber weiterhin von selektivere Schutzmaßnahmen begleitet wurde.[3098] Somit ist sicherlich für die siebziger Jahre die These nicht aufrechtzuerhalten, daß in Korea eine Freihandelssituation für Exporteure ("virtual free trade regime for export activity") herrschte.[3099] Die Schutzzoll- und die Industriepolitik des koreanischen Staates hat bei Firmen Kosten ausgelöst, aber offenbar solche, die von den Firmen getragen werden konnten. Deutlich wird dies anhand der staatlichen Planvorgaben gewisse Komponenten als reif für die Importsubstitution auszuloben. In der Literatur wird berichtet, daß die koreanischen Unternehmen teils tatsächlich schafften diese nach einiger Zeit zu entwickeln und wenn diese Entwicklung abgeschlossen war, gab es zur Belohnung Zollschutz. Tendenziell wurden Importlizenzen weiterhin von komplexeren Anforderungen abhängig gemacht, neben Exporten auch von der Einhaltung von 'local content'-Auflagen, dazu kamen Vorgaben für die Exportquellendiversifizierung (gegen Japan gerichtet) und ad hoc Eingriffe, falls durch Importe für einheimische Unternehmen Probleme entstanden.[3100] Das hatte unter anderem zu Folge, daß die Firmen doch nur bei bestimmten heimischen Firma ein spezielles Produkt kaufen durften. Im Endeffekt gab es also doch eine Art 'law of similars' in Korea.[3101] Noch 1987 wurde ein Fünfjahresplan

---

[3093] UNCTAD 1996b: 60. Siehe auch die **Tabelle 155**. Zitiert in Moreira 1995: 58. Siehe für die durchschnittlichen nominalen Werte **Tabelle 154**.

[3094] UNCTAD 1996b: 60.

[3095] Beez 2000: 281. Diese Größenordnung wird bestätigt in Kim/Leipziger 1993: 17. **Tabelle 149**.

[3096] Kim 1991: 54.

[3097] Ausführliche Darstellung in Kim 1991: 34-57.

[3098] Siehe: **Tabelle 156**, **Tabelle 154**, **Tabelle 149**.

[3099] So selbst Westphal 1990: 44.

[3100] So wird für 1983 geschätzt, daß US$ 8,7 Mrd., also 61 % der Importe solchen Sonderregime zuordenbar waren. Köllner 1998: 166-168, 172-177.

[3101] Dies gesteht zu und widerspricht sich damit selbst Westphal 1990: 47.

für Importsubstitution aufgestellt, der jährlich 800 Maschinen, Komponenten und Materialien bestimmte, die nicht mehr importiert werden sollen, 1994 sind 4202 von 4542 Posten selbst entwickelt worden und ein weiterer Plan wurde danach aufgelegt.[3102] Bemerkenswert sind aber nicht nur die HCI-Waren. Auffällig ist, daß in weiteren Industriebereichen, in denen substantielle Exporte vorliegen, hohe Zölle aufrechterhalten wurden und dies teilweise dazu führte, daß die Importe auf geringem Niveau lagen: Dies gilt für Bekleidung, Automobile, elektrische Maschinen und den Agrarbereich.[3103] Auch der Weltbank-Bericht 'East Asian Miracle' erkennt an, daß es mengenmäßige Beschränkungen- und Zollschutz für HCI-Sektoren gab. Bis in die Mitte der achtziger Jahre hinein konnten HCI-Unternehmen, so wird weiterhin geschlossen, auch Renten auf dem Heimatmarkt abschöpfen.[3104]

10.3 Korea im Vergleich zu Brasilien

Wiewohl es in Korea keinen völlig freien Handel für Exporteure gab, kann im graduellen Kontrast zu Brasilien festgehalten werden, daß es im letzteren Land offenbar noch deutlich schwieriger als in Korea war, Importe zu erhalten.[3105] Mittelbar kann daraus geschlossen werden, daß Korea generell mehr Importe zur Erzielung von Exporten benötigt hat, als dies in Brasilien zu beobachten war (in Brasilien wurden ungefähr 10 % importierte Inputs für Exporte benötigt bzw. zugelassen, in Korea immerhin ca. 25 %). Aber auch Korea hat dies nicht ad hoc erreicht. Es hat Anfang der siebziger Jahre mit Prozentwerten, die in der Lohnveredelung erreicht werden (70 %) angefangen, um später seine Importanteile zurückzubauen. Interessanterweise startete Korea von einem ebenso niedrigen Anteil wie Brasilien und im Prozeß der Etablierung von Schwerindustrien und durch den dynamischen Prozeß der Ausbildung neuer technologischer Fähigkeiten stieg der Importprozentwert wieder an.[3106] Das spätere Absinken in den achtziger Jahren ist schwer zu interpretieren, denn es kann sowohl an einer verstärkten Inputsubstitution liegen als auch an der Wirtschaftskrise in Korea Anfang der achtziger Jahre. Parallel dazu kann der breit angelegte Erfolg der Importsubstitution im allgemeineren Sinne, nämlich, daß in fast allen Bereichen immer weniger Importe benötigt werden, um die heimische Nachfrage zu befriedigen, auf beeindruckend klare Weise dokumentiert werden.[3107] Im Vergleich zu Brasilien fällt weiterhin auf, daß weiterhin Exportsubventionen nicht so stabil und kontinuierlich bereitgestellt und eher diskretionär verwaltet wurden.[3108] Im Vergleich zu Brasilien sind die Exportanreize weiterhin etwas niedriger angesiedelt.[3109] Siehe dazu Tabelle 158.

[3102] Von 1992 bis 1996 sollen weitere 4000 Posten substituiert werden. Köllner 1998: 175-178.

[3103] Siehe dazu: **Tabelle 154** und **Tabelle 157**.

[3104] World Bank 1993: 97, 295-297, 308. Diese Renten konnten womöglich auch aufgrund der konzentrierten Industriestruktur leicht abgeschöpft werden. Auf wettbewerbswidriges Verhalten und zwischen heimischen und Exportmärkten diskriminierenden Preisstrategien weist hin Westphal 1981: 27. Westphal 1990: 47-48.

[3105] Balassa in Balassa et al. 1982: 42, 47.

[3106] Siehe: **Tabelle 158**.

[3107] **Tabelle 159**. Siehe aber die eher höheren Zahlen in **Tabelle 160**.

[3108] Balassa in Balassa et al. 1982: 42.

[3109] **Tabelle 158**. Moreira 1993: 110.

10.4 Die Anreize des HCI-Plans

Für die siebziger Jahre des HCI-Plans kann hinsichtlich der Anreize zuerst einmal darauf verwiesen werden, daß durch die Förderungsprogramme der Wechselkurs für Exporte höher lag als der nominale Wechselkurs.[3110] Einig sind sich die Autoren darin, daß das Wechselkursregime durch immer wieder erfolgende Abwertungen eine Überbewertung vermeidet.[3111] Die hier vorliegenden Informationen besagen zusätzlich, daß Korea nicht gezwungen war, zu einer extremen Abwertung zurückzugreifen, nach Indexwerte lagen der Wechselkurs für 1980 = 100 und im Jahre 1992 = 92.[3112] Vorher sah die Situation so aus, daß der Wechselkurs, gemessen an 'purchasing power parities' zwischen 1965 und 1983 auf einem ähnlichen Niveau lag.[3113] Von Korea wurde eine mittelhohe Inflation toleriert, allerdings nur in den siebziger Jahren.[3114] In den siebziger Jahren ist zudem eine zweite Phase der IS auszumachen. Für Korea stieg zwischen 1970 bis 1973 die IS-Anreizrelevanz im Bereich der Lebensmittel-, der Druckereiindustrie und im Maschinenbaubereich im Vergleich zur Episode davor erkennbar an. In diesen Bereichen und in allen weiteren Sektoren, darunter Transportausrüstung, welche noch in der Episode 1963 bis 1970 fast gleich von der IS und EE (export expansion) getragen wurde, blieb aber die Relevanz der Exportanreize bei zunehmender Tendenz klar ausgeprägt.[3115]

10.5 Erfolge des HCI-Plans

Ist der HCI-Plan erfolgreich gewesen und wie werden die Exporterfolge bewertet? Nach den Exportzahlen zu urteilen liegt jedenfalls ein Erfolg vor: Zwischen 1970 und 1980 stiegen die Exporte jährlich um 37,2 %, zwischen 1980 und 1990 um 15,0 %.[3116] Dazu kommt, daß speziell die HCI-Industrien auf breiter Ebene Exporte vorweisen können, siehe Tabelle 77. Mit Hilfe des HCI-Plans gelang es im Bereich Stahl, Petrochemie, Schiffbau, Chemie, Maschinenbau und im Automobilbereich grundlegende Entwicklungsschritte zu machen und erfolgreich zu werden. Dadurch entstanden signifikante Verzerrungen, große Konzerne wurden bevorzugt, besonders bei der Kreditvergabe, und das Finanzsystem wurde durch hohe Kredite geschwächt. Während der zweiten Ölkrise des Jahres 1980 kam es zur Krise und zu einem unterstützenden IWF-Kredit.[3117] Die Unterstützung für die Industrie wurde zurückgefahren, es gab zudem Probleme mit nicht zurückgezahlten Krediten. Die großen Konzerne wurden von staatlicher Seite daraufhin gezwungen, sich zu restrukturieren und sich auf bestimmte HCI-Bereiche zu spezialisieren.[3118]

[3110] **Tabelle 161**. Kim 1991: 58.

[3111] Zwischen 1975 und 1979 und zwischen 1981 und 1983 ist die Währung überbewertet, es werden aber immer wieder Abwertungen eingesetzt, um Exporte zu fördern. Kim/Leipzinger 1993: 14. Beez 2000: 222-229.

[3112] Dean et al. 1994: 32, 56, 75, 85, 92-93.

[3113] Kim 1991: 24-25.

[3114] Kim/Leipziger 193: 15.

[3115] Chenery et al. 1986: 182-183.

[3116] Dies sind f.o.b.-Werte. UNCTAD 1994: 18.

[3117] Park/Rhee 1998: 152.

[3118] Eingeschlossen Fusionen und Kapazitätsreduktionen. Kim/Leipziger 1993: 17, 23; siehe auch World Bank 1993: 309. Eine ähnliche Strategie verfolgt der koreanischen Staat in der Zeit der Asienkrise: Seliger 1999: 575-581.

Angemerkt sei in diesem Zusammenhang, daß der Erfolg in der Elektronikindustrie als marktkonform im liberalen Sinne eingeschätzt wird, weil er im Einklang mit komparativen Vorteilen wie geringen Lohnkosten trotz relativ hoher Qualität steht.[3119] Ebenso steht der Bekleidungs- und Textilsektor im Einklang mit arbeitsintensiven komparativen Faktorvorteilen. Am Rande: Sowohl im Bekleidungsbereich als auch dem Textilsektor lag ein signifikanter Außenschutz vor.[3120] Der liberalen Seite sei somit zugestanden, daß das Argument der komparativen Vorteile partiell relevant zur Erklärung des koreanische Entwicklungserfolgs bleibt, wenn die frühe aber auch die Entwicklung Koreas in den siebziger Jahren betrachtet wird. Es ist festzustellen, daß Korea im Bereich elektronischer Produkte sowie Textilien große Exportmengen bis Anfang der neunziger Jahre vorzuweisen hat. Dies beginnt spätestens für die neunziger Jahre Fragen aufzuwerfen, weil zwischendurch die Löhne in diesen Bereichen angestiegen sind und somit Verschiebungen der komparativen Vorteile hätten eintreten müssen.[3121] Zusätzlich sind aber nicht-marktkonforme bzw. eigentlich nicht mit komparativen Vorteilen ausgestattete Industrien wie Stahl und Automobile und Chemie erfolgreich gewesen sind.

Die diesbezügliche These der Weltbank in 'East Asian Miracle' (1993) lautet, daß auch Mißerfolge bei diesen nicht-marktkonformen Industrien vorliegen, erkennbar an den drei Sektoren Düngemittel, Aluminium und Maschinenbau. Anhand der angeblichen Mißerfolge dieser drei Sektoren wird statistisch die Fähigkeit der koreanischen Regierung bezweifelt, daß sie Gewinner auswählen kann ('picking winners').[3122] Nun stimmt es zwar, daß in einigen Sektoren der Erfolg eingeschränkter war, es ist aber fraglich, ob dies als Mißerfolg bezeichnet werden muß, zumal Korea auch dort Wachstums- und Exporterfolge vorweisen kann. Zum Aluminium und Düngemittelbereich können hier leider keine Informationen präsentiert werden.

Zumindest im Maschinenbaubereich ist der Mißerfolg nicht so dramatisch wie dargestellt: In Südkorea gelang es, unter absolutem Schutz vor Importen, Dieselmotoren zu bauen, allerdings ohne diese selbst zu entwickeln.[3123] Ebenso gelang es in Südkorea nicht, einen technologisch avancierten, weitgehend von Importen unabhängigen Maschinenbausektor zu etablieren, andererseits ist, so Köllner (1998) auch mit einem wenig avancierten Maschinenbaubereich viel gewonnen.[3124] Diesbezüglich kurz noch

---

[3119] Dies hat zu relativ hohen japanischen Direktinvestitionen in den siebziger Jahren geführt, die 1974 für ein Drittel der koreanischen Exporte aufkommen. Castley 1996: 69, 75.

[3120] Das hohe Gewicht des Textilsektors wird betont in den Berechnungen der Weltbank, die argumentiert, daß Korea sich gemäß des Heckscher-Ohlin-Modells komparativer Vorteile entwickelt hat. World Bank 1993: 313-315.

[3121] Siehe: **Tabelle 157** und **Tabelle 162**.

[3122] Kim/Leipziger 1993: 24-25. Diese Zweifel werden noch stärker betont, ohne daß es aber zu detaillierten Sektorstudien kommt, in World Bank 1993: 86, 97, 313.

[3123] Enos/Park 1988: 157-161.

[3124] Gemeinhin wird die Förderung des Maschinenbaus, Stichwort Changwon Maschinenbaudistrikt, in Korea als Fehlschlag angesehen. Beez 2000: 262; Kim/Leipziger 1993: 27. Dies müßte aber differenzierter gesehen werden, zumal die Förderung des Maschinenbaus sich nicht auf den Changwon-Distrikt beschränkte. Obwohl es schon diverse Betriebe gab, nahmen 1972 die Importe von Werkzeugmaschinen auf 91,6 % zu, dies lag am Aufbau der Schiffbauindustrie, für die die heimischen Betriebe nicht mehr die Kompetenz hatten, Maschinen herzustellen. Innerhalb der HCI-Politik zum Aufbau der Schwerindustrie wurden u.a. die Firmen Kia (1976), Daewoo (1976) und Hyundai (1978) vom

einmal zu einer Problematik der IS-Politik, die hier besonders wichtig ist, wenn es darum geht, die Relevanz liberaler Politiktendenzen in Korea einzuschätzen: Beim besonders ausgeprägten Importschutz für den Maschinenbau und den immer wieder vonstatten gegangenen Versuchen durch Importverbote die Importsubstitution voranschreiben zu lassen, ist trotzdem eine gewisse Rücksichtnahme auf die Fähigkeiten der Firmen zu verzeichnen. Es wird somit keine Importsubstitution betrieben, die die Fähigkeiten von Firmen extrem einschränkt. Dennoch werden durch die IS-Politik höhere Kosten ausgelöst. Dies wird zum Beispiel an der Werkzeugmaschinenindustrie deutlich, deren Importabhängigkeit mal absinkt, dann aber wieder ansteigt.[3125]

Zurück zu der Einschätzung des Erfolgs der HCI-Sektoren durch die 'East Asian Miracle' Studie. Der Chemiebereich, ein HCI-Prioritätsbereich, zeichne sich, so die Weltbank, durch deutlich steigende Gesamtfaktorproduktivität aus.[3126] Daß sie aufgrund eigener Berechungen einer geringen Gesamtfaktorproduktivitätssteigerung im Stahlbereich von einem Mißerfolg spricht[3127], wird aber nicht nur vom Verfasser hier anders gesehen.[3128] Schon eine andere Einschätzung des Beispiels Maschinenbau würde allerdings womöglich schon ausreichen, um die These der Weltbank in der obengenannten statistischen Untersuchung abzumildern, denn von 6 Sektoren wären dann höchstens 2 als tatsächlicher Mißerfolg darzustellen. Daran wäre zu schließen, daß es dem koreanischen Staat sehr wohl gelungen ist, erfolgreiche Industrien auszuwählen. Das wird nicht zuletzt an den Exporten deutlich, bei denen die HCI-Industrien wie Stahl, Chemie, Schiffe, Automobile und petrochemische Produkte noch im Jahre 1992 Plätze unter den 10 prozentual wichtigsten Exportbereichen einnehmen.[3129] Anhand von ökonometrischen Untersuchungen kann gezeigt werden, daß der HCI-Plan

---

koreanischen Staat dazu angehalten, ebenso in die Maschinenproduktion einzusteigen. Damit einher ging eine massive Förderungspolitik durch verbilligte Kredite, auch für Käufer der Maschinen, Außenschutz und technologische Unterstützung, durch das 1976 gegründete Korea Institute for Metals and Machinery (KIMM). Dem Verband der Werkzeugmaschinenhersteller (KOMMA) wird die Entscheidung über Importbeschränkungen anvertraut. Bis 1979 reduzierte sich die Importabhängigkeit auf 75,5 % und die Produktion verzehnfachte sich. Für Maschinentypen, die in Korea hergestellt werden können, werden Importverbote erlassen. Technologie wird über Lizenzen vor allem aus Japan gekauft. Bis 1987 wird die Abhängigkeit von Importen auf 47,8 % reduziert. Der koreanischen Industrie gelingt es aber nicht, mit dem Stand der technischen Entwicklung Schritt zu halten, z.B. hinsichtlich CNC-Steuerungen und aus Japan müssen immer wieder die neuen, computerisierten Modelle eingeführt und damit der Versuch gemacht werden, an japanische Technologie zu gelangen. Von sechs Joint Ventures mit japanischen Unternehmen ist nur eines mehrheitlich von Japan kontrolliert aufgrund von staatlichen Investitionsbeschränkungen. Zwischen 1979 und 1984 verschob sich Importsubstitutionspolitik und konzentrierte sich nicht mehr auf die neuen Maschinen selbst, sondern eher auf einzelne Teile und Komponenten der Maschinen. Kurzum: Eine Liberalisierung erfolgte. Der Maschinenbauverband verlor das Recht, Importe abzulehnen. Die IS Politik wird selektiv: Nur für bestimmte Maschinen gab es ein Importverbot. Interessanterweise gingen die Exporte, die Anfang der achtziger Jahre noch über 45 % lagen, auf 1991 10 % zurück. Aufgrund dieser mangelnde Exporte (bzw. dadurch nicht vorliegender Skalenökonomien) und aufgrund notwendiger Inputteil bzw. Vorproduktimporte aus Japan, liegen bei koreanischen Herstellern Kostennachteile vor. Im Jahre 1995 führte Korea 55,2 % seines Maschinenbedarfs ein, 1994 sind Werkzeug- und metallverarbeitende Maschinen für 22 % der defizitären Seite der koreanischen Handelsbilanz verantwortlich. Insgesamt erfolgt die Bewertung der koreanischen Politik aber nicht als negativ, sondern als "Prosperieren in Abhängigkeit". Köllner 1998: 268. Ebenso wird geschlossen, daß ohne die Importverbote die Importabhängigkeit höher gewesen wäre. Siehe ausführlich und überzeugend Köllner 1998: 266, 242-275.

[3125] Siehe: **Tabelle 163**.

[3126] World Bank 1993: 315.

[3127] World Bank 1993: 315.

[3128] Die gesamten Produktionskosten für ein Tonne Stahl liegen nur in Japan noch unter den Werten, die Korea in seinem POSCO-Stahlwerk erreicht (in US$, für 1985). USA: 446; Westdeutschland: 364; Japan 347; Korea 362; Brasilien 384. Aus: Amsden 1989: 298.

[3129] Siehe: **Tabelle 162**.

das Wachstum Koreas erhöhte und es wird geschlossen, daß damit das Erziehungszollargument in diesem Fall erfolgreich umgesetzt wurde.[3130] Es stimmt somit nicht, wenn die Weltbank im 'East Asian Miracle' in bezug auf Korea schließt:

"We conclude that promotion of specific industries generally did not work and therefore holds little promise for other developing countries"[3131]

In der Zeit zunehmender Liberalisierung, geprägt durch eigenständigere Firmenentscheidungen, prägten sich die komparativen Vorteile Koreas weiter aus, die nicht direkt mit dem Schlagwort Schwerindustrie benannt sind. Zuerst einmal blieben Textilien und Schuhe wichtiges Exportgut, wobei hier auf höherwertige Waren umgestiegen wird. Im Bereich der Industrie werden forschungs-, technologie- und humankapitalintensive Waren wichtiger, sichtbar an der Automobilindustrie sowie bei elektronischen Produkten zu denen immer mehr Computer- bzw. Halbleiterprodukte hinzukommen.[3132]

Der Vollständigkeit halber kurz zu einem weiteren, noch tiefer schürfenden Argument, welches auffälligerweise zwischen Neoklassikern und den sog. Revisionisten[3133] nicht umstritten ist. So geht z.B. auch Amsden (1989), die die Eingriffe des Staates thematisiert, davon aus, daß die Kriterien für die Kreditvergabe allein leistungsbasiert waren, eben Exporte oder Profitabilität und somit international wettbewerbsfähige Firmen angestrebt wurden bzw. eben daß der koreanische Staat rigorose Disziplin von privaten Firmen eingefordert hat.[3134] Dieses Bild der rigorosen Disziplin kombiniert mit dem freien Zugang zu Inputs suggeriert ein Bild der koreanischen Wirtschaft, das mit neoklassischen Annahmen dann doch wieder weitgehend übereinstimmt. Ein weiteres Mal wird gegen diese Schlußfolgerung argumentiert, weil damit nicht in Einklang zu bringen ist, daß es zuerst die Entscheidung und auch die Anreize gab, einen Industriebereich aufzubauen und dann erst die Leistungsüberprüfung durch Exporte erfolgte und es weiterhin durchaus Wohlfahrtskosten des HCI-Plans gab. Dieser Aspekt wird aus neoklassischer Perspektive von der Weltbank (1993) betont.[3135]

Auch dann, wenn man liberale Annahmen nicht ganz akzeptiert, ist es klar, daß die Importsubstitution in Korea zu Kosten für die Verbraucher und Firmen geführt hat[3136], die IS-Zwänge gegenüber Firmen wurden oben schon erwähnt. Die Schätzungen der Weltbank richten sich auf weitere Aspekte und

---

[3130] Piazolo 1994: 243-244.

[3131] World Bank 1993: 24, 354. "Although governments in these four economies were undoubtly trying to alter industrial structure to achieve more rapid productivity growth, with the exception of Singapore their industrial structures evolved largely in a manner consistent with market forces and factor-intensity-based comparative advantage." World Bank 1993: 355.

[3132] Anhand der Berechnung nach der 'revealed comparative advantages'-Methode. Piazolo 1994: 95.

[3133] Die Unterscheidung benutzt die Weltbank, um zwischen einer eher liberalen und einer eher den Einfluß des Staates herausstellenden Argumentation in bezug auf asiatische Wachstumserfolge zu unterscheiden: World Bank 1993: 9.

[3134] Weltbank 1993: 20-21; "Where Korea differs from most other late industrializing firms is in the discipline its state exercises over private firms" Amsden 1989: 14. Auf diese Übereinstimmung weist auch hin Weltbank 1993: 6.

[3135] World Bank 1993: 309.

[3136] So auch World Bank 1993: 353.

erwähnen Kosten von 4 % des BSP, die durch Steuerausfälle, Zinssubventionen und Schuldenübernahme für Privatfirmen angefallen sind. Dazu kommen die Auslandskredite. Durch die Finanzierung des HCI-Plans und die Krise 1980 mitverursacht, war Korea bei Ausbruch der Schuldenkrise 1982 mit 53 Mrd. US$ das am vierthöchsten verschuldete Entwicklungsland, bis 1990 sanken die Schulden aber auf 4,85 Mrd. US$ ab. Insgesamt lagen also durchaus Kosten vor, diese scheinen aber gegenüber den Vorteilen tragbar gewesen zu sein. [3137] Neben den schon genannten Punkten haben weiterhin temporäre Überkapazitäten zu Kosten geführt.[3138] Die koreanischen Firmen konnten jedoch, auch aufgrund ihrer Größe, diese Kosten tragen. Schließlich bleibt auffällig, daß der Staat davon abgesehen hat, die Kosten allzu stark in die Höhe zu treiben.

Auf diesen Grundlagen kann die Gesamtbewertung des HCI-Plans erfolgen. Die Frage laute nicht, wie die Kosten im Vergleich zu einer Strategie des freien Handels ausgesehen hätten, sondern angesichts Koreas läge die Schwierigkeit darin, zu beweisen, daß eine alternative (d.h. auch liberale) Politik besser gewirkt hätte. In den meisten HCI-Bereichen wurde innerhalb von 10-15 Jahren internationale Wettbewerbsfähigkeit erreicht. Die selektive Industriepolitik Koreas hat somit zu höheren und schneller erzielten Wohlfahrtsgewinnen geführt, als dies eine liberale Politik ermöglicht hätte.[3139]

Daß diese Politik unter anderem durch ihre selektiven Interventionen Wohlfahrtserfolge erzielt hat, ist in der Literatur nicht mehr umstritten.[3140] Diese Feststellung kann noch einmal bekräftigt werden mit

---

[3137] Die Schulden wurden vor allem in den siebziger Jahren gemacht. Gegen Ende der achtziger Jahre stieg die Sparquote von 1976 bei 20 % auf 35 % an und überflügelte damit die Auslandskreditaufnahme. Nach 1991 steigen die Schulden wieder an. Piazolo 1994: 101. Ebenso wurden Schulden während der Krise 1980 gemacht. Park/Rhee 1998: 152. In Weltbanks 'East Asian Miracle' werden die Kosten des HCI-Plan nicht mit Zöllen in Verbindung gebracht, sondern mit Steuernachlässen und Zinssubventionen, die auf 3 % des BSP geschätzt werden. Zudem kam es zu diversen Politiken, um auf die zweite Ölkrise Anfang der achtziger Jahre zu reagieren. Hier werden Überkapazitäten erwähnt, die zu einer Restrukturierungspolitik seitens der Regierung geführt haben. Die staatliche Übernahme von krisengeschüttelten Unternehmen kostete 1 % des BSP. Zudem wurden überschuldete Unternehmen vom Staat freigekauft, 1986-87 wurden beispielsweise 10 % der Kredite nicht zurückgezahlt. Bis 1993 stellten 40 % der Kredite solche dar, die bewußt seitens der Regierung an Firmen vergeben werden, wiewohl offenbar diese Kredite seit 1980 nicht mehr subventioniert wurden. World Bank 1993: 309. Die Weltbank entzieht sich an dieser Stelle einer Bewertung der Frage der Kreditvergabe auf die Außenhandelspolitik.

[3138] World Bank 1993: 309.

[3139] So die Bewertung von folgenden Autoren: Mit weiteren Verweisen auf positive Einschätzungen der Weltbank in bezug auf den HCI-Plan. Kim/Leipziger 193: 20-21, 25. Siehe auch das folgende Zitat: "Thanks to the Miracle, it will no longer be fashionable to argue that East Asian economies did so well because they had so few government interventions, or that they would have grown even faster had there been less interventions. This is an extremely valuable service, insofar as the debate on East Asia can now move to a higher plateau of common understanding." Rodrik 1994: 2. Im Weltbankbericht 'East Asian Miracle' wird dies aber teils wieder bezweifelt: "These findings do no imply that governments were not attempting to influence industrial structure. They undoubtly were. But they suggest that, despite government intentions, the manufacturing sector seems to have evolved roughly in accord with neoclassical expectations; industrial growth was largely market conforming." World Bank 1993: 315; ähnlich: World Bank 1993: 21. Dieses Statement ist falsch, zumal eben diverse Sektoren, die dezidiert als nicht marktkompatibel bezeichnet werden, eben doch existieren und auch von der Regierung gefördert wurden. Dies wird im selben Bericht sogar empirisch genau herausgearbeitet. So steigt die Wertschöpfung im Metallprodukte- und Maschinenbaubereich in den achtziger Jahren noch einmal deutlich an und auch im Chemiebereich ist nur ein relatives Absinken auf gleichbleibend hohem Niveau zu beobachten. Als einziges, fragwürdiges Argument bleibt hier, zu behaupten, daß der Chemiebereich relativ kleiner als im internationalen Vergleich ist. World Bank 1993: 305.

[3140] Kim/Leizpiger 1993: 24-27. Mit diesem Weltbank-Zitat: "the HCI drive was overambitious and resulted in serious misallocations of resources. Nevertheless (...) many of the goals of that policy were in fact achieved. Exports of HCI did not quite reach target of 50 per cent of total exports by 1980, but exceeded the target only a few years later and reached 56 per cent in 1983 (...) In a comprehensive dynamic perspective, it is difficult to demonstrate that an alternative policy would have worked better." Kim/Leipziger 1993: 25. Siehe auch Beez 2000: 258-265. Der Weltbankbericht 'East Asian Miracle' ist hier keine Ausnahme: "Unlike other governments that have attempted to build a

dem Hinweis darauf, daß diese selektive Förderungspolitik in einem Land begonnen wurde, das 1970 erst über ein BSP von 8 Mrd. US$ und 270 US$ Pro-Kopf-Einkommen verfügte und es somit durchaus nicht selbstverständlich war, daß die komparativen Vorteile Koreas in kapitalintensiven und wissensintensiven Bereichen lagen.[3141] Auch das Argument, daß zusätzlich liberale Aspekte eine wichtige Rolle gespielt haben, entwertet nicht die Erfolge der interventionistischen Entscheidungen der Regierung. Die von der Neoklassik als neutral angesehenen Investitionen in Infrastruktur, Ausbildung und die hohen Zinsen und hohen Sparraten stehen jedenfalls nicht außerhalb jeden kausalen Zusammenhangs mit der HCI-Politik und waren nicht nur dazu gedacht, allein die im Bereich neoklassischer Annahmen befindliche, erfolgreich exportierenden Textil- und Bekleidungs- sowie den Elektroniksektor mit Häfen und mit Fachkräften zu versorgen.[3142] Die Investitionen in die Infrastruktur erfolgten im Rahmen staatlicher Unternehmen wie Bahnen, Elektrizität, Telekommunikation, dazu kamen Unternehmen, die im Bereich Kohleförderung aktiv sind. Die Wertschöpfung in diesem staatlichen Bereich wuchs zwischen 1970 und 1980 noch stärker als die sonstige Wirtschaft mit 14,5 % pro Jahr und ist, weil im großen und ganzen kostendeckende Preise veranschlagt werden, profitabel.[3143] Wenn auch, teils plausibel, argumentiert wird, daß eine Liberalisierung schon ab Anfang der achtziger Jahre erfolgte und daß die Erfolge hernach vor allem auf den Anstrengungen der privaten Unternehmen basieren, muß beachtet werden, daß auch später noch die Kreditvergabe vom Staat gelenkt wurde.[3144]

10.6 Direktinvestitionen

In bezug auf ausländische Investition ist zu bemerken, daß diese zwischen 1962 und 1983 für 5 % der ingesamten ausländischen Kapitalzuflüsse aufkommen.[3145] Insgesamt sind es im Jahre 1978 ungefähr US$ 875 Mill. Auslandsinvestitionen (857 Projekte), hauptsächlich im Bereich Kunstfaser und elektrische Maschinen, im Rahmen meist 50-50 angelegter Joint Venture oder Minderheitenbeteiligungen, wobei die individuellen Projekte eher kleindimensioniert waren.[3146] Korea liegt damit, wie Taiwan, über die siebziger bis Anfang der neunziger Jahre hindurch absolut gesehen auf einen niedrigen Niveau hinsichtlich Direktinvestitionen, nur Indien liegt auf einem noch niedrigen Niveau.[3147] Im Jahre 1990 weist Korea ca. US$ 5 Mrd. ausländische Direktinvestitionen vor, dies sind

---

heavy-industry sector, Korea was at least partially successful." World Bank 1993: 129. Wiewohl an weiteren entscheidenden Stellen immer wieder gezögert wird, eine solche eindeutige Bewertung vorzunehmen. World Bank 1993: 97, 309. Teils werden auch Ergebnisse der Vorstudien falsch wiedergegeben, beispielsweise werden Schlußfolgerungen von Kim/Leipziger falsch wiedergegeben in World Bank 1993: 97.

[3141] **Tabelle 124**. Dies dürfte ausreichen, um die Argumente von einem Wachstum gemäß neoklassischer Faktor-Erwartungen zu widerlegen. In: World Bank 1993: 324.

[3142] Die Investitionen in Infrastruktur und Ausbildung sowie die weiteren Faktoren makroökonomische Stabilität und auch der Schutz der Eigentumsrechte (der allerdings durch Restrukturierungen etc. durchbrochen wird) werden detailliert und überzeugend nachgezeichnet in World Bank 1993: 43, 191-203, 203-221, 222.

[3143] Zu den staatlichen Konzernen gehört das monopolistische staatliche Tabakunternehmen. Zu diesem Abschnitt Moon/Kang 1991: 22.

[3144] Leipziger/Petri 1993: 14-15.

[3145] Kim 1991: 29.

[3146] Westphal et al. 1981: 21-22.

[3147] Siehe: **Tabelle 37**.

zu diesem Zeitpunkt 2,1 % des BSP.[3148] Dies gilt jedenfalls bis zur Finanzkrise Ende der neunziger Jahre, wonach die Werte deutlich ansteigen.[3149]

10.7 Strukturpolitische Beeinflussung

Wie sah der HCI-Plan im Bereich einer möglichen strukturellen industriepolitischen Beeinflussung aus? In der Literatur wird von Graham (1996) die Meinung vertreten, daß Korea auch hier staatlich interveniert hat, sogar im Sinne einer umfassenden Art und Weise der Regulierung. [3150] Ebenso wird im 'East Asian Miracle'-Bericht der Weltbank unter dem Label "cooperation" bzw. "coordination" kurz auf solche Möglichkeiten hingewiesen. Beharrt wird aber darauf, daß von den Regierungen geschaffenen Wettbewerbssituationen ('contests'), bei denen sich alles um Exporte drehte, bewirkten, daß die Kooperations- und Koordinationsaspekte nicht zur Abschwächung des Wettbewerbs führte.[3151]

Worum geht es hier? Koordination kann, so die Weltbank (1992) helfen Marktfehler etwa bei Unteilbarkeiten zu beheben, indem darauf geachtet wird, daß Skalenökonomien erreicht werden:

"Coordination may yield substantial benefits when large indivisibilities in investment lead to economies of scale. One such case arises when investments are interdependent. For example, if a steel plant and a steel-using industry are needed concurrently, it does not pay to develop the plant unless there is a steel-using industry".[3152]

Wie sah dies in Korea konkret aus? Ein wichtige Rolle spielten sieben sektorspezifische Industrieförderungsgesetze, die dem Staat Befugnisse einräumten, eine Industrie als Rationalisierungsindustrie zu klassifizieren. Geschieht dies, hat der Staat Möglichkeiten auf diverse Art und Weise eine Rationalisierung durchzuführen, unter anderem durch Eintrittsbeschränkungen, Investitionskontrolle, Spezialisierungsvereinbarungen etc. Seit 1986 gab es nur noch ein übergreifendes Industrieentwicklungsgesetz. [3153] Eine weitere Rolle spielte die Anwendung des Wettbewerbsrechts, das dem Wachstum großer Firmen nicht im Weg stand und enge oligopolistische Strukturen sowie womöglich sogar private koordinierende Strategien[3154] tolerierte. Schon erwähnt

---

[3148] Country Fact Sheet Republic of Korea: World Investment Report 2004.

[3149] Siehe: **Tabelle 37**.

[3150] Graham 1996: 16.

[3151] World Bank 1993: 92-93. Ebenso wird auf die Probleme hingewiesen, die solche Kooperations- und Koordinationsversuche mit sich bringen: "Cooperation raises several problems, however. First, cooperative behavior may become collusion, if firms act together to raise prices. Second, cooperation may inhibit competition, leading to managerial slack or a more general loss of efficiency. Third, business-government cooperation may encourage firms to seek favors from government. How did the East Asian economies that encouraged cooperation avoid these problems? They combined cooperative behavior - including sharing of information among firms and between the private and public sectors, coordination of investment plans, and promotion of independent investments - with competition by firms to meet well-defined economic performance criteria. They developed institutional structures in which firms competed for valued economic prices, such as access to credit, in some dimensions while actively cooperating in others; in short, they created contests." World Bank 1993: 93.

[3152] World Bank 1993: 92.

[3153] Kim 1993: 186.

[3154] Dagegen steht die Beobachtung, daß in Korea, aber auch in Japan ein intensiver Wettbewerb herrscht. World Bank 1993: 92-93.

wurde, daß um Skalenökonomien und damit verbundene Lerneffekte zu erzielen im Automobilbereich nur bestimmten Firmen eine staatliche Lizenz zum Kfz-Bau eingeräumt wurde, die Investitionspläne staatlich genehmigt wurden und es auch zum Mittel einer erzwungenen Spezialisierung und des erzwungenen Marktaustritts gegriffen wurde. Die Lizenz zum Kfz-Bau erhielten Hyundai und Daewoo, für die zudem der heimische Markt reserviert wurde.[3155] Vom Staat wurde festgelegt in welchem Produktbereich die Firmen produzieren durften (Klein-, Mittelklasse-, Oberklasseautomobile). Der Lastkraftwagen- und Busbereich wurde einer dritten Firma, Kia, zugewiesen, bis Kia 1987 auch Kfz bauen durfte.[3156] Dabei wurde Kia gezwungen, aus dem Markt für Personenkraftwagen auszutreten, allerdings mit dem Versprechen, daß der Markteintritt dann wieder möglich sei, wenn die Nachfragebedingungen dies zuließen.[3157] Diese Maßnahmen waren somit nur temporär wirksam und somit war die so hergestellte Sicherheit nicht absolut. Immerhin gab es Verlängerungen der Einstufung einer Industrie als Rationalisierungsindustrie. Bei einer Verlängerung konnten für weitere drei Jahre Produktionslizensierungen und Investitionskontrollen durchgeführt werden. Im Fall von Kia, wurde beispielsweise bestimmt, daß nachfolgend die nächsten 2 Jahre niemand in den Markt eintreten durfte.[3158]

Nicht immer gelang es durch Rationalisierung erfolgreiche Industrien zu begründen: Im schwerindustriellen Maschinenbau wurden vier Firmen, die Stromerzeugungsanlagen herstellen, in die Firma Korea Heavy Industries and Construction Co. überführt, welche anschließend verstaatlicht wurde und staatliche Hilfe benötigte.[3159] Daewoo mußte die Produktion von Schiffsdieselmotoren aufgeben und die zwei verbliebenen Firmen wurden gezwungen, sich auf bestimmte Motorentypen zu spezialisieren. Ähnliche Spezialisierungs-Arrangements wurden bezüglich elektronischer Schaltsysteme vorgenommen (Samsung, Gold Star, OPC and Daewoo).[3160] In den Bereichen Schiffbau, international aktiver Baudienstleister und der Düngemittelindustrie wurden vom Staat Restrukturierungen eingeschlossen Zusammenschlüssen und Auflösungen von Firmen durchgeführt. Zum Beispiel wurden 63 einzelne Schiffbauunternehmen in 17 Unternehmen zusammengefaßt. Insgesamt gab es zwischen 1986 und 1988 Zusammenschlüsse und Firmenauflösungen, von denen 82 ineffiziente Firmen betroffen waren.[3161] Dabei wurden von der Regierung für erfolgreiche Firmen Anreize bereitgestellt, wenn sie scheiternde Firmen übernehmen, wenn dies im Einklang mit den industriepolitischen Prioritäten stand.[3162] Während der Asienkrise veranlaßten die Wettbewerbsbehörden, daß die großen sog. Chaebols[3163] Produktionsstätten austauschten und sich auf eine Spezialisierung einigten. Im Bereich Elektronik wurde Samsung und bei Automobilen Hyundai

[3155] Kim 1993: 185.
[3156] Kim 1993: 81, 87; 185-186.
[3157] Chang 1994: 122.
[3158] Kim 1993: 185-186.
[3159] Chang 1994: 122.
[3160] Chang 1994: 122.
[3161] Davon 23 aus dem Bereich Schiffbau und den internationalen Baudienstleistern. Chang 1994: 122.
[3162] Graham 1996: 16.
[3163] Dies ist der koreanische Name für die großen Unternehmensgruppen wie Samsung, Hyundai, Daewoo, Kia etc.

auf diese Weise zu deutlich größeren Firmen ausgebaut, wobei die Konzentration in der koreanischen Wirtschaft zunahm.[3164] Zusammengefaßt gab es Restrukturierungen bzw. Rationalisierungspolitiken, erzwungene Firmenaustritte, Zusammenschlüsse und Spezialisierungsverabredungen und eine Koordination von Investitionen, um hohe Investitionsniveaus, Skalenökonomien und Lerneffekte zu erzielen, kurz, um moderne wettbewerbsfähige Firmen aufzubauen. [3165] Dies ging soweit, daß nicht nur Rationalisierungsprogramme aufgelegt wurden, wie etwa in Europa, sondern die Unternehmen gezwungen werden konnten, ein Rationalisierungsprogramm durchzuführen.[3166] Die Textilindustrie wird beispielsweise sogar mehrmals zu einer Modernisierung gezwungen.[3167]

10.8 Wettbewerbspolitik

Wegen diesem Fokus auf Skalenökonomien, und aufgrund des erreichten Konzentrationsgrades wird Korea in der Literatur als "virtual antithesis of competition policy" beschrieben.[3168] Obwohl die Chaebol-Unternehmensgruppen diversifiziert und vertikal integriert waren (d.h. Automobile herstellen, handeln und in der Distribution aktiv seien), sind in spezifischen Produktbereichen oft nur wenige dieser großen Unternehmen aktiv. In diversen Märkten lagen damit konzentrierte Strukturen vor. Im Jahre 1977 wurden 36 % der Industriegüter von monopolistischen Unternehmen oder wenigstens Firmen mit marktbeherrschender Stellung hergestellt, die nicht weniger als 70 % des koreanischen Marktes beliefern. Weitere 15 % der Industriegüter werden duopolistisch hergestellt und zwei Firmen haben einen Anteil von nicht weniger als 50 % des Marktes. Nur 14 % werden in die Wettbewerbskategorie eingeordnet.[3169] Der Anteil der 30 größten Firmengruppen im verarbeitetenden und im Minen-Sektor am BSP betrug 40 % im Jahre 1985 und sank auf 30 % im Jahre 1990 ab.[3170] Auf Druck der USA wurde 1980 ein Wettbewerbsrecht eingeführt.[3171] Im diesem Monopoly Regulation and Fair Trade Act ist in Kapitel 3 eine breite Ausnahme für Zusammenschlüsse enthalten, durch die Rationalisierung erreicht oder die internationale Wettbewerbsfähigkeit verbessert werden kann.[3172] Die Leitlinien für die Zusammenschlußkontrolle beziehen sich nur auf horizontale und vertikale Zusammenschlüsse, nicht auf konglomerate Zusammenschlüsse, obwohl letzteres wichtigstes Strukturmerkmal der koreanischen Wirtschaft ist.[3173] Bislang sind nur zwei Zusammenschlüsse verboten worden. Die Zahl der durch die Korean Fair Trade Commission (KFTC) und anderer Stellen

---

[3164] Seliger 1999: 579.
[3165] Chang 1994: 115-117; 122.
[3166] Chang 1994: 114.
[3167] Westphal 1990: 52.
[3168] Graham 1996: 16.
[3169] Der Autor erreicht nicht 100 %. Yang 1991: 1-5. Ähnliche Konzentrationszahlen, mit Literaturangabe, werden zitiert in Kim 1991: 29.
[3170] Graham 1996: 32.
[3171] Graham 1996: 17-18. In Kraft seit dem 1. April 1981. Substantielle Veränderung im Dezember 1986, in Kraft seit dem 1. April 1989.
[3172] Yang 1991: 1-8. Die Minister müssen sich auf folgende Kriterien einigen: "(1) Where it is the only way to achieve efficiency of an industrial activity and rationalization of management; (2) Where it is difficult to procure by normal methods such a large fund as is needed for the investment in equipment and operations; or (3) Where it is necessary for the public interest." Unklar, ob dies heute noch aktuell ist. In: Yang 1991: 5-11.
[3173] In bezug auf die Leitlinien zur Zusammenschlußkontrolle von 1981. Graham 1996: 31.

untersuchten und modifizierten Zusammenschlüsse ist nicht bekannt.[3174] Die KFTC steht bis heute unter dem Einfluß des Economic Planning Board (EPB), welches für Industriepolitik zuständig ist. Neuerdings untersteht die KFTC direkt dem Ministerpräsidenten, ist aber bis heute nicht unabhängig.[3175] Im Jahre 1991 wurde vorgesehen, daß sich die Chaebols bestimmte Kernkompetenzen aussuchen konnten, wobei sie diesbezüglich von Ausnahmen vom Wettbewerbsrecht profitieren.[3176] Kartelle sind verboten, ist gibt aber Ausnahmen: Rezessionskartelle, Rationalisierungskartelle, Restrukturierungskartelle, Kartelle um die Wettbewerbsfähigkeit kleiner und mittlerer Firmen zu stärken, Kartelle um die Terms-of-Trade zu rationalisieren (d.h. zu verbessern) und solche um Forschung- und Entwicklung zu fördern.[3177] In den Kriterien für die Restrukturierungskartelle findet sich ein direkter Hinweis, daß es deren Zweck ist, koreanische Firmen auf den Weltmärkten zu stärken.[3178] Mehrere Rationalisierungskartelle wurden gegen Ende der siebziger Jahre erlaubt. Temporär hat es die Regierung Industrievereinigungen nahegelegt Preisstabilisierungen durchzuführen.[3179] Zum Vergleich: Ungewöhnlich ist dies nicht, hier folgt Korea dem Beispiel Japans, der EU und Deutschlands, welche ähnliche Maßnahmen im Wettbewerbsrecht verankert und genutzt haben.[3180] Von dem 1981 bis 1990 angestrengten wettbewerbsbehördlichen Untersuchungen fanden 36 im Bereich Kartelle statt, von denen es in 41 % der Fälle um Preisfestlegungen ging.[3181] Als Grund für diese als niedrig angesehene Zahl wird genannt, daß Regierungsstellen teilweise noch Preiskontrollen ausübten.[3182] Es wäre aber zu weitgehend zu behaupten, daß systematische Preisverzerrungen den Erfolg der koreanischen Wirtschaft garantieren, vielmehr scheint so gewesen zu sein, daß es gelang die Kosten durch abweichende Preisniveaus für andere Bereich der Wirtschaft niedrig zu halten. Teils durch freie Importe, teils durch Exporte und durch effiziente Produktion, wurde auf einem vergleichbaren Preisniveau gearbeitet, wie auf den Weltmärkten.[3183]

10.9 Fazit

Korea kann somit als Beispiel für eine ganze Reihe von Politiken dienen, die u.a. dazu gedient haben bestimmte Marktfehler im Sinne von Abschnitt 'E' auszuräumen. Auch von der Weltbank im 'East

---

[3174] Graham 1996: 31.

[3175] Die Unabhängigkeit des KFTC wurde sukzessive gestärkt, aber auch neue Reformanstrengungen habe nicht zu einer grundlegenden Änderung des Systems geführt. Graham 1996: 19, 28.

[3176] Graham 1996: 33.

[3177] Korea Monopoly Regulation and Fair Trade Act 1996: Chapt. 4, Art. 19, Para. 2. Siehe für Kriterien um Ausnahmen vom Kartellverbot zu rechtfertigen. Yang 1991: 3-9/3-12. Ob diese heute noch so gelten, dafür kann keine Garantie übernommen werden.

[3178] "The supply capacity of a particular industry, due to a change in domestic or overseas economic environment, shall be evidently excessive, or the productivity or competitiveness in the world market, due to underdevelopment in production facility or method, shall be evidently low." Yang 1991: 3-10.

[3179] Yang 1991: 1-4/1-5.

[3180] Peck et al. 1988: 196-221. Ebenso gibt es im europäischen und deutschen Wettbewerbsrecht Ausnahmen für Kartelle für ähnliche Zwecke, die auch genutzt wurden. Sicher aber nicht in dem Ausmaß wie in Japan oder Korea. Bellamy/Child 2001: 2004-2005; Immenga/Mestmäcker 1992: 269-320. Die Europäer haben bei Restrukturierungen teils zudem Subventionen eingesetzt, nicht immer eine gute Idee, weil dies Anpassung verzögern kann, siehe dazu Abschnitt 'I'.

[3181] Graham 1996: 30-31.

[3182] Graham 1996: 31.

[3183] World Bank 1993: 351, 354.

Asian Miracle' Bericht wird immerhin am Rande darauf hingewiesen. Dort werden die folgenden Marktfehler genannt: Skalenökonomien, Investitionskoordination, Verhandlungen über Lizenzen, pekunäre Externalitäten und Lerneffekte.[3184] Der koreanische Staat hat somit darauf geachtet, daß Skalenökonomien ohne Umschweife angestrebt und pekunäre Externalitäten (bzw. Kopplungseffekte) realisiert wurden.[3185] Weiterhin wird deutlich, daß durch diverse Politiken Risiken für die Firmen verringert wurden. Darunter durch Schutz, nicht nur durch Zöllen, sondern auch vor Markteintritten und durch Kreditsubventionierung und offenbar gut informierte[3186] und flexibel durchgeführte staatliche Vorgaben der Entwicklungsziele. Durch Forschungsförderung und Anreize bzw. staatliche Eingriff bzgl. Modernisierung, wurden ebenso Risiken reduziert und einem Marktversagen bezüglich technologischer Fähigkeiten entgegengewirkt. Positiv wird angemerkt, daß es zu signifikanten Externalitäten auf der Ebene des Wissenserwerbs, also zu Wissensdiffusion, gekommen ist, was vorteilhaft gewirkt habe.[3187]

Diese Effekte wurden von einer zupackenden staatlichen Strukturpolitik unterstützt, die Instrumente wie Produktionslizenzen, Eintrittskontrollen, Spezialisierungspolitiken und entwicklungsorientierte Wettbewerbspolitiken einsetzt, um aktiv für Skalenökonomien und einen schnellen Erwerb technologischer Fähigkeiten zu sorgen. Die importsubstituierende und ebenso exportorientierte Außenhandelspolitik und sogar die Steuerpolitik stützte dabei mit selektiven Anreizen diese Strukturpolitik. Weiterhin wurde auf Offenheit gegenüber ausländischer Technologie vermittels Lizenzen und Kooperationen mit ausländischen Firmen geachtet, die wurden oben im Abschnitt 'F' zum Aufbau Koreas technologischer Fähigkeiten im Automobilbereich dokumentiert. Diese teilweise selektiv-geplante Industrialisierung wurde mit einem staatlichen Zwang zum Exporterfolg ausgestattet, der einerseits 'künstlich' im Sinne von Zwängen und selektiven Anreizen gestaltet wurde, andererseits aber genauso wie der freie Wettbewerb zu einem Antrieb wurde, eine kontinuierliche dynamische Entwicklung und Verbesserung der technologischen Fähigkeiten durchzuführen. Dies führte, bei einigen Firmen erst nach längerer Zeit, zum Erreichen internationaler Wettbewerbsfähigkeit bzw. der Fähigkeit zur Anpassung an Marktentwicklungen. Die Kosten dieser Politik konnten durch die Nutzung von Elementen der Exportorientierungspolitik d.h. realistische Wechselkurspolitik und partiell und flexibel zugelassene Importe und den relativ modernen Zustand der koreanischen Wirtschaft verringert werden.

Die koreanische Politik weicht dabei nicht gänzlich von liberalen Vorstellungen ab. Private Unternehmen sind auch in den Bereichen erfolgreich, die mit komparativen Vorteile im engeren Sinne zu tun haben: Textilien/Bekleidung und Unterhaltungselektronik. Bei Textilien/Bekleidung sind auch

---

[3184] World Bank 1993: 292-295.

[3185] Auf diese beiden Punkte weist schon hin Westphal 1981: 19. Beispiel eines pekunären externen Effekts: Weil die Kosten der Infrastruktur festgelegt sind, wird durch eine staatlich beschleunigte bessere Nutzung eine ebenso schnellere Verbilligung dieser Dienstleistung ausgelöst. Murphy et al. 1989.

[3186] Nicht nur die Vorgänge auf internationalen Märkten werden zusammen mit der Industrie analysiert, unter der Beachtung komparativer Vorteile, sondern Entscheidungen werden auch verändert, ggf. rückgängig gemacht. Westphal 1990: 54.

[3187] Westphal 1990: 55.

die generöseren MFA Quoten für den U.S. Markt zu berücksichtigen.[3188] Ebenso waren fast sämtliche Industrien des HCI-Plans erfolgreich, insofern hat die staatliche Auswahl und Förderung bestimmter Industrien funktioniert.[3189] Die Weltbank (1987) beantwortet die Frage, warum diese staatlichen Interventionen so erfolgreich waren, dahingehend, daß "die Eingriffe des Staates marktmäßigen Kontrollmechanismen unterworfen" waren.[3190] Der Eindruck hier ist vielmehr, daß der Markt so erfolgreich war, weil er staatlichen Kontroll- und Gestaltungsmechanismen unterworfen war. Das Anreizumfeld wurde durch staatliche Prioritätssetzungen bezüglich des Risikoarragements immer wieder modifiziert und somit gelang es Kräfte und Wirkungsketten zu etablieren wurden, die ein freier Markt nicht auf diese Weise bereitgestellt hätte. Sicher kann der koreanische Erfolg zusätzlich damit erklärt werden, daß die Märkte freier waren als anderswo und die Interventionen moderater. Dies ist aber kein Beweis dafür, daß ein gänzlich freier Märkte und eine Verzicht auf die Interventionen noch besser gewirkt hätten.[3191] Dies genau impliziert die Weltbank aber, wenn sie diese Argumentation verwendet.[3192] Tatsächlich hat der koreanische Staat über fast drei Jahrzehnte wohlfahrtssteigernd interveniert. Er hat die komparativen Vorteile Koreas durch den HCI-Plan aktiv verändert und den Erwerb neuer komparativer Vorteile stark beschleunigt, er hat dynamische Aspekte des Wettbewerbs beachtet und aktiv gefördert und er hat den Unternehmen den Anstoß gegeben, in neue Sektoren vorzustoßen und hat, vielen von ihnen, die Sicherheit gegeben, daß Krisen bewältigt werden können. Zusätzlich hat der Staat Ausbildung, Wissen und F&E gefördert.[3193]

Die durchaus vorhandenen Kosten der Interventionen, etwa durch den selektiven Zwang Importsubstitution durchzuführen, waren für die Firmen auch deshalb tragbar, weil Marktversagen entgegengewirkt wurde und die Dynamiken einer auf Skalenökonomien, pekunären Externalitäten und Wissensdiffusion basierenden Wirtschaft etabliert wurden. Interessanterweise findet dieser Prozess unter staatlicher Anleitung statt, es wird aber offenbar versucht, dynamische Gleichgewichtsituationen anzustreben, indem mehrere große Firmen mit ähnlichen Fähigkeiten aufgebaut werden. Damit konnte, der hohen Konzentrationsniveaus zum Trotz, zumindest ansatzweise auch auf dem Heimatmarkt Wettbewerb etabliert werden. Für andere Firmen gibt der Staat Kernkompetenzen bzw. eine erzwungene Spezialisierung vor. Schließlich kommt es während der Asienkrise zu einer noch weitergehenden, erzwungenen Spezialisierung. Spezialisierung kommt immer auch einer erzwungenen Wissensdiffusion gleich, denn hier werden die Forschungs- und Entwicklungsabteilungen ehemaliger

---

[3188] Siehe: **Tabelle 109**.

[3189] Somit läßt sich die These der Weltbank in 'East Asian Miracle' nicht aufrechterhalten: "We conclude that promotion of specific industries generally did not work and therefore holds little promise for other developing countries." World Bank 1993: 354.

[3190] Weltentwicklungsbericht 1991: 47.

[3191] Noch einmal anders formuliert: Wirkungszusammenhänge, die die liberale Schule annimmt, liegen zwar teilweise vor, keinesfalls zeigt sich aber die Wirksamkeit des neoklassisch liberalen wirtschaftspolitischen Politikpakets: Möglichst keine handelspolitischen Interventionen bzw. schneller Abbau des Schutzes, geringe oder gar keine Zölle, keine staatlichen Interventionen, eine Ausrichtung der Industriestruktur allein gemäß komparativen Vorteilen, nur sehr selektive Interventionen zur Korrektur von Externalitäten, Ignoranz der Relevanz von Wissensdiffusion und des Erwerbs technologischen Fähigkeiten, schließlich keine Anerkennung der Wichtigkeit von Skalenökonomien, pekunären Externalitäten, der Rolle von Risiken und der Verbesserbarkeit von Kapitalmärkten.

[3192] Diese Kommentare beziehen sich auf Weltentwicklungsbericht 1991: 46-48.

[3193] Zum Humankapital Piazolo 1994: 105-107. Zu Stand von F&E in Korea Enos/Park 1988: 43.

Konkurrenten gebündelt. Der koreanisch Staat machte damit wieder etwas, daß es seit Jahren gewohnt ist und gut kann. Er realisiert für sein Land eine neu strukturierte Industrielandschaft in Form eines oligopolistisch geprägten dynamischen Gleichgewichts, von dem er glaubt, daß es den Weltmärkten der Zukunft einen Schritt voraus ist - im Wettbewerb mit den Kapitalmärkten, die diese Aufgabe in Europa und den USA versuchen genausogut zu machen.

11. Taiwan

In Taiwan vollzog sich das Wachstum in deutlicher Weise gestützt auf staatliche Unternehmen und über kleinere bzw. mittelgroße Firmen.[3194] Ähnlichkeiten der Politik mit der in Korea sind aber nicht zu verleugnen. Taiwan verfolgte in den siebziger Jahren, beraten von Arthur D. Little, einer Wirtschaftsberatungsfirma aus den USA, eine zweite Periode der Importsubstitution und kombinierte diesen mit massiven öffentlichen Investitionen in Infrastrukturprojekte und in die Schwerindustrie.[3195] Diese öffentlichen Investitionswellen setzen sich bis heute fort.[3196] Das Bankensystem ist teilweise oder ganz im staatlichen Besitz.[3197] Der Zollschutz stieg dabei im Jahre 1974 auf einen Höchststand von 55,7 % an. Erst danach sank dieser bis 1979 auf 39,1 % ab. Erst ab 1985 fand eine signifikante Liberalisierung statt[3198], die heutzutage mit einem niedrigen bzw. moderaten Zollniveau von 7,8 % als abgeschlossen gelten mag (es gibt aber ein Zollkontingent mit hohen Zöllen, welches die Automobilindustrie schützt, 24,6 % innerhalb und 60 % Zoll außerhalb der Quote).[3199] Neben dem Zollschutz wurden Importe durch ein System von Importerlaubnissen geregelt, die teilweise nur Importe aus bestimmten Ländern bzw. Kontinenten zuließen. Ziel war es beispielsweise im Bereich Maschinenbau keine Importe aus Korea und Japan zuzulassen und bei Bekleidung wurden nur Waren aus Europa und Amerika zugelassen.[3200] Diese Importerlaubnisse wurden flexibel gehandhabt, aber, ähnlich wie in Korea, kann dieser Flexibilität zum Trotz, eine IS-Politik erkannt werden. Diese äußerte sich in Taiwan dadurch, daß die Importerlaubnis tendenziell erst nach einer umfangreichen Gegenprüfung, ob das Produkt nicht doch in Taiwan erhältlich ist, gegeben wurde.[3201] Das System wird als flexibel in der Handhabung beschrieben. In bestimmten Fällen verweigerte sich der Staat einer Industrie Schutz zu geben (hier Videorecorder), weil diese nicht schnell genug niedrigere Kostenniveaus erreichte. Ebenso wurde aber effizienten Industrien eine weitere Schutzperiode eingeräumt.[3202] Noch im Jahre 1984 waren 50 % der Importe in irgendeiner Form beschränkt. Für 29

[3194] Siehe die folgende Literatur: Riedel 1975; Amsden 1984, 1985; Yang 1993; Chen/Hou 1993; Lall 1999b; Lall 1999c; Okuda 1994; Rodrik 1994a; Brautigam 1995; Smith 1998; Wade 1990; World Bank 1993.

[3195] World Bank 1993: 132.

[3196] World Bank 1993: 133-134.

[3197] Stand dieser Information ist dementsprechend 1985. Amsden 1985: 91.

[3198] Chen/Hou 1993: 339; siehe: **Tabelle 150**. Bestätigt in World Bank 1993: 297; Smith 1998: 311.

[3199] Zölle oben: Einfache Durchschnittswerte Meistbegünstigungszölle. Siehe den Kommentar zur Automobilindustrie: "In 2004, about 422,000 cars were produced, but only about 62,000 were imported, perhaps owing to TRQs." Trade Policy Review Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen and Matsu 2006: 25, 31, 73.

[3200] Wade 1990: 129-130.

[3201] Wade 1990: 130.

[3202] Wade 1990: 131-133.

% von diesen mußte eine Importerlaubnis von einer heimischen Institution eingeholt werden. Dafür zuständig waren Ministerien, aber auch direkt heimischen Produzenten ähnlicher Produkte.[3203] Die restlichen 21 % fielen bei privaten Importeuren oder öffentlichen Handelshäusern an.[3204] Vermittels der zweiten Phase der IS-Politik in den siebziger Jahren kam die heimische Nachfrage dem weiteren Ausbau der Leichtindustrie zugute. Für Taiwan hatte die IS-Anreizrelevanz für die Lebensmittelindustrie, Textilien, Metallwaren, Holzprodukte, Maschinen und Transportausrüstung zwischen 1970-1973, im Vergleich zur Episode 1963-1970, wieder eine positive Wirkung, wie in Korea liegt die Relevanz der Exporte aber klar erkennbar höher.[3205] Generell zeichnete sich der Strukturwandel in diesen asiatischen Ländern dadurch aus, daß die leichte Industrie anfangs sehr wichtig ist, später die schwere Industrie dazukommt und danach beide Industrien zu gleichen Teilen den Wandel tragen, wobei auch die schwere Industrie in ihrem Entwicklungsprozeß stark von Exporten beeinflußt wurde.[3206] Anfang der achtziger Jahre kam der taiwanesische Staat für 50 % der Investitionen auf. Staatliche Konzerne dominieren im Bereich Stahl (erfolgreich), Aluminium, Schiffbau (moderate Verluste), Petroleum (erfolgreich), Schwermaschinenbau und auch bei Halbleitern.[3207] Bis heute ist es fraglich, ob der Aufbau einer eigenen Automobilindustrie (1996 wurden 650.000 Automobile hergestellt, 120.000 Angestellte beschäftigt) letztendlich gelingen wird. Dieser Aufbau erfolgte unter einem Außenschutz bei Zöllen von 30 % bis 42 % (und weitere Schutzzölle für Automobilteile) sowie einem erst Mitte der neunziger Jahre gelockertem Einfuhrverbot für japanische Automobile, wobei mit USA und EU Quoten ausgehandelt wurden[3208]).[3209] Durchgängig erfolgreich ist der staatliche Industriepolitik in Taiwan also nicht, ähnlich wie in Korea halten sich aber die Mißerfolge und deren Kosten in Grenzen.

In den achtziger Jahren wird ein erhöhter Zollschutz vor allem den Industrien mit rückläufigen komparativen Vorteilen eingeräumt: Der Textilindustrie und der staatlich dominierten Düngermittel-, Industriechemikalien- und Petroleumproduktherstellung.[3210] Daraus läßt sich nicht schließen, so aber Smith (1998), daß in Taiwan einzig und allein im Einklang mit liberalen und 'public choice'-Erwartungen verfahren wird, also daß nur die kleinen- und mittelgroßen privaten Firmen erfolgreich sind und daß diese, im Gegensatz zu den nicht-erfolgreichen Firmen, hinter denen staatlich-bürokratische Interessengruppen stehen, nicht mehr zollgeschützt werden.[3211]

Auch in der weiteren neoklassisch beeinflußten Literatur, in World Banks 'East Asian Miracle' (1993), wird der Erfolg der taiwanesischen kleinen und mittleren Unternehmen betont, welche tatsächlich in

[3203] Wade 1990: 131.
[3204] Wade 1990: 131.
[3205] Chenery et al. 1986: 182-183.
[3206] Chenery et al. 1986: 201.
[3207] Amsden 1985: 91. Zu der Bewertung Wade 1990: 90-105.
[3208] European Market Access Database, Taiwan, 1999: 4.
[3209] Schon vor einiger Zeit wurde damit begonnen. Amsden 1985: 92. Mit Toyota wurden die Verhandlungen abgebrochen, weil die taiwanesische Seite zu hohe Forderungen stellte, danach wurde die Politik liberaler, aber nicht erfolgreicher. Wade 1990: 102.
[3210] Smith 1998: 312.
[3211] Smith 1998: 320-326.

Taiwan große Teile der Wirtschaft prägen. Gemäß dieser Version scheinen diese Firmen folgende neoklassische Wunschvorstellung von Entwicklung in die Wirklichkeit umzusetzen: Die Firmen bleiben im Bereich komparativer Vorteile im arbeitsüberschüssigen Faktorbereich, sie binden viele Arbeitskräfte an sich und ziehen sogar Arbeitskräfte vom Land an. Gleichzeitig gelingt es ihnen sich zu einer fortgeschritteneren Produktionsweise zu entwickeln, sie erhöhen ihre Effizienz und die Einkommen der Angestellten steigen an - und - sie kommen für einen großen Teil der taiwanesischen Exporte auf. Dabei seien allein Marktkräfte zur Geltung gekommen.[3212] Zugestanden wird zwar, daß diese Firmen staatlich gestützt worden sind, mit günstigen Krediten etwa. Es werden aber nur die Maßnahmen erwähnt, die dem neoklassischem Dogmatismus nicht widersprechen und zudem werden einige 'innovative' Maßnahmen erwähnt, die in keine Schublade passen. Diejenigen Maßnahmen, die aus dynamischer Perspektive relevant sind, werden in World Bank (1993) nicht erwähnt.[3213]

Sieht man hinter die Kulissen, ist bemerkenswert, daß die Regierung in Taiwan eine Umstellung der Wirtschaft auf den High-Tech Sektor nach langen Konsultationen mit Experten Mitte/Ende der achtziger Jahre beschloß.[3214] Eine solche grundlegende Entscheidung reduziert bei einer handlungsfähigen Regierung zu einem gewissen Grad das Risiko für Firmen, wenn sie sich entschließen, mit ihren Investitionen in diese Richtung zu folgen.

Daß die taiwanesische Regierung handlungsfähig ist, daran besteht kein Zweifel. Zuerst einmal gab es diverse Kreditprogramme speziell für die 700.000 kleinen und mittleren Firmen. Die kommen

---

[3212] Ein etwas längeres Zitat, welches zuerst einmal die Gesamtgruppe der 'High Performance Asian Economies' fokussiert, dann aber auf Taiwan eingeht, lohnt sich hier: "Just as numerous small land holdings improved equity and efficiency, the HPAEs benefited form a profusion of small and medium-size enterprises (SMEs). The large number of SMEs generally reflected market forces rather than government intervention. But several of these economies supported SMEs with preferential credits and specific support services. Rapid growth of labor-intensive manufacturing in these firms absorbed large numbers of workers, reducing unemployment and attracting rural labor. As firms shifted to more sophisticated production, efficiency rose and workers' real incomes increased. Support for SMEs has been most explicit and successful in Taiwan, China. As shown in table 4.1, SMEs comprised at least 90 percent of enterprises in each sector. Not surprisingly, the SMEs also dominate the export sector, producing about 60 percent of the total value of exports (see table 4.2)." World Bank 1993: 161-162.

[3213] Als Stützungsmaßnahmen für die SMEs werden Kredite und Exportfinazierungsprogramme erwähnt. Es wird nicht genauer spezifisiert, inwieweit die Kredit vergünstigt wurden. Nur in bezug auf Japan wird zugestanden, daß die Kredite "government-supported directed-credit programs" waren, also der sektorale Focus von der Regierung vorgegeben wurde. Für Japan wird aber eine industriepolitische Ausrichtung abgestritten. Dies seien Anpassungsmaßnahmen gewesen. World Bank 1993: 162; dies kann nicht ganz stimmen, siehe zur japanischen Anpassungsmaßnahmen, die durchaus industriepolitisch wirksam waren Peck et al. 1988; sowie Abschnitt 'I'. Siehe auch den folgenden Abschnitt über Taiwan: "The shift to a high-technology economy has necessitated the close coordination of industrial, financial, science and technology, and human resources policies. In 1984, the government revised laws to provide tax incentives for manufacturers who allocate a percentage of their revenues to research and development (R&D). Incentives were given to industry to diversify and improve production techniques. The government encouraged the establishment of venture-capital firms and revised university curricula to strengthen science, mathematics, engineering, and computer education. It began to recruit technical manpower from abroad by offering competitive salaries for former Taiwan, China, residents living overseas. (...) While is is too early to assess these policies fully, a few observations are possible. A growing number of small, high-technology firms produce increasingly sophisticated and higher-value-added products. For most firms, however, the transition to hi-tech industries has been difficult. On the one hand, the rapid rate of technological change and rising protectionism in industrial economies make it increasingly difficult to obtain advanced technology. On the other hand, the small scale structure of industry is not conductive to the costly investments in R&D and skills-training needed to shift toward new technology. As a result, most Taiwan, China, manufactures are still assembling imported high-tech components." World Bank 1993: 133-134.

[3214] "Once again, the government moved to restructure the economy. After extensive consultations with domestic and foreign advisors, that government decided to focus on high-technology industry: information, biotechnology, electro-optics, machinery and precision instruments, and environmental technology industries." World Bank 1993: 133.

tatsächlich für 70 % der Beschäftigung, 55 % des BSP und für 62 % der Exporte verarbeiteter Güter auf (Daten für 1995).[3215] Im Bereich Management und Technologieinformationen wurden eine ganze Reihe von Institutionen gegründet, die diesen Firmen beratend zur Seite stehen.[3216] Die Regierung trägt 50-70 % der Kosten für eine Consultant-Beratung.[3217] F&E wird nicht nur durch steuerliche Erleichterungen gestützt. Wenn F&E Verträge für den private Sektor zu risikoreich sind, werden diese von der staatlichen Institution Industrial Technology Institute (ITRI) gemanaged und dafür gibt es finanzielle Unterstützung.[3218] Um schwächere kleine und mittlere Firmen besser einzubinden werden diese enger mit größeren Produzenten verbunden und darauf geachtet, daß die Produktivität steigt. [3219] Um die Produktivitätssteigerung und Technologiediffusion sorgt sich die Institution China Productivity Centre. Ein Team von Ingenieuren besucht zu diesem Zwecke Firmen und zeigt diesen die besten Möglichkeiten Automatisierung und Präzisionstechnologien einzusetzen. Innerhalb von2 Jahren werden 1000 Produktionsstätten besucht und 4000 Vorschläge gemacht, wie Verbesserungen erfolgen können.[3220] Dazu kommt, daß die taiwanesische Regierung auf Restrukturierung drängte und Ende der achtziger Jahre der Textil- und Bekleidungsindustrie Subventionen von US$ 95,4 Mill. und Kredite bereitstellte. Damit förderte Taiwan einen arbeitsintensiven Industriezweig im Land, obwohl dieser bereits seit längerem die Produktion in Länder mit billigeren Löhnen ausgelagert hatte.[3221] Sehr wohl war auch die oftmals staatlich aufgebaute Schwerindustrie im Export erfolgreich, mit zwischen 1976 und 1988 immerhin 37 % des Outputs der exportiert wird.[3222] High-Tech-Bereiche, für die in der Literatur generell geringer Schutz diagnostiziert wird, wird immerhin noch ein partieller Schutz eingeräumt.[3223]

Besonders bemerkenswert sind die Aktivitäten des taiwanesischen Staaten in bezug auf die kleinen- und mittelgroßen Firmen der Elektronik- und Computerzubehörindustrie. Hier hat der taiwanesische Regierung das Computing and Telecommunications Laboratory (CCL) gegründet, welche große Aufträge mit den multinationalen Firmen aus den Industrieländern aushandelt, bündelt, die Standards festlegt, über die gewählten Technologien Informationen bereithält und dann die Aufträge an die

---

[3215] Lall 1999c: 21. Weitere Daten: "By 1989, SMEs constituted 98.5 per cent of all firms in the manufacturing sector, accounted for 68 per cent of total employment, with an output share in manufacturing of 48 per cent, and contributed to 47 per cent of total sales. A comparison of export ratios of SMEs and large enterprises shows that between 1976 and 1988, large enterprises exported 37 per cent of their domestic production, while SMEs exporting 64 per cent of their domestic production over the same period". Smith 1998: 318.

[3216] Das China Productivity Centre, das Industrial Technology Institute (ITRI) und Technologiezentren für einzelne Sektoren: Metall-, Biotechnologie, Lebensmittel- und Informationstechnologie. Lall 1999c: 21.

[3217] Lall 1999c: 21.

[3218] Lall 1999c: 21. Die steuerlichen Anreize für Firmen, die mehr als 1 % in F&E investieren beschreibt World Bank 1993: 133-134.

[3219] Es handelt sich um das Centre Satellite Factory Promotion Programme des Wirtschaftsministeriums, welches 1989 ungefähr 60 Netzwerke etabliert hat, die 1186 kleinere Firmen um ein Zentrum herum bündeln. Dieses Programm leistet Verkaufshilfe, berät bei der Produktivitätserhöhung und hilft bei der Aufteilung der Arbeit, um Rationalisierungeffekte nutzen zu können. Lall 1999c: 21; Lall 1999b: 259.

[3220] Lall 1999b: 21.

[3221] Lall 1999b: 269.

[3222] Siehe die Fußnote oben Smith 1998: 318.

[3223] "For example, the engineering-based and chemicals sectors accounted for unter 5 % of Taiwan's exports in 1963 but close to 60 % in the early 1990s. The ratio of manufacturing GDP to total GDP in Taiwan is just under 50 %, the highest ratio of any country in the world. The ratio of total exports to GDP is over 60 %, second only to Singapore, and manufactured goods account for over 90 % of the exports." Graham 1996: 20.

kleineren Unternehmen weitergibt. Als z.B. IBM, Motorola und Apple im Juni 1995 den Power PC vorstellten, konnten dadurch einen Tag später 30 relativ kleine Firmen aus Taiwan eigenentwickelte Zubehörteile vorstellen. Weil durch diese Interventionen im dynamischen Sinne Skalenvorteile aktualisiert werden und Technologietransfer bzw. Wissensdiffusion aktiv vom Staat initiiert wird, paßt dies nicht in das neoklassische Szenario von Taiwan. Und dies ist nur ein Beispiel: Über die neunziger Jahre hat die taiwanesische Regierung 30 Konsortia in den Bereich Laptops, hochauflösendes Fernsehen, Videotelefonie, Breitbandkommunikation etc. gegründet. Dabei wurden die Produkte definiert, Technologietransfer organisiert, komplexe Verhandlungen mit Firmen aus den Industrieländer geführt und Fragen geistigen Eigentumssschutzes geklärt. Dies wäre den kleinen und mittleren Unternehmen aufgrund ihrer Größennachteile nicht so möglich gewesen.[3224]

In Bereich Elektronik- und Computerteile gab es zudem ausländische Investitionen in Montagewerke bzw. es wurde eben Lohnveredelung durch Auslagerung arbeitsintensiver Produktionsabschnitte durchgeführt.[3225] Die gesamten ausländischen Investitionen erreichten 1990 den geringeren Wert von 6,1 % und 2002 den schon höheren Wert von 11,9 % am BSP.[3226] Absolut gesehen liegen die ausländischen Direktinvestitionen 2002 bei ca. US$ 33 Mrd. und spielen damit eine moderat relevante Rolle beim Erfolg Taiwans.[3227]

Ähnlich wie Korea setzte sich Taiwan somit nicht passiv einem Wandel komparativer Vorteile aus, sondern übernahm selbst die Initiative. Diese Politiken waren nur insofern 'market conforming', als daß darauf geachtet wurde, die selektive Förderung dieser Firmen darauf auszurichten, "to create profitable, internationally competitive firms."[3228] In bezug auf Korea und Taiwan läßt sich zudem zeigen, daß die Importssubstitution in der leichten Industrie, allerdings auf einem geringfügigeren Niveau als die Exporte, positiver Wachstumsfaktor blieb, dessen Relevanz in den siebziger Jahren noch einmal anstieg.[3229] Genauso dies erwartet Donges (1981).[3230] Erwähnt werden muß weiterhin, daß Taiwan lange Zeit durch niedrigere Lohnkosten und einen schnellen Anstieg der Arbeitsproduktivität, auch gegenüber Korea, konkurrenzfähig war.[3231] Wichtig für den Wachstumserfolg war auch die gute Ausbildung seiner Bewohner.[3232] Am Rande: Für Thailand, Indonesien und Malaysia wird in bezug auf die Importsubstitutionspolitik ein ähnliches Bild

---

[3224] Lall 1999b: 21.

[3225] Zwischen 1973 und 1980 sind ausländische Firmen zu 50 % an den gesamten Investitionen beteiligt, meist im Elektronik-, Chemie- und Textilbereich, der auf den Export ausgerichtet war. Amsden 1985: 93.

[3226] Country Fact Sheet: Taiwan Province of China. World Investment Report 2004.

[3227] Wieder ist der Kapitalstock gemeint. **Tabelle 37**.

[3228] Die Weltbank gesteht in ihrem 'East Asian Miracle'-Bericht zu, daß Taiwan diese selektiven Interventionen vorgenommen hat. Argumentiert wird aber, daß dies 'marktkonform' erfolgte, weil auf die preisliche Wettbewerbsfähigkeit geachtet wurde und die selektive Förderung angeblich mit komparativen Vorteilen übereinstimmte. Diese Argumentation ist widersprüchlich. World Bank 1993. 355.

[3229] Chenery et al. 1986: 175, 201. Siehe: **Tabelle 142**.

[3230] Donges 1981: 54.

[3231] Amsden 1985: 96.

[3232] Anfang der siebziger Jahre verfügt Taiwan über mehr Ingenieure pro Kopf der Bevölkerung als jedes andere Entwicklungsland, außer Singapur. Die Ausbildungsausgaben stiegen stark an. Taiwan bildet 50 % mehr Ingenieure pro Kopf der Bevölkerung aus, als die USA. Amsden 1985: 97.

gezeichnet. Für alle drei Länder wird konstatiert, daß die erfolgreichen Exportschub-Politiken ('export push') auf der Basis eines noch moderat geschützten Heimatmarktes stattfanden (bei einer parallel erfolgenden langsamen Liberalisierung).[3233] Zuletzt sei darauf hingewiesen, daß für Taiwan, wie für Korea, relativ generöse MFA-Textil- bzw. Bekleidungsquoten für den U.S. Markt vorlagen, die das frühe Wachstum über die Leichtindustrie erleichtert haben.[3234]

12. Brasilien

In bezug auf Korea wurde mit dem Verweis auf die Wachstumseffekte der Exporte begonnen und mit wohlfahrtssteigernden Industriepolitiken geschlossen, wobei die extrem liberale Theorierichtung diese Erfolge nicht für sich beanspruchen kann. Für Brasilien bietet sich die umgekehrte Reihenfolge an[3235]: Trotz industriepolitischer Erfolge werden an Brasilien die wohlfahrtsmindernden Gefahren einer zu breit angelegten staatlichen Industriepolitik deutlich, wovor die neoklassisch liberale Theorierichtung, aber auch die dynamische Theorie warnt. Der Politik gelingt es in Brasilien teils nur unzureichend Marktfehler zu korrigieren und teils schafft sie selbst Marktfehler, indem sie einfach erkennbare komparative Vorteile seitens des staatliche Bankenssystems ignoriert. Deutlich wird zudem, daß eine konsequente Exportorientierung von einer weitergehenderen Liberalisierung begleitet werden müßte, als dies in Brasilien der Fall war, um daraus entstehende Kosten zu vermeiden. Auch hier folgt aber nicht, daß ein vollständiger Rückzug des Staates zu fordern wäre.[3236]

12.1 Fünf außenhandelspolitische Zeitphasen

Obwohl hier der Focus auf der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg liegt, soll kurz erwähnt werden, daß Brasilien bereits seit 1822 formal unabhängig war. Schon vor dem Zweiten Weltkrieg konnte Brasilien eine gewisse Entwicklung verzeichnen, vor allem mit Kaffeeexporten und einer ersten Periode industriellen Wachstums in den 1930iger Jahren des 20. Jahrhunderts. Dies führte dazu, daß im Jahre 1939 bereits nicht-dauerhafte Konsumgüter selbst produziert werden konnten und Importe nur noch 10 % des Verbrauchs darstellten. Im Bereich der Zwischenprodukte lagen die Importe bei 25 % und bei

---

[3233] World Bank 1993: 139-142, 298-299.

[3234] Siehe: **Tabelle 109**.

[3235] Zugrunde liegt die folgende Literatur: Aghosin/Ffench-Davis 1993; Amann/de Paula 2004; Baer 1989; Balassa 1981b; Balassa et al. 1986; Baldwin/Flam 1989; De Gregorio 1992; Bonelli 1992, 2000; De Paula 2004; Elias 1992; Ferraz et al. 2003; Frischtak 1994; Fritsch/Franco 1992; Fritsch/Franco 1994; Goldstein 2001; Hirschman 1968; IMF Country Report Brazil Recent Economic Developments April 1998; IMF Country Report Brazil Selected Issues and Statistical Appendix January 2001; Katz 2000; Leff 1967; Nunnenkamp et al. 1988; Nunnenkamp/Agarwal 1993; Macario et al. 2000; Meller/Mizala 1982; Moreira/Correa 1998; Moreira/Najberg 2000; Rocha 2003; Stone 1994; Tyler 1979, 1985; USITC 1998.

[3236] Ähnlich die Einleitung in Moreira 1995: 87-88. "The neoclassical view correctly draws attention to the benefits of a more open economy, but, given its assumptions that product and factor markets are generally efficient in LDCs, the tend to underestimate the market failures facing the Brazilian government, and therefore, fair to consider the dynamic interaction between the IS and export promotion policies. On the other hand, the structuralist view rightly points out that, given the nature of the market failures, government intervention was vital. However, it does not address the point that under an inward-oriented regime, the diagnosing and correction of market failures was far from satisfactory, leading to often misguided and wholesale interventions." Moreira 1995: 88.

Kapitalgütern bei 66 % des Verbrauchs. Schon damals gab es in den meisten Industriebereichen eine heimische Produktion und die Struktur kann als relativ diversifiziert bezeichnet werden.[3237]

Für die Nachkriegszeit können fünf außenhandelspolitische Zeitphasen abgegrenzt werden:[3238]

(1) Eine Zeit der Importsubstitution nach dem zweiten Weltkrieg, mit ersten außenhandelspolitischen Modifikationen 1957. (2) Nach Reformen im Jahre 1964 werden, neben einer partiellen Liberalisierung, Exportanreize eingeführt. (3) Im Jahre 1974 wird die Liberalisierung merklich zurückgenommen und eine zweite Periode der Importsubstitution erfolgte, die bis zur Schuldenkrise Anfang der achtziger Jahre reichte, aber auch die achtziger Jahre prägte. (4) Die Schuldenkrise und die nachfolgenden Jahre wirtschaftspolitischer Instabilität mündeten schließlich (5) in die Reformen des Plano Real 1992, der eine Inflationsbekämpfung und relativ weitgehende Liberalisierung kombiniert mit Privatisierungen durchführte.

12.2 Die Frühphase brasilianischer Entwicklung

Ab 1955 begann der brasilianische Staat, sich industriepolitisch zu engagieren, mit Infrastrukturprojekten, dem Bau von Straßen, Eisenbahnen, der Elektrizitätsversorgung, aber auch in der Förderung der Schwerindustrie in den Bereichen Stahl, Zement, Schiffbau und Automobile. Ebenso wurde die charakteristische brasilianische Industriepolitik gegenüber Auslandsinvestitionen etabliert.[3239]

Geplant wurde damals vom brasilianischen Staat, daß ausländische Investitionen neben dem staatlichen Sektor eine wichtige Rolle bei der Entwicklung des Landes spielen sollten. Deshalb wurde Mitte der fünfziger Jahre begonnen ausländische Investitionen anzuziehen, teils mit umfassenden Anreizen. So wurde 1955 ein Gesetz beschlossen, das es Investoren ermöglichte, Ausrüstung ins Land zu bringen, ohne sich überhaupt um Zollabfertigung und den Wechselkurs kümmern zu müssen.[3240] Dazu wurde den Firmen ein zollgeschützter Markt versprochen. Dies war sachlich-wirtschaftpolitisch gesehen unnötig, denn schließlich ging es dabei um wettbewerbsfähige Firmen aus den Industrieländern, die angelockt werden sollten.[3241] Im Gegenzug mußten sich die ausländischen Investoren zu Mindestinlandquoten ('local content') verpflichten, um die Einbeziehung heimischer Unternehmen in den Wertschöpfungsprozess zu fördern.[3242]

[3237] Coe 1991: 15-16. Als Reaktion auf die Wirtschaftskrise in den dreißiger Jahren wurden Importkontrollen und eine Abwertung eingesetzt, um eine Zahlungsbilanzkrise zu verhindern. Diese Kombination wird auch später gerne eingesetzt. Moreira 1995: 88-96.

[3238] Zu dieser Einordnung siehe die folgenden Autoren: Für die Zeit zwischen 1946 bis 1964 und die Einordnung bis 1974 siehe Coe 1991: 16-19. Siehe weiterhin Moreira 1995: 87-132. Siehe auch die Darstellung diverser Episoden in Krueger 1978: 28-29, 61, 82-83, 93, 103, 113-114, 147-149, 158-159, 167-168, 186-189, 199, 206-209, 278-279.

[3239] Diese Seite wird vor allem untersucht in Moreira 1995: 99-101.

[3240] Wie lange dieses Gesetz wirksam war, wird nicht dargelegt. Moreira 1995: 99.

[3241] Moreira 1995: 102.

[3242] Der Anteil ausländischer Investitionen an den gesamten Investitionen im verarbeitenden Sektor beträgt: 1956: 29,6 % (US$ 84,4 Mill.); 1960: 21,7 % (US$ 104,4 Mill.); 1964: 5,9 % (US$ 47,4 Mill.); 1968 10, 3 % (US$ 99,4 Mill.); 1972: 14,5 % (US$ 486,5 Mill.); 1976: 14,9

Schon früh haben sich daraufhin viele ausländisch kontrollierte Unternehmen in Brasilien engagiert. Sie erzielten schnell hohe Anteilen an der Wertschöpfung, besonders im Bereich verarbeiteter Güter und im High-Tech-Bereich.[3243] Der Anteil ausländischer Unternehmen an den Exporten belief sich im Jahre 1974 bei 'basic products' 11 % , im Bereich 'manufactures' werden in der Untergruppe 'equipments and instruments' 67 % erreicht, in der Untergruppe 'other' 17 %, insgesamt wird ein Anteil von 17 % erreicht. Diese Anteile blieben von 1974 bis 1985 auf einem ähnlichem Niveau.[3244] In bezug auf den gesamten investierten ausländischen Kapitalstock wird ein Anteil am BSP gemessen von 1975: 5,9 %, 1985: 11,3 %, 1995: 17,9 % und 2003: 25,8 %.[3245] In absoluten Zahlen liegt dieser investierte Kapitalstock 2002 bei ca. US$ 100 Mrd. und liegt damit signifikant über anderen Entwicklungsländern; so kommen Korea und Indonesien auf die Hälfte; Indien, Taiwan, Thailand und Südafrika liegen ca. auf einem Drittel dieser Summe. Einen höheren investierten Kapitalstock weisen nur Mexiko mit ca. US $ 150 Mrd. und China mit ca. US$ 450 Mrd. (2002) auf.[3246]

Die Theorie ausländischer Investitionen bezüglich IS-Ländern besagt, daß diese Investoren sich im negativen Fall vor allem auf den Heimatmarkt konzentrieren und die Investitionsströme schon dadurch limitiert sind. Argumentiert wird, daß, wiewohl positive Wohlfahrtseffekte erzielt werden, diese Effekte größer wären, sofern Investoren in exportorientierte Strategien eingebunden werden.[3247] Für Brasilien kann diese Argumentation bestätigt werden, weil sich einige ausländische Investoren mit einer Binnenmarktstrategie zufrieden geben. Dennoch gelingt es, einige ausländische Investoren in wichtigen Bereiche dazu zu bringen, eine moderat exportorientierte Strategie einzuschlagen, dies geschieht zuerst einmal nur zögerlich und bis heute nicht in der gesamten Breite und denkbaren Intensität.[3248]

Die Zeit vor 1964 war vor allem durch einen überbewerteten Wechselkurs und Zahlungsbilanzschwierigkeiten geprägt, die dazu führten, daß mehrere Wechselkurse eingeführt und bezüglich der Außenhandelspolitik klar erkennbar eine Politik der Importsubstitution durchgeführt wurde: Importe wurden lizensiert und auf essentielle Importe beschränkt. Nur als zweite Absicherung spielten Zölle eine Rolle. Insgesamt lag eine IS-Orientierung bzw. ein Anti-Export-Bias bezüglich der vorliegenden Anreize vor.[3249] Einem durchschnittlichen BSP-Wachstum zwischen 1950 und 1963 von

---

% (US$ 1036,3 Mill.); 1980: 22,6 % (US$ 1461,0 Mill.); danach sinken die Werte rapide ab. Am gesamten einfließenden Kapital hat FDI in den siebziger Jahren einen Anteil von etwas über 10 %. Moreira 1995: 99, 196.

[3243] Siehe: **Tabelle 50**.

[3244] Der Anteil ausländischer Unternehmen an den Exporten belief sich im Jahre 1985 bei 'basic products' 15 % , im Bereich 'manufactures' werden in der Untergruppe 'equipment and instruments' auf 63 % erreicht, in der Untergruppe 'other' 18 %, insgesamt wird ein Wert von 23 % erreicht. Gruppen gemäß einer brasilianischen Warenklassifikation eingeteilt. Fritsch/Franco 1992: 212.

[3245] Siehe: **Tabelle 49**. Country Fact Sheet Brazil. World Investment Report 2004.

[3246] Alle Zahlen für das Jahr 2002. **Tabelle 37**.

[3247] Srinivasan/Bhagwati 1999: 27-28.

[3248] Fritsch/Franco 1992: 200, 215-216.

[3249] Es werden hohe Schutzraten, unter anderem effektive Schutzraten für die Industrie gefunden, die in der Literatur unumstritten sind. Besonders hoch werden arbeitsintensive Aktivitäten, wie die Möbelproduktion, Tabak, Bekleidung und Schuhe geschützt. Die Landwirtschaft wurde dagegen nicht geschützt. Coe 1991: 16-17, 32. Effektive Schutzraten wurden bzgl. 1963 und 1966 auch

7 % zum Trotz kam es zu einer Stagnation der Exporte, 1954 lagen diese bei US$ 1,5 Mrd. und dieser Wert wird bis 1965 nicht überschritten.[3250] Noch bis 1970 bestanden die Exporte vor allem aus Primärprodukten (u.a. Kaffee) und diese litten unter sinkenden Terms-of-Trade.[3251]

Für die frühe Periode des Zollschutzes wird in der Literatur die These vertreten, daß mögliche statische Wohlfahrtsverluste gering geblieben seien, weil sich die Leichtindustrie im Einklang mit den komparativen Vorteile bzw. der Faktorausstattung befand. Weiterhin wurde ein Auktionssystem für Importlizenzen eingeführt, mit dem die Rentensuche reduziert wurde und schließlich hatte das schnelle Wachstum gegenüber den höheren Konsumentenpreisen kompensiert. Andererseits gab es, auch durch das völlige Fehlen ausländischen Wettbewerbs, keine weitergehenden Anreize für die Unternehmen, ihre Effizienz zu verbessern, geschweige denn auf den Exportmärkten aktiv zu werden.[3252]

Im Jahre 1964 kam es zu einem Militärcoup und die Militärregierung führte wirtschaftspolitische Reformen im Sinne der Exportorientierung in Form von Wechselkursabwertungen und Exportanreizen durch.[3253] Begonnen wurde 1964 mit einer 132 %tigen Wechselkursabwertung. Zwei Jahre später war diese Abwertung noch wirksam und der effektive Wechselkurs lag noch ein wenig niedriger.[3254] Als zusätzlicher Exportanreize wurde für importierte Produktionsinputs eine Zollrückerstattung (mit nur moderatem Effekt) eingeführt, weiterhin wurden Befreiungen von der Mehrwertsteuer für die Nutzung von Inputs, die für exportierte Waren nötig waren, eingeführt. Nach 1970 wurden Exportsubventionen durch Exportkredite wirksam.[3255] Diese Exportorientierung bzw. Liberalisierung, die als "gradual and selective", aber doch als wirkungsvoll bezeichnet wird, beließ höhere Zölle für Konsumgüter und eher moderate für Zwischenprodukte und Kapitalgüter.[3256] Liberalisierung bezog sich in bezug auf diese Zeitperiode vor allem auf den Abbau der Importlizensierung bzw. weitgehende Abschaffung sonstiger nichttarifärer Importverbote. Das Außenhandelsregime wurde auf Zölle umgestellt und diese wurden im März 1967 selektiv abgesenkt, wobei im Dezember 1968 ein Teil dieser Zollsenkungen wieder

---

wiedergegeben in Krueger 1978: 114. Siehe auch Moreira 1996: 126, 198. Diese Charakterisierung stimmt auch überein mit Krueger 1978: 28-29. Zwar finden zwei Episoden der Wechselkursabwertung statt. Diese führen kurzfristig zu umgekehrten Resultaten. Der partielle Abbau der QRs (also der Lizenzen und anderen NTBs) führte 1957 sogar zu einer Intensivierung des 'bias'. Denn durch eine damalige Erhöhung der Zölle steigt der effektive Wechselkurs für Importe (eingeschlossen der Aufschläge 'premia') sogar um 44 % an, während der effektive Wechselkurs für Exporte nur um 22 % stieg. Krueger 1978: 103. Siehe weiterhin: **Tabelle 147**.

[3250] Coe 1991: 23-24.

[3251] Coe 1991: 29. Siehe: **Tabelle 142**. Es wird in bezug auf die Episode seit 1957 angemerkt, daß durch diese Reformen bereits Exporte anstiegen, wobei dieser Volumenanstieg aber durch fallende Terms-of-Trade nicht zu einer Ertragszunahme führte. Krueger 1978: 61.

[3252] Moreira 1995: 93.

[3253] Krueger 1978: 208.

[3254] Krueger 1978: 83.

[3255] Diese Exportkredite gab es als Gesetz schon früher, sie wurden aber erst nach 1970 wirksam. Weiterhin gab es direkte Einkommenssteuernachlässe. Eine Übersicht über die Maßnahmen und Einschätzungen von deren Wirkung findet sich in Coes 1991: 49, 58-59, 61-62. Genauso Moreira 1995: 106.

[3256] Coes 1991: 47, 98. Interpretiert wird diese Zollerhöhung so, daß die brasilianische Regierung versuchte, die zunehmenden Importe zu verringern, die durch den Anstieg des Wirtschaftswachstums ausgelöst wurden. Die brasilianische Regierung nutzte dazu Zölle und nicht den Wechselkurs. Coes 1991: 47.

zurückgenommen wurde.[3257] Bis 1967 war hinsichtlich der Industrie keine Exportorientierung festzustellen, die vorherigen Exportzuwächse resultierten aus Überkapazitäten, weil damals der heimische Markt durch eine restriktive Geldpolitik kontrahierte. Als die heimische Nachfrage wieder stieg, gingen die Exporte 1967 sogar wieder zurück.[3258] Ingesamt sank die Orientierung hin zur Importsubstitution in dieser Zeit ab. Erst für das Jahr 1967/68 wird eine Anreiztendenz ('bias') hin zu Exporten festgestellt.[3259]

Obwohl die Situation bezüglich faktischer Exporterfolge so eindeutig nicht war, wird schon für diese frühe Periode geschlossen, daß Brasilien das beste Beispiel für eine Reaktion der Exporte auf veränderte Anreize ist.[3260] Für die Zeit nach 1967 liegt dann tatsächlich eine Steigerung der Exporte vor:

Von 1967 US$ 1,6 Mrd. stiegen diese bis 1973 auf US$ 6,2 Mrd., ein durchschnittlich jährlicher Anstieg von 25 % begleitet von einem jährlichen Wirtschaftswachstum von 10,15 % zwischen 1968-1973.[3261] In diese Zeit wurden präferentielle Zollkonzessionen für bestimmte Investitionsprojekte eingeräumt, teils von regionalen Entwicklungsorganisationen verwaltet. Und es gelang die Einrichtung einer zollbefreiten Entwicklungszone in Manaus.[3262] Schließlich wurden die Bedingungen für ausländische Investitionen verbessert, z.B. die Grenze für Profitüberweisungen in das Ausland auf 10 % des Kapitals gelockert.[3263]

12.3 Die siebziger Jahre mit der Neo-IS Strategie

In der Diskussion dieser Zeitperiode wird darauf hingewiesen, daß der Wechselkurs weiterhin überbewertet blieb und die Exporte vor allem durch eine merkliche Subventionierung erzielt wurden. Durch den Ölschock 1973 und die damit verbundene dramatische Verschlechterung der Zahlungsbilanz ereignet sich in Brasilien ein Wandel der Entwicklungsstrategie. Brasilien schwenkt auf eine "neo-IS"-Strategie um, die ein Schwergewicht auf die Förderung der Schwerindustrie, aber auch auf die Verbesserung technologischer Fähigkeiten legen sollte[3264], wobei ausländische Konzerne vermehrt in Joint-Ventures eingebunden wurden.[3265] Diese Strategie wurden von einer Zollerhöhung

---

[3257] Moreira 1995: 108-106, 109. Krueger 1978: 93. **Tabelle 147**.

[3258] Krueger 1978: 187.

[3259] Krueger 1978: 103. An anderer Stelle wird das Fazit gezogen, daß der Anti-Export Bias sogar noch zugenommen hat bis zu dem obengenannten Datum. Krueger 1978: 159. Dennoch ist in den Tabellen ein klarer Trend der Abnahme erkennbar, speziell nach 1968 Krueger 1978: 188-189. So auch Moreira 1995: 108.

[3260] "The best evidence is probably supplied by the Brazilian case" Krueger 1978: 208. Siehe auch das Zitat von Fishlow "Incentives were provided in sufficient magnitude to overcome initial inertia and lack of information. In such circumstances, production for sale abroad could become a regular and profitable activity ... " In: Krueger 1978: 209.

[3261] Krueger 1978: 279.

[3262] Coes 1991: 47.

[3263] Moreira 1995: 106.

[3264] Schon im Jahre 1968 wird eine Institution (National System of Scientific and Technological Development, 'SNDCT') gegründet, welches die nationalen wissenschaftlichen und technologischen Anstrengungen koordinieren soll. Moreira 1995: 107.

[3265] Fritsch/Franco 1992: 208-209.

und weiteren restriktiven Maßnahmen begleitet und durch Exportanreize ergänzt, die fortan, bis 1985, gegenüber dem teils ansteigendem Wechselkurse hinsichtlich ihrer Anreizwirkung mehr als kompensierten.[3266] Die Erhöhung der Zölle ist deutlich erkennbar (darunter solche für Zwischenprodukte und Kapitalgüter und für als überflüssig angesehene Waren, im Jahre 1976 wurde ein vollständiges Importverbot für Automobile, Spielzeug und sonstige Luxusprodukte etabliert). Dazu wurde eine zeitlich weit vor den Importen liegende Importdepotpflicht eingeführt, dies hatte angesichts einer Inflationsrate von 30 % eine umso abschreckendere Wirkung.[3267] Zudem wurde ein schon früher etabliertes Gesetz der Ähnlichkeit ('law of similar') gestärkt, welches besagte, daß Waren, die im Inland produziert werden können, nicht mehr importiert werden dürfen.[3268] In Brasilien lag die durchschnittliche effektive Zollschutzrate bei 46,4 % für verarbeitete Produkte im Jahre 1980 und somit nicht mehr so hoch wie in anderen Entwicklungsländern in frühen Zeitperioden (Argentinien 1969: 89 %, 1977: 39 %; Chile 1961: 182 %; Indien 1961: 313 %; Pakistan 1964: 271 %; Philippinen 1974: 125 %; Südkorea 1968: - 1 %; Taiwan 1965: 33 %; Thailand 1971: 40 %).[3269]

Grund für die Zollerhöhung war auch, daß angesichts der Zahlungsbilanzkrise, infolge der hohen Ausgaben für Öl, die Importe abgesenkt werden mußten, um wieder eine positive Zahlungsbilanz zu erreichen. Eine Zahlungsbilanzkorrektur durch eine Währungsabwertung (und die damit einhergehende Verteuerung der Importe aus der Perspektive brasilianischer Käufer) wurde abgelehnt, weil befürchtet wurde, daß sich die damals schon substantiellen Auslandsschulden, die in heimischer Währung ausgestellt waren, in ihrem Wert deutlich erhöht hätten.[3270]

Weil nachfolgend vor allem die Anreize durch Exportsubventionen detailreicher diskutiert werden, sei hier darauf hingewiesen, daß durch die Zölle auch signifikante Anreize für die Importsubstitution etabliert wurden, wobei dies empirisch durch höhere Profitabilität in diesen Bereich nachgezeichnet werden kann, einmal abgesehen von den negativen Anreizen für Primärprodukte.[3271] Eine wichtige Erkenntnis, die diese Thesen von den IS-Anreizen partiell relativiert ist aber, daß die Preisniveaus 1980 in Brasilien nicht extrem vom Weltmarktpreisniveau abwichen, mit Ausnahme von elektrischer Ausrüstung (45,2 %), Chemikalien (40,7 %) und Pharmaprodukte (79,0 %) und Parfüm (28,5 %). Darüberhinaus lagen die durch die Zölle erhöhten Preisniveaus bei unter 25 %.[3272] Insofern ist ein intensiver Anreiz- bzw. Preiseffekt des IS-Schutzes nur in einigen Bereichen erkennbar, diese sind

---

[3266] Moreira 1995: 114-115, 195. **Tabelle 164**. So auch Coes 1991: 81.

[3267] Coes 1991: 49, 52-54; Moreira 1995: 104, 109, 115; für 1979 wird hier ein Zollequivalent von 51,1 % berechnet, bei 360 Tagen Importdepotpflicht und einer durchschnittlich jährlichen Inflationsrate von 51,6 $. Andere Länder, die hier ebenso erwähnt sind, liegen weit unter den brasilianischen Werten. Kostecki/Tymowski 1985: 271. Siehe: **Tabelle 147** und **Tabelle 165**.

[3268] Dieses wurde von der CAEX verwaltet. Moreira 1995: 115.

[3269] Tyler 1985: 226.

[3270] Coes 1991: 39, 49. Der Autor beschreibt im Detail, wie diese Kredite, die mit flexiblen Zinsraten ausgestattet waren, auf den Zustand der Inflation zugeschnitten waren und somit für die brasilianischen Kreditnehmer attraktiv waren. Coes 1991: 71-73.

[3271] Es wird nachgezeichnet, daß die Profitabilität höher in geschützten Bereichen ist. Tyler 1985: 222, 227, 230-231. Die negative Anreize im Bereich der Primärprodukte sind mindestens teilweise durch anderen Förderungspolitiken wettgemacht worden. Siehe dazu weiter unten in diesem Abschnitt.

[3272] Tyler 1985: 227; siehe: **Tabelle 165**, dort: Implicit nominal protection.

teils deckungsgleich mit denen, die industriepolitische Priorität hatten und auch mit Exportsubventionen gefördert wurden. Daß die weiter bestehenden nominalen Zölle trotzdem vielfach höher lagen, wird als Anhaltspunkt für eine erfolgreiche Importsubstitution angesehen, denn die Preisniveaus hatten sich aufgrund einer effizienten Produktion (im Falle von Brasilien traut man sich kaum von einem intensivem internen Wettbewerb sprechen) oft deutlich darunter abgesenkt.[3273] Viele der Primärprodukte wurden dagegen mit Preiskontrollen unter den Weltmarktpreise gehalten und diesbezüglich fand eine Exportbesteuerung statt.[3274] Die aus der IS-Politik resultierenden Anreize lagen aber deutlich niedriger als die, die durch die Exporte insgesamt auf die brasilianische Wirtschaft wirkten. Dazu gleich unten.

Die noch erhöhten Zölle hatten, zusammen mit sonstigen Schutzbarrieren und durch die teilweise erfolgreiche Politik der Importsubstitution, das Importvolumen stark verringert. In dieser Zeitperiode stiegen die Importe nach der partiellen Liberalisierung seit den sechziger Jahren an, sanken Mitte der siebziger Jahre aber wieder ab. Auf zweistelliger Ebene der Industrieklassifikation waren 1979 nur in vier Bereichen (Maschinenbau, elektrische- und kommunikationsbezogene Ausrüstung, Chemikalien und sonstige verarbeitete Waren) Importratios von mehr als 10 % der heimischen Verfügbarkeit vorhanden.[3275] Der Anteil von Importen, die in Brasilien zur Exportproduktion benötigt wurden, lag auf einem relativ niedrigem Niveau, mit einem Höhepunkt von 16 % im Jahre 1975. In Korea lagen deutlich höhere Werte bis ungefähr 34 % vor, wobei diese Werte Mitte der achtziger Jahre absinken.[3276] Weil auch in Brasilien Inputgüter bzw. Vorprodukte gebraucht wurden, besonders in den Bereichen Metall, Maschinen, Elektro- und Kommunikationsausrüstung, Chemie, Pharma und Plastik, läßt sich daraus auf eine Benachteiligung der inputnutzenden Firmen schließen, die durch die Zölle gezwungen wurden, zu höheren Kosten zu produzieren.[3277] Mittelbar deutet dies auf hohe Kosten der brasilianischen Importsubstitution bzw. Protektion hin, im Einklang mit den Erwartungen der Kritiker der Importsubstitution.[3278]

Trotz der Einführung eines Systems einer stufenweisen Korrektur der Wechselkurse ('crawling peg') wurde zudem eine Überbewertung deutlich und erst 1979 und 1980 erfolgten wieder Abwertungen.[3279] Ausgebaut wurde die Exportförderung mit der Agentur CACEX[3280] bzw. dem Förderprogramm BEFIEX, das nach 1975 immer wirksamer wurde.[3281] Die unter BEFIEX verwalteten Firmen konnten

---

[3273] Tyler 1985: 228, 231.

[3274] Tyler 1985: 229, 233.

[3275] Tyler 1985: 229. Diesen allgemeinen Trend beschreibt, anhand sektoraler Trends, Coes 1991: 97.

[3276] Siehe: **Tabelle 158**.

[3277] Eine Tabelle, die für diese Bereiche Importanteile von 10 bis 18 % zeigt, die anderen Industriebereiche liegen z.T. deutlich darunter, findet sich in Coe 1991: 60.

[3278] Moreira 1995: 110-111. Siehe: **Tabelle 158**. Diese Interpretation wird bestätigt auch in: **Tabelle 166**, zum Vergleich Korea: **Tabelle 160**.

[3279] Die Wechselkurspolitik Brasiliens in den siebziger Jahren wird so beschrieben: "It did not in fact end overvaluation in a trend or average sense, but simply eliminated the extreme levels of overvaluation which had preceded the several large nominal devaluations before 1968." Es wird weiterhin darauf hingewiesen, daß aufgrund der Verschlechterung der Zahlungsbilanz 1974 eine reale Abwertung nötig gewesen wäre. Coes 1991: 54, 77-81, 116.

[3280] Die CACEX ist die "foreign trade and exchange division of the Banco do Brazil". Coes 1991: 116.

[3281] Coes 1991: 53-54.

ihre Exporte zwischen 1974 und 1981 verzehnfachen und zwischen 1982 und 1989 vierfach ansteigen lassen.[3282] Dieses Programm fokussierte allerdings ausländische Firmen und erreichte 1987 50 % von deren diesbezüglichen Exporten.[3283] Dieses Förderungsprogramm unterstützte Exporte in den Sektoren Automobile, dauerhafte Konsumprodukte und Kapitalgüter sowie solche im Elektrotechnik- bzw. Kommunikationsbereich. Ein zweites Programm bezog auch Textilien, Schuhe und weiterverarbeitete Lebensmittel mit ein.[3284]

In Studien wird festgestellt, daß vor allem verarbeitete Waren auf diese Exportanreize reagierten und diese Exporte eine hohe Preiselastizität aufwiesen, wobei in der Literatur angemerkt wird, daß dies auch mit der Wechselkurspolitik allein hätte erreicht werden können.[3285] Alles in allem wird geschlossen, daß die Anti-Export-Anreize teilweise durch die Exportsubventionen wettgemacht wurden.[3286] Siehe dazu Tabelle 165. Für 1981 wurde ein durchschnittlicher Pro-Export-Anreiz von 13,9 % berechnet, für 1980 allerdings ein negativer Wert -4,5 %.[3287] Ebenso mag es in den Jahren davor durchaus so gewesen sein, daß es noch Anti-Export-Anreize gab.[3288] Auffällig bleiben die unterschiedlich starken Anreize, wobei es für Primärprodukte, Textilien und Schuhe negative oder neutrale Anreize gab. Festzuhalten ist, daß die Schwerindustrie der Leichtindustrie vorgezogen wurde, wobei dies den komparativen Vorteilen partiell widersprach, die sich nicht nur im Automobil- und Stahlbereich[3289], sondern auch in der Leichtindustrie (Textil, Bekleidung und Schuhe) fanden.[3290] Auffällig ist, daß die Exportanreize in Brasilien auf einem höheren Niveau als in Korea lagen, wiewohl sich die Importe für die Exportproduktion auf einem geringerem Niveau befanden.[3291]

Ein Grund für das schlechte Abschneiden des Textil und Bekleidungsbereich war, genauso wie für Indien, daß für Brasilien die Quotenmengen des Multifaserabkommens niedrig festgelegt wurden. Länder wie Korea, China und Taiwan hatten deutlich bessere Möglichkeiten, Textilien in den U.S. Markt zu exportieren. Brasilien lag mit seiner Quote auf einem Niveau mit Indien, unterhalb des Niveaus von Malaysia, Pakistan, Singapur und Thailand.[3292] Bei Schuhen halten die Industrieländer

---

[3282] Fritsch/Franco 1994: 73.

[3283] Fritsch/Franco 1994: 73-74. Siehe für eine genauere Diskussion der Frage, inwiefern ausländische Firmen einen größeren Teil der Exportsubventionen nutzen können und inwieweit strukturelle Variablen, etwa Firmengrößen, eine Rolle spielten. Weil die Ergebnisse nicht eindeutig sind, werden diese hier nicht wiedergegeben. Fritsch/Franco 1994: 81-82.

[3284] Coes 1991: 63.

[3285] Ein weiteres Mal wird dies berechnet, mit einem ähnlichen Ansatz wie bereits Cardoso/Dornbusch 1980, hier nicht in der Literatur, in Coes 1991: 90-93.

[3286] Tyler 1985: 233. **Tabelle 165**. Moreira 1995: 109. **Tabelle 158**. So schließen auch Fritsch/Franco 1994: 72. Es wird weiterhin argumentiert, daß die hohen Exportsubventionen nötig waren, um die Nachteile wettzumachen, die durch hohe Zölle etabliert wurden. Fritsch/Franco 1994: 79.

[3287] Tyler 1985: 233.

[3288] Daß die Exporte in dieser Zeit trotzdem anstiegen, wird als Beweis für die Effizienz der Industrien verstanden, die unter dem IS-Regime etabliert wurden. Teitel/Thoumi 1986: 482-483.

[3289] Fischer/Nunnenkamp et al. 1988: 55 (Automobile); 90, 95 (Stahl).

[3290] **Tabelle 165**. Dies wird auch als Grund für die enttäuschenden Exportleistungen in diesem leichtindustriellen Bereich angesehen: Moreira 1995: 119.

[3291] **Tabelle 158**; siehe auch **Tabelle 164**.

[3292] **Tabelle 109**.

ihren Importschutz nur temporär aufrecht[3293] und dies führt zu Erfolgen Brasiliens, wobei auffällig ist, daß diese komparativen Vorteilsbereiche nicht bewußter gefördert wurden.

In dieser zweiten Periode der Importsubstitution, zwischen 1970 und 1980, wuchs die brasilianische Wirtschaft jährlich um durchschnittlich 8,4 % und erreichte im Jahr 1980 ein BSP von US$ 237 Mrd., höher als sämtliche anderen Entwicklungsländer zu diesem Zeitpunkt. Das BSP lag etwas über dem Spaniens (zum Vergleich: Das damalige BSP der BRD betrug US$ 819 Mrd., Korea lag erst bei US$ 58 Mrd.).[3294] Nach anderen Zahlen, die die Exporte miteinbeziehen, stiegen die Exporte durchschnittlich um jährlich 7,0 % an und das BSP um 8,7 %, zwischen 1970 und 1979.[3295] Zum Vergleich wies Korea ein durchschnittliches Exportwachstum zwischen 1970 und 1979 um jährlich 25,7 % und ein Wachstum des BSP um jährlich 10,3 % auf.[3296] Der Export begann somit in Brasilien eine moderat wichtige Rolle einzunehmen: Die heimische Nachfrage erklärte 83,4 % des Wachstums, die Importsubstitutionsanreize 2,5 % und das Exportwachstum 14,0 %, wobei das Exportwachstum tendenziell zwischen 1975 und 1985 wichtiger wurde.[3297] Die brasilianischen Exporte stiegen auf US$ 20,1 Mrd. US$ in 1980 an. Zu diesem Zeitpunkt erreichte Korea Exporte von US$ 17,5 Mrd.. Später, im Jahre 1990, lag allerdings Korea mit US$ 65 Mrd. höher als Brasilien mit US$ 31,4 Mrd. Exporten.[3298]

12.3.1 Das Exportwachstum 1970 bis 1980

Wie läßt sich das Exportwachstum im Zeitraum von ungefähr 1970 bis 1980 in Brasilien hinsichtlich der Unternehmen und der Wirtschaftssektoren aufgliedern?

Das Exportwachstum basierte im Bereich der verarbeiteten und High-Tech-Produkte zum einem auf ausländischen Unternehmen, die mit dem Versprechen auf einen geschützten Markt nach Brasilien gelockt wurden.[3299] Nicht alle, aber viele ausländische Unternehmen gehörten in den siebziger Jahren zur der 'high growth-low value'-Gruppe, die hohes Wachstum, aber bezogen auf ein niedriges wertbezogenes Ausgangsniveau erzielten. Diese Gruppe zeichnet sich generell durch nicht-traditionelle Exportwaren aus: Luftfahrt, Eisenbahnausrüstung, Reifen und Schläuche, elektrische Apparate und Teile, elektrische Maschinen, Landwirtschaftsmaschinen, Metallwaren, wissenschaftliche Apparaturen und Ausrüstung sowie synthetische Harze und Plastik.[3300] Somit wurde auf sektoral breiter Ebene insgesamt gesehen ein hohes Exportwachstum erzielt, aber mit relativ geringen Exportwerten in den einzelnen Sektorbereichen. Weiterhin ist auffällig, daß diese

---

[3293] Siehe den Punkt Schuhe in Abschnitt 'I'.

[3294] Siehe: **Tabelle 124** und **Tabelle 140**. Weltentwicklungsbericht 1982: 121.

[3295] Weltentwicklungsbericht 1981: 137, 149. Siehe auch: **Tabelle 167**.

[3296] Weltentwicklungsbericht 1981: 137, 149. Siehe auch: **Tabelle 167**.

[3297] Fritsch/Franco 1994: 85.

[3298] Siehe: **Tabelle 63**.

[3299] Tyler 1976: 147-149.

[3300] Teitel/Thoumi 1986: 477; siehe: **Tabelle 141**.

gestiegenen Exportwerte dabei offenbar nicht die in diesen Bereichen hohen Exportanreize widerspiegelten, zumindest nicht in bezug auf die hier vorliegenden Werte für 1980.[3301] Zumindest die hohe Exportsubventionierung für Maschinen und elektrische Ausrüstung führte nur zu einer moderaten Reaktion seitens der wohl großteils ausländischen Unternehmen. Diesbezüglich waren die Exportanreize somit nur teilweise wirksam, um eine Exportorientierung zu erreichen. Sichtbar wird, daß es schwer ist, den ausländischen Firmen die binnenmarktorientierte Strategien abzugewöhnen.

Von heimischen Unternehmen wurden oftmals die Exporte getragen, die im Bereich der rohstoffbasierten Exporte (natural resource based, 'NRB') angesiedelt waren. Typischerweise waren dies 'low growth - high value'-Produkte, die ein geringes Exportwachstum bei hohen schon erreichten Exportwerten erreichen: Dosenfrüchte und -gemüse, Öle und Fette, Kakao, Schokolade und Bonbons, andere Lebensmittel, Textilien, Seile und Schnüre, Leder, nicht-elektrische Maschinen (Motoren), Eisen und Stahl, Büromaschinen und chemische Produkte fallen in diese Kategorie, zu der weitere Informationen weiter unten präsentiert werden.

Zuerst einmal Informationen zu chemischen Produkten. Hinsichtlich der Exportförderung wird oben der Chemiebereich erwähnt. Hier war, bis 1978, keine ausgeprägte Exportsteigerung zu verzeichnen. Immerhin gelang es durch die Exportanreize den Anti-Export-Bias auszugleichen.[3302] Im Chemie und Petrochemiebereich sind staatliche Unternehmen präsent.[3303]

Vier der weiteren, oben erwähnten Produktgruppen können den durch die IS-Industriepolitik geförderten Industrien zugeordnet werden: Bei Motoren ist die ausländisch investierte Automobilindustrie relevant, dazu kommt die staatliche Stahlindustrie, der private, zollgeschützte Papier- und Zellstoffbereich[3304] und der staatliche geförderte landwirtschaftliche Sektor.

Der landwirtschaftliche Sektor in Brasilien wurde, neben Minimumpreisen, staatlichem Aufkauf, Subventionen für Konsumenten, in der Exportproduktion vor allem durch massive, verbilligte Kreditprogramme gefördert, die vor allem den großen Produzenten zugute kamen. Für Brasilien kann festgestellt werden, daß diese Interventionen halfen, hohe Wachstumsraten aufrechtzuerhalten. Wenn die verbilligten Kredite einbezogen werden, kann in bezug auf Brasilien von einem Anti-Export-Bias für die Landwirtschaft nicht mehr die Rede sein.[3305] Von 1980 jährlich US$ 25 Mrd. gingen diese Kredite ab 1987 auf US$ 6 Mrd. im Jahre 1990 zurück.[3306] Nur am Rande erwähnt werden kann hier

---

[3301] Siehe: **Tabelle 141** und **Tabelle 165**.

[3302] Siehe: **Tabelle 165**.

[3303] Moreira 1995: 114; Baldwin 1992: 251-252. Siehe dazu weiter unten das Fazit Industriepolitik Punkt 12.6.

[3304] Teitel/Thoumi 1986: 475-477.

[3305] Spoor 2000: 9. Dort der Hinweis auf Brandao/Carvallo 1991: 77-78.

[3306] Spoor 2000: 9, 19. Übergreifende Daten: Der landwirtschaftliche Sektor wuchs, teils trotz IS-Politiken, zwischen 1975 und 1980 in Lateinamerika und der Karibik mit 3,6 % und schaffte es sogar in der Zeit der Schuldenkrise ein Wachstum von 2,7 % aufrechtzuerhalten. Erst ab 1985 kam es zu einer Stagnation bei 1,3 %, die 1990 von einem erneutem 3,1 % Wachstum abgelöst wurde. Die Länder unterscheiden sich in ihren Politiken, deshalb ist es schwierig eine pauschale Zuordnung zu treffen. Fest steht jedoch, daß unter den

das Thema Agrarpolitik und ungleiche Landverteilung: So hat Brasilien, trotz der Größe seines Agrarlandes, vor allem Besitzer großer Ländereien zum Zuge kommen lassen, die sich in der Exportproduktion von Kaffee, Zucker, Sojabohnen etc. engagierten, wobei die arme Bevölkerung in die Regenwälder des Amazonasgebiets abgedrängt wurde. Weil empirisch weitgehend abgesichert ist, daß mittelgroße Familienbetriebe (Beispiel USA: 160 acres = 64 ha) effizienter arbeiten (außer bei typischen Plantagenfrüchten), weil in größeren Betrieben auf Lohnarbeit zurückgegriffen werden muß, verzichtete Brasilien (mit seiner Präferenz für 988 acres = 400 ha und noch viel größere Betriebe) damit auf deutlich höhere Wachstumsimpulse. Eindeutig negativ zu bewerten sind die sozialen Auswirkungen dieser Politik.[3307]

Zum Bereich 'high growth - high value' gehörten: Automobile und Automobilteile, Bekleidung, Radio, TV, Kommunikation, Schuhe, Schiffbau und Ölprodukte.[3308] Im Automobilbereich gab es in den siebziger Jahren deutliche Exportsteigerungen, die Exportsubventionen gingen zudem deutlich über den Ausgleich der Anti-Export-Anreize hinaus.[3309] Im Bekleidungsbereich bestand ein leichter Pro-Export-Anreiz.[3310] Dieser hier als letzter aufgezählte Bereich basiert auf der Produktion ausländischer Unternehmen, kleinerer brasilianischer Firmen, einem Joint-Venture des brasilianischen Staates mit einem japanischen Unternehmen, im Falle des Schiffbaus und bei Ölprodukten, einem staatlichen Unternehmen.[3311] Siehe zu diesem Abschnitt: Tabelle 141, Tabelle 165, Tabelle 303.

12.4 Schuldenkrise und verlorenes Jahrzehnt

Die achtziger Jahren werden als verlorenes Jahrzehnt Brasiliens und Lateinamerikas bezeichnet. Dies spiegelt sich in den Daten wieder. Zwischen 1980 und 1991 erreichte Brasilien durchschnittlich eine Wachstumsrate des BSP von 0,5 %.[3312] Während die Bevölkerung um 26 % zunahm, wuchs die Wirtschaft nur um 16 %, sodaß sich ein Verlust von 8 % an Pro-Kopf-Einkommen errechnet.[3313] Die

---

agrarwachstumsstarken Ländern auch solche sind, die höhere Zölle nutzten und deutliche Interventionen in den Agrarsektor nutzten. Spoor 2000: 10.

[3307] Von 1940 bis 1980 gelangt es, das bebaute Land von 197,7 Mill. ha auf 364,8 Mill. ha auszudehnen. Zwischen 1970 bis 1980 stiegt die Zahl sehr kleiner Betriebe (unter 1 ha) von 236,093 auf 280,003 an. Die Zahl der Betriebe von 1-10 ha und 10-50 ha Größe sank oder stieg nur sehr leicht an, während größere landwirtschaftliche Betriebe hohe Steigerungsraten zu verbuchen haben. Immerhin gibt es in der Kategorie der Farmen von 10-50 ha 1,6 Mill. Eigentümer. Dennoch bewirtschaften Betriebe bis 50 nur 12 % des landwirtschaftlich bebaubaren Landes, 39 % des 'croplands' und 28 % des Kapitals. Thiesenhusen/Melmed-Sanjak 1990: 397. Neben den großen Betrieben sind ebenso die mittelgroßen Farmen sehr wohl in der Lage, für den Export zu produzieren und Überschüsse über ihre Subsistenz heraus zu erwirtschaften, Thiesenhusen/Melmed-Sanjak 1990: 402, 405. Es ist unumstritten, daß eine Landreform bzw. eine gerechtere Landverteilung zu Effizienzgewinnen führen wird. Zur diese Effizienzinterpretation bzgl. der Farmgrößen und zur einer Charakterisierung Brasiliens als dominiert von großen Betrieben siehe Binswanger/Deininger 1997: 15; Thiesenhusen/Melmed-Sanjak 1990: 404-408.

[3308] Teitel/Thoumi 1986: 478-479.

[3309] Der in **Tabelle 165** wiedergegebene negative Netto-Effektive-Schutz resultiert womöglich aus der Einbeziehung von Preiskontrollen. Insgesamt wird anhand der Diskussion einer ähnlichen Berechnung seitens der Weltbank aufrechterhalten, sodaß der Automobilsektor sogar an zweiter Stelle als Empfänger der Exportsubventionen eingestuft wird. Fischer/Nunnenkamp et al. 1988: 120-121.

[3310] **Tabelle 165**.

[3311] Siehe dazu die Informationen, die gleich nachfolgend präsentiert werden.

[3312] Weltentwicklungsbericht 1993: 291.

[3313] Bonelli 2000: 75.

Investitionen sanken von durchschnittlich 23,3 % des BSP in den siebziger Jahren auf 18,3 % in den achtziger Jahren ab und erreichten 1992 einen Tiefpunkt von 13,6 %.[3314]

Grund dafür ist die Schuldenkrise ab 1980, mit stark sinkenden Investitionsraten, abnehmenden Technologieimporten und dem Versuch, mit hohen Exportsubventionen wieder eine positive Zahlungsbilanz zu erreichen.[3315] Dazu kommen inflationäre Tendenzen.[3316] Im Maschinen- und Automobilbereich fiel der Weltmarktanteil Brasiliens auf 0,6 %, während Koreas Anteils auf 1,9 % stieg.[3317] In der Zeit davor waren die Weltmarktanteile Brasiliens noch angestiegen.[3318] Insgesamt erzielte Brasilien zwischen 1980 bis 1990 ein Exportwachstum von 5,1 %.[3319] Dabei stiegen die Exporte typischerweise an, wenn die Rezession besonders stark war und sanken bei wachsendem internen Markt ab.[3320] Dies deutet nicht gerade auf eine intensive Integration Brasiliens in den Weltmarkt hin. Gegen Ende der achtziger Jahre spielte der wieder ansteigende Wechselkurs eine negative Anreizrolle bezüglich der Exporte.[3321] Die koreanischen Exporte wuchsen in dieser Zeitperiode zwischen 1980 bis 1990 um 15,0 %, die taiwanesischen um 14,8 % und die indischen um 7,3 %.[3322]

Diese spezielle Charakteristik Brasiliens wird daran deutlich, daß der Export/BSP-Wert durchgängig relativ niedrig lag: Im Jahre 1950 lag er bei 4,0 %, 1973 bei 2,6 % und noch im Jahre 1992 lag er bei 4,7 %.[3323] Zum Vergleich: Noch niedrigere Werte erreichte Indien, im Jahre 1950 lag er bei 2,6 %, 1973 bei 1,0 % und 1992 bei 1,7 %.[3324] Korea kommt 1950 auf 1,0 % im Jahre 1973 liegt er bei 8,2 % und 1992 bei 17,8 %.[3325] An den sehr niedrigen brasilianischen Werten wird erkennbar, daß in solchen Länder leichter ein 'stop and go'-Zyklus in bezug auf Zahlungsbilanzkrisen und einer Rücknahme der Liberalisierung entstehen kann.[3326]

Die Auswirkungen des verlorenen Jahrzehnts sind auch bezüglich der Produktivitätsdaten sichtbar. In Brasilien stieg die Gesamtfaktorproduktivität nicht so schnell, immerhin um 2,9 % (1960-1973), dann

---

[3314] Bonelli 2000: 75.

[3315] Zwischen 1978 und 1982 steigen die Ölpreise um das dreifache, und die internationalen Kreditzinsen um das zweifache. Im Jahre 1982 erreicht das Zahlungsbilanzdefizit 5,8 %. Zwischen 1980 und 1984 wird ein erstes Strukturanpassungsprogramm durchgeführt. Moreira 1995: 124-127. Siehe zu den Kreditzinsen oben in Abschnitt 'G' zum Wechselkurs.

[3316] Moreira 1995: 129.

[3317] Moreira 1995: 126.

[3318] Fritsch/Franco 1992: 210.

[3319] UNCTAD 1994: 14.

[3320] Moreira 1995: 129.

[3321] Moreira 1995: 129.

[3322] Zwischen 1980 bis 1990. UNCTAD 1994: 18.

[3323] **Tabelle 55**.

[3324] **Tabelle 55**.

[3325] **Tabelle 55**.

[3326] Allein weil die heimische Industrie Importe benötigt, aber nicht ausreichend Exporte vorliegen, um diesen Bedarf zu bezahlen. Liberalisierung ist hier nur ein Teil der Lösung, weil diese zwar positiv auf exportorientierte Firmen wirken kann, gleichzeitig kann sie die Importe aber so erhöhen, daß die Staaten gezwungen sind, diese wieder rückgängig zu machen.

sank sie ab -0,8 (1973-1984), -0,2 (1984-1994)[3327] in anderen Untersuchungen liegen aber bis 1980 positive Werte vor.[3328] Im internationalen Vergleich erreichte Brasilien durchaus hohe Werte bezüglich der Arbeitsproduktivität, wurde aber von Korea überholt und teils wird auch eine absinkende Tendenz festgestellt.[3329]

12.5 Dimensionen der brasilianischen Industriepolitik

Wie hängen diese Entwicklungstendenzen mit den weiteren Dimensionen der Industriepolitik der brasilianischen Regierung zusammen?

Diese werden hier gesondert präsentiert, weil nicht immer eine chronologische Zuordnung im Sinne der Zeitperioden oben möglich ist. Seit dem ersten T-Plan ('target plan'), 1956-1961, gab es eine systematischere brasilianische Industriepolitik.[3330] Diese konzentrierte sich Anfangs auf Bereiche, in denen begründeterweise ein Marktversagen bzgl. der Kapitalmärkte vorlag: Dies traf damals für die Stahlindustrie zu, ebenso ging es um Infrastrukturprojekte.[3331] Problematisch am Förderungsschwerpunkt Schwerindustrie ist, daß von Anfang an die Kredite der staatlich kontrollierten Banken, etwa der Nationale Entwicklungsbank (BNDE), tatsächlich vor allem der Schwerindustrie zugute kamen.[3332] Somit hat die brasilianische Industriepolitik Marktversagen partiell korrigiert, aber ein neues, womöglich breiter angelegtes Marktversagen geschaffen, denn die Leichtindustrie wurde fast gänzlich von langfristigen Krediten ausgeschlossen und die privaten Kreditmärkte konnten dies nicht auffangen. Dazu kamen erste Probleme mit einer moderaten Inflation und einer bewußt eingesetzten expansiven Geldpolitik.[3333]

Im Jahre 1966 waren staatliche Konzerne vor allem im Stahl-, sowie einige im Gummi- und Chemiebereich präsent. Ausgeprägte Anteile in allen Sektoren hielten damals ausländische Konzerne 51 %, heimische private Firmen besaßen 41 % und staatliche Unternehmen 8 % der Eigentumsanteile.[3334] Problematisch war, daß die ausländischen Firmen damals unterhalb optimaler Skalenökonomien investierten, die heimischen privaten Firmen dennoch auf Zuliefererstatus beschränkt wurden.[3335] Zwischen 1965 und 1973 stieg der Anteil staatlicher Unternehmen an der gesamten Kapitalbildung auf 18,7 % an.[3336]

[3327] Davor war die Steigerung aber deutlicher. Chenery et al. 1986: 20-22; siehe **Tabelle 130**. Skeptisch ebenso Bruton 1989: 1624-1625. Niedrigere Werte in **Tabelle 152**.

[3328] Fritsch/Franco 1994: 84.

[3329] **Tabelle 168**, eine absinkende Arbeitsproduktivität wird aber festgestellt in: **Tabelle 169**.

[3330] Moreira 1995: 97.

[3331] Moreira 1995: 99.

[3332] Moreira 1995: 95.

[3333] Sämtliche dieser Thesen dieser drei Sätze werden hier entnommen aus Moreira 1995: 100.

[3334] Zahlen für 1966. Ausführliche Tabelle differenzierend nach Industriesektoren in Moreira 1995: 103. Die Tabelle wird hier nicht reproduziert, weil sich die Schwerpunkte später deutlich verändern.

[3335] Moreira 1995: 103.

[3336] Siehe: **Tabelle 170**.

In dieser Phase können die negativen Effekte bzw. Kosten dieser Form der Industriepolitik, die auf den Aufbau der Schwerindustrie fokussierte als hoch angesetzt werden, denn vorliegende komparative Vorteile wurden nicht genutzt, wobei die Hälfte der Bevölkerung damals arbeitslos war. Die Förderung der Schwerindustrie verspricht auf der anderen Seite dynamische Vorteile, wie Skalenökonomien, pekunäre Externalitäten und den Aufbau technologischer Fähigkeiten. Hierzu wird aber kritisch angemerkt, daß zuviele Sektoren auf einmal gefördert wurden, durch zuviele Firmeneintritte eine fragmentarisierte Industriestruktur entstand (die keine Skalenökonomien erreichte) und nicht genügend ausgebildete Fachkräfte zur Verfügung standen, um hier höhere Vorteile zu erzielen. Weiterhin wurde es versäumt, erfolgreiche private Unternehmer zu unterstützen, damit diese über genügend Investitionsmöglichkeiten für den weiteren Aufbau der Industrie verfügten.[3337]

In bezug auf die siebziger Jahre werden in der Literatur die folgenden Aspekte erwähnt und teils kritisiert: Angemerkt wird, daß zwar Exportsubventionen eingeräumt werden, im Unterschied zu Korea werden diese aber nicht mit einem Exportzwang verbunden.[3338] Dazu kann bemerkt werden, daß der Zwang zum Export in Brasilien sicher nicht so intensiv war wie in Korea, daß aber auch Brasilien solche Versuche machte, siehe gleich unten. Weiterhin waren die Zollrückerstattungssysteme für Exporteure in Brasilien tatsächlich nicht breit genug angelegt, zumindest zu Beginn. Bis 1975 wurden Rückerstattungen für Zölle weiterhin von einem Grad von 70 % lokalisierter Produktion abhängig gemacht, danach wurde diese Bestimmung aber gelockert.[3339] Mit der Agentur CACEX konnte verhandelt werden und für eine Reihe von Bereichen und Firmen wurden spezielle, offenere Importregime ausgehandelt.[3340] Und unter den BEFIEX-Exportförderungs-Programm wurden langfristige Exportziele vorgegeben, speziell für ausländische Firmen und dies wird Vorbedingung für den Import von Kapitalgütern.[3341] Somit gab es, ähnlich wie in Korea, auch in Brasilien Flexibilität, und auch Bedingungen und Druck auf die Unternehmen. Der Grad der Flexibilität war aber offenbar nicht so weitgehend ausgeprägt wird in Korea. Dies läßt sich mittelbar aus den hohen Werte für effektive Schutzraten schließen, wodurch auf dem Weltmarkt erhältliche Produktionsinputs zumindest nicht so frei erhältlich waren wie in Korea. In der Literatur wird geschlossen, daß es wahrscheinlich ist, daß die Firmen in Brasilien, diesen Ausnahmeregeln zum Trotz, oft qualitativ minderwertig Produkte einsetzen mußten oder in der eigenen Firma Inputs produziert haben, die sonst durch arbeitsteilige Spezialisierung erhältlich gewesen wären.[3342] Dieser Eindruck wird auch durch folgenden Punkt gestützt: In Brasilien waren Mindestinland bzw. 'local content'-Programme viel verbreiteter als in Korea. Das Erreichen von 'local content' wurde nicht nur als Bedingung für die

[3337] Moreira 1995: 102.

[3338] Zu den Informationen und Argumenten in diesem Abschnitt Moreira 1995: 110.

[3339] Moreira 1995: 111, 162.

[3340] Fritsch/Franco 1994: 72.

[3341] Moreira 1995: 115.

[3342] Ferraz et al. 1996: 166; Tyler 1985: 227; dies steht im Einklang mit der Charakterisierung der mittleren technologischen Fähigkeiten lateinamerikanischer Industrie in Punkt 4.2, Abschnitt 'E'.

Zollrückerstattung genutzt, sondern auch mit Anreizen, etwa verbilligten Krediten, Kapazitätslizensierungen (wie in Indien), dem Zugang zur öffentlichen Auftragsvergabe oder der Auftragsvergabe seitens staatlicher Konzerne verbunden. Hauptschwerpunkte lagen auf Chemie, Pharma, nicht-metallischen Gütern wie Papier und Zement und der Kapitalgüterindustrie. Geschätzt wird, daß ungefähr 50 % der Wertschöpfung im verarbeitenden Sektor Mindestinlandregeln unterlag.[3343] Das sind hohe Werte, die es nahelegen, daß die Industrie unnötig stark im heimischen Markt zur Rückwärtsintegration bzw. zum Einsatz lokal verfügbarer Produkte gezwungen wurde. Nimmt man zusätzlich an, daß die Produktionsanlagen nicht optimale Skalenökonomien aufwiesen, ergeben sich letztendlich Spezialisierungs-, Qualitäts-, und Kostennachteile gegenüber den Weltmärkten.[3344]

Eine durchgängig negative Gesamtbewertung dieser Industriepolitik wird dadurch erschwert, daß 'local content', teilweise wenigstens, auch positive Auswirkungen auf den brasilianischen Industrialisierungsprozeß gehabt haben mag. Beispielsweise benötigte die ebenfalls ausländisch investierte, durch Zollschranken angezogene, kapital- und wissensintensive Energieanlagenindustrie in einem späten Entwicklungsstadium im Jahre 1995 nur für 18 % des Produktionswerts Importe. Dies sind nicht unbedingt sehr hohe Zahlen, wenn es um die Produktion aufwendiger Turbinen für große Wasserkraftwerke geht.[3345]

Kritisiert werden kann weiterhin, daß vor allem ausländische Konzerne von den Exportsubventionen profitierten.[3346] Dies wäre aber erst dann ein wirklich überzeugender Punkt, wenn diese überhaupt keine zukunftsfähige Investitionspolitik in Brasilien betreiben würden. Die ausländischen Konzerne wenden sich immerhin langsam dem Export zu.[3347] Hohe Exportwachstumsraten wurden dabei im dem durch ausländische Konzerne geprägten Automobilbereich erzielt.[3348]

Daß ausländische Konzerne aber im großen und ganzen keine konsequent exportorientierte Strategie durchführen wird daran deutlich, daß keine eigenständige F&E-Fähigkeit aufgebaut wurde. Dies kann dadurch erklärt werden, daß die multinationalen Konzerne vom Wissen ihrer Mutterkonzerne profitieren können und die heimischen, oft kleineren Unternehmen, im Wettbewerb gegenüber den ausländischen Konzernen wenig Chancen hatten.[3349] Daß diese Erklärungskette zumindest zu einem gewissen Grad plausibel ist, wird dadurch gestützt, daß Brasilien im Vergleich zu Korea in bezug auf F&E Ausgaben Anfang der 1980ziger Jahre klar zurücklag.[3350]

[3343] Fritsch/Franco 1994: 75.

[3344] Moreira 1995: 110-111, 118-119.

[3345] Für eine lokalen Produktionswert von US$ 1,8 Mrd. 1995 werden Importe von US$ 334 Mill. benötigt. USITC 1998: 22.

[3346] Moreira 1995: 111.

[3347] Fritsch/Franco 200, 215-216.

[3348] Teitel/Thoumi 1986: 474.

[3349] So das Argument in Moreira 1995: 113.

[3350] Siehe: **Tabelle 171**.

12.6 Fazit Industriepolitik bis zu den neunziger Jahren

Im großen und ganzen gesehen, gab es in Brasilien in der Nachkriegszeit bis Mitte der achtziger Jahre somit, trotz dem Versuch, zu einem gewissen Grad eine Exportorientierung zu verfolgen, eine Reihe von wohlfahrtsmindernden Außenhandels- und Industriepolitiken:

Dazu gehört der zu breit angelegte Zollschutzschutz und die zu in extremer Form durchgeführten 'local content'-Bestimmungen. Durch einige Aspekte der exportorientierten Reformen Mitte der siebziger Jahren konnte diesen negativen Effekten entgegengesteuert werden, z.B. mit der Entkopplung der Zollrückerstattungen von 'local content'-Auflagen und durch längerfristige Exportabmachungen, von deren Erfüllung freie Importe abhängig gemacht wurden. In dieser Zeit wurde weiterhin die Nationale Entwicklungsbank dazu gebracht, in einem gewissen Rahmen, auch an heimische private Firmen Kredite zu vergeben.[3351]

Ein weiteres Ziel dieser Politik, größere heimische Konzerne mit technologischen Fähigkeiten hinter Zollschutz zu etablieren, hatte teilweise Erfolg.[3352] Denn unter den Top-100 nicht-Finanzgruppen wurden 30,7 % der Verkäufe von heimischen privaten Firmen getätigt, ausländische Firmen kommen für 31 % und staatliche Unternehmen für 38 % auf.[3353]

Weiterhin konnten die schwerindustriellen Projekte der interventionistische Industriepolitik der brasilianischen Regierung ebenfalls zu Exporten beitragen. Staatliche Unternehmen sind im Stahl-, Chemie-, Düngemittel-, Petrochemie-, Luftfahrt-, und Minenbereich präsent[3354], der Papier- und Zellstoffbereich liegt in privaten Händen, ist aber durch Importbarrieren gestützt worden.[3355]

In bezug auf den Papier- und Zellstoffbereich wurde aber, im Vergleich zu Korea, versäumt, auf eine konsequente Modernisierung und Restrukturierung zu drängen.[3356] Deutlich wird hier, daß Zollschutz erleichtert, daß Industriebereiche bestehen, die nicht Weltmarktstandards entsprechen.

In den Bereichen der Herstellung grundlegender Produktionsinputgüter gelingt es offenbar optimale Skalenökonomien zu erzielen, es wird aber kritisiert, daß zuviele staatliche Konzerne aktiv sind, die zwar erfolgreich sind, aber die Ausbildung heimischer, finanzstarker Unternehmen verhindern.[3357]

Der Stahlbereich wird als effizient einschätzt und steht, trotz kritischer Analyse in der Literatur, noch im Einklang mit den komparativen Vorteilen und dort gelingt es erfolgreich, eine Importsubstitution

---

[3351] Moreira 1995: 115.
[3352] Moreira 1995: 116.
[3353] Moreira 1995: 121.
[3354] Moreira 1995: 114; Baldwin 1992: 251-252.
[3355] Moreira 1995: 117.
[3356] Siehe dazu das Beispiel der Papier- und Zellstoffindustrie gleich weiter unten.
[3357] Moreira 1995: 119.

der hohen Stahlnachfrage durchzuführen.[3358] Ebenso liegen Exporte vor, in Abschnitt 'I' wird noch gezeigt, wie die Stahlexporte Brasiliens von protektionistischen Maßnahmen der USA und der EU erschwert wurden, ausgerechnet zum Zeitpunkt der Schuldenkrise.

Der staatliche Luftfahrtbereich (Embraer) konnte erfolgreich aufgebaut werden, der in einer Nische des Weltmarkts agierte[3359], wobei bei diesem Unternehmen darauf geachtet wurde, daß konsequent und kontinuierlich Zugang zu ausländischer Technologie bestand.[3360]

Der Versuch, in den achtziger Jahren eine Computerindustrie aufzubauen, ist als industriepolischer Mißerfolg nennenswert, nicht zuletzt, weil er gezielt auf heimische Firmen zielte. Hier gelang es nicht, Skalenökonomien zu erzielen. Im Jahre 1985 bauten 37 heimische Firmen PCs. Es gab zudem keine konsequente Finanzierung dieser. Nach einem Jahrzehnt des Erziehungszollschutzes lagen keine signifikanten Exporte vor.[3361] Es wird bemerkt, daß die meisten lokal gefertigten Computer aus ausländischen Teilen montiert und dann als brasilianische Fertigung ausgegeben wurden.[3362]

Zudem scheitert die staatlich geförderte Etablierung einer Telekommunikationsausrüstungsindustrie, wobei hier beachtet werden muß, daß die Firmen aus den Industrieländern massive Subventionen erhielten.[3363]

Erfolgreicher ist die Importsubstitution im Düngemittelbereich, dort hat der Zollschutz zu höheren Preisen auf dem heimischen Markt geführt, staatliche und private Unternehmen haben investiert, später auch im Bereich chemischer Inputs. Der Schutz wurde aufrechterhalten, um eine skalenoptimale Ausnutzung der aufgebauten Kapazitäten zu garantieren.[3364]

In einigen Bereichen, die ebenso Skalenökonomien benötigen, etwa Wasserturbinen und große mechanische Pressen, sind im Vergleich zu den Industrieländern aber eindeutig zuviele Unternehmen präsent.[3365]

[3358] Fischer/Nunnenkamp et al. 1988: 90, 95; siehe **Tabelle 120**.

[3359] Privatisiert 1992. Frischtak 1994: 602; 610-611.

[3360] Dieses Unternehmen erhält kontinuierlich ausländische Technologie. Frischtak 1994: 611.

[3361] Moreira 1995: 128. Womöglich ein Beispiel für eine Fragmentierung der Produktion durch einen zu hohen Zollschutz. Dazu Corden 1974: 212.

[3362] Bastos 1999: 3.

[3363] Die Telekommunikationsindustrie in den Industrieländern wurde subventioniert, bezüglich ihrer F&E-Anstrengungen und sie profitierten von geschlossenen und konzentrierten Heimatmärkten, wobei sie sich teils in staatlicher Hand befanden. Toleriert wurden kartellähnliche Abmachungen für Auslandgespräche, die US$ 10 bis 20 Mrd. mehr Einkommen pro Jahr garantierten. Die zehn größten Zulieferer für Telekommunikationsdienstleistungen haben einen Anteil von 64 % an den Weltmärkten. Dazu Roobeek/Broeders 1993: 275-277. Vor diesem Hintergrund erscheint es weniger verwunderlich, wenn es Brasilien nicht gelingt eine eigene Industrie für digitale Vermittlungsstationen aufzubauen. Als die Technologie bereits entwickelt wurde und das Produkt vor der Vermarktung stand, wurde sich für eine Liberalisierung entschieden und für einen Stop der F&E-Förderung. Obwohl schon vorher teils in die Regierungsförderung involviert, haben dann Alcatel, NEC, Ericsson und Siemens mit ihrer Technologie den Markt übernommen. Mytelka 1999: 119-134.

[3364] Europaen Market Access Database Brazil 1999: 3.

[3365] In Brasilien gab es 5 Hersteller von großen mechanischen Pressen, in Deutschland 2, in den USA 2. Es gab vier Hersteller von Wasserturbinen, in Deutschland 2, in den USA 1. Zahlen für 1980. Moreira 1995: 120.

Es gelangt nicht eine Schiffbauindustrie auszubauen, obwohl diese lange Zeit als Nr. 3 in der Welt gehandelt wurde. Sie geriet durch zu hohe Kosten in eine Krise.[3366] Zu weiteren Sektoren siehe weiter unten.

Aufgrund dieser teilweisen Wirkungsmächtigkeit staatlicher Anreiz- und Industriepolitik ist es wenig überzeugend, wenn dies etwa in der Michaely et al. (1991) Länderstudie über Brasilien von Coes (1991) unter "commercial policy" subsumiert und nicht näher analysiert wird.[3367] Immerhin sind 7 industrielle Schwerpunkte mit einem gewissen Erfolg etabliert worden, darunter hat der Aufbau der Stahl und Luftfahrtindustrie dem Staat inakzeptabel hohe Kosten verursacht, weiterhin können 6 relative oder klar erkennbare Fehlschläge verzeichnet werden.[3368]

Insgesamt gesehen kann ein ambivalentes Fazit gezogen werden. Die Politik bis Mitte der achtziger Jahre kann insofern positiv bewertet werden kann, weil es immerhin gelang eine breite Industrialisierung zu initiieren, die in einzelnen Sektoren als erfolgreich zu bezeichnen ist. Die staatlichen Unternehmen waren teilweise erfolgreich. Durch Exportsubventionen (oder durch verbilligte Kredite, die zu Exporten führten, etwa im Landwirtschaftsbereich) konnte der Anti-Export-Bias überwunden werden und bestimmte Industrien selektiv gefördert werden, auch unter Nutzung eines direkten Drucks, Exporte zu erzielen.

Dem entgegen steht die zu breit angelegte Industrialisierung, mit zuvielen weniger erfolgreichen Projekten, teils hohen interne Preise oder ungenügend ausgeprägte Skalenökonomien. Diese negativen Seiten wurde u.a. ausgelöst und verstärkt durch einen zu weitgehenden Zollschutz, den ungenügenden Zugang zu Zwischenprodukten und durch zu weitgehend eingesetzte Mindestinlandregeln. Eine breite Importsubstitution wurde zwar erreicht, nicht aber dynamisch wachsende Exporte in vielen Sektoren wie in Korea. Speziell Moreira (1995) beklagt, daß die Förderungsmaßnahmen im Vergleich zu Korea nicht selektiv genug waren. Dies deutet auf erhebliche Kosten hin, die die brasilianische Politik für die Wohlfahrt des Landes gehabt hat. Dazu kommt, daß nur auf eine Dimension komparativer Vorteile geachtet wurde, etwa bei den Investitionen in die schwerindustrielle Weiterverarbeitung von Rohstoffen. Die komparativen Vorteile des leichtindustriellen Sektors wurden nicht genug gefördert, die ebenso im Einklang mit komparativen Vorteilen standen und noch stehen.[3369]

[3366] European Market Access Database Brazil 1999: 5.

[3367] Coes 1991: 116-117.

[3368] Die Erfolge sind: Automobil, Stahl, Petrochemie, Chemie, Luftfahrt, Düngemittel, Landwirtschaft, Mißerfolge: Computer, Telekommunikation, Schiffbau, Papier- und Zellstoff, Energieanlagen und mechanische Pressen.

[3369] Noch deutlich kritischer, unter anderen in bezug auf die Rolle der ausländischen Investitionen, die das Größenwachstum und den Erwerb technologischer Fähigkeiten seitens heimischer Konzerne verhindern. Moreira 1995: 117-124. Die Bewertung von Moreira (1995) streicht die problematischen Effekte heraus, die dieser aber, weil ihm Korea als Vergleich vorschwebte, in der nicht entschiedenen Selektivität der brasilianischen Regierung sieht: "In sum, for all its success in deepening the industrial structure, diversifying exports, strenghening the LPFs' (local private firms, d. Verfasser) position and improving the S&T infrastructure (science and technology, d. Verfasser), the II NDP (new development plan, d. Verfasser) did not go far enough to change substantially the pattern of Brazil's industrialization. The incentive regime

Letzteres kann vor allem dem staatlichen Bankensektor zugeschrieben werden, der eigentlich Marktversagen korrigieren sollte. Dieser Bankensektor hatte es nicht nur versäumt, komparative Vorteile mehrdimensional zu sehen, sondern er hat generell den privaten Sektor unzureichend beachtet. Gezeigt werden kann, daß die brasilianischen Firmen, im Gegensatz zu Korea (ca. 30 %) , zu einem großen Teil (ca. 60 %) durch die eigenen Einkünfte finanziert sind. Die brasilianische Entwicklungsbank kommt im besten Fall für 8 % der Kredite für den privaten Sektor auf. Dies deutet auf ernsthafte Schwierigkeiten für private Firmen hin, eine langfristige Finanzierung zu erhalten.[3370]

Auf der anderen Seite macht es sich die Literatur leicht, wenn sie Brasilien mit der erfolgreichen Industriepolitik Koreas vergleicht. Immerhin konnte die brasilianische Politik ausländische Investoren langsam zum Export zwingen, wie hätte Brasilien es schaffen sollen, die gesamte F&E Abteilung von VW nach Brasilien zu locken? Sowohl des kritische als das liberale Szenario bleiben unklar in bezug auf mögliche überlegene Wohlfahrtswirkungen: Das kritische Szenario würde womöglich fordern, daß der Staat die Automobilindustrie hätte selbst aufbauen sollen. Wäre dies zusammen mit einem Engagement im Stahlbereich nicht ebenfalls sehr teuer geworden, selbst wenn dazu die Einnahmen im Bekleidungs- und Schuhbereich hätten genutzt werden können? Die liberalen Denker könnten angesichts der hier vorliegenden Informationen von komparativen Vorteilen argumentieren, daß die Stahlindustrie durch private Investoren hätte finanziert werden müssen und daß mit den Einkünften der Stahl- und Minenindustrie in den achtziger Jahren eine dynamische Automobilindustrie durch einen Privatinvestor hätte gegründet werden können. Es konnte jedoch gezeigt werden, daß der private Sektor zu solchen Investitionen im Stahlbereich damals nicht bereit war, dazu kam, daß es im Stahlbereich keinen freien Handel gab. Das liberale Szenario ist weiterhin auch deshalb nicht leicht vorstellbar, weil es in erheblichem Maße zum Engagement ausländischer Investoren in der Rohstoffausbeutung geführt hätte. Speziell bei solchen Investitionen kann bezweifelt werden, daß dies zu erheblichen Wohlfahrtswirkungen geführt hätte. Der Eindruck besteht, daß die Kritikpunkte im großen und ganzen zutreffend sind, aber vor einem realistischen Hintergrund gesehen sollten.

12.7 Beispiel Automobilindustrie

Diese für Brasilien charakteristische anreiz- und industriepolitische Struktur wird hier am Beispiel der Automobilindustrie konkreter gezeigt, die wie ein Mikrokosmos die brasilianischen Erfolge und Probleme spiegelt. In den frühen siebziger Jahren wurden, auch aufgrund von 'local content' bzw. Mindestinlandauflagen Fahrzeuge zu 100 % aus heimischen Inputs hergestellt. Die Produktionskosten lagen damals um 35 % über denen der USA.[3371] In der Zeit als diese Auflagen noch streng angewandt

---

continues to be largely non-selective, biased towards the internal market, and exports heavily subsidized and lesser business." Moreira 1995: 122.

[3370] Moreira 1995: 121, 123.

[3371] In den sechziger Jahren sind die Kostennachteile noch ausgeprägter. Verglichen mit 45 % und 53 % in Venezuela und Mexico und 164 % in Chile, ist der brasilianische Rückstand aber nicht extrem ausgeprägt. Fischer/Nunnenkamp et al. 1988: 55.

wurden, war dieser Zwang zur lokalen Vorprodukteherstellung ein Grund für hohe Inputpreise und eine fehlende Wettbewerbsfähigkeit: Leicht-Lkw hatten beispielsweise einen 72 %-Anteil von Materialkosten an der Produktion, dagegen lag dieser in den USA bei 46 %.[3372] Diese nachteilige Kostenstruktur reduzierte sich im Verlauf der siebziger Jahre, unter anderem durch die Möglichkeit zollfreier Importe für exportierende Unternehmen.[3373] Anfang der achtziger Jahren kann die Automobilindustrie brasilianischen Stahl zu Weltmarktpreisen erwerben und gerät dadurch nicht von vorneherein in eine nachteilige Position (der Stahl wurde dabei allerdings durch ein internes Rückerstattungssystem heruntersubventioniert, denn die Preise auf dem heimischen Markt lagen wohl durch die Protektion doch etwas höher).[3374] Inputs wie Glas, Plastik- und Gummiprodukte (speziell Reifen) und einige Elektrik- und Elektronikprodukte waren relativ gesehen teurer, aufgrund der höheren Preisniveaus, ermöglicht durch IS-Zölle und erzwungen durch 'local content'-Auflagen. Wird eine Überbewertung der Währung vermieden, bauten sich diese Kostennachteile relativ zu anderen Ländern gesehen aber wieder ab (die Preise für Inputs lagen 1980/81 durchschnittlich nur um 13 % über den Weltmarktpreisen[3375]).[3376] Dazu kam, daß Brasilien über Lohnkostenvorteile verfügt.[3377] Trotz der neu eingeräumten Importmöglichkeiten waren die Automobilproduzenten hinsichtlich der Auswahl von Inputs aber nicht frei.[3378] Nicht zuletzt aufgrund der breiten Präsenz von Automobilzulieferern scheinen Nachteile aber nicht extrem ausgeprägt gewesen zu sein.[3379] Brasilien erreichte 1984 eine Massenproduktion von 679.000 Einheiten, aber nur 32.000 Einheiten auf der Modellebene. Dies lag unter einer damals als skaleneffizient eingeschätzten Produktion von 250.000 Einheiten pro Modell. Korea kommt auf der Modellebene zum selben Zeitpunkt auf 39.000 und erreicht eine insgesamte Produktion von 159.000 Einheiten.[3380]

Dennoch war Brasilien hinsichtlich der Kosten sowie der Preise Anfang der achtziger Jahren auf den Weltautomobilmärkten wettbewerbsfähig, so die detailreiche Untersuchung von Fischer/Nunnenkamp et al. (1988).[3381] Wiewohl Automobile technologieintensiv sind, sind sie gleichzeitig arbeitsintensiv und Brasilien verfügte in dieser Hinsicht über Lohnkostenvorteile. Die Einschätzung, ob die Automobilindustrie im Einklang mit den komparativen Vorteilen Brasiliens steht fällt teils ambivalent, insgesamt aber positiv aus.[3382] Daß hier nicht mehr Exporte in die Industrieländer erfolgten, sei es auch im Bereich Autoteile, lag an Entscheidungen der multinationalen Konzerne. Speziell VW war

[3372] Fischer/Nunnenkamp et al. 1988: 56.

[3373] Fischer/Nunnenkamp et al. 1988: 54-59.

[3374] Fischer/Nunnenkamp et al. 1988: 81.

[3375] Dies lag zudem niedriger als die Exportanreize, die diesen Nachteil mit 34 % überkompensierten. Preise für Stahl, Glas, nicht-eisenhaltige Metalle, Reifen und Autoteile lagen unter internationalen Preisniveaus. Preise für Gußteile, Maschinen und Ausrüstung höher. Fischer/Nunnenkamp et al. 1988: 131.

[3376] Fischer/Nunnenkamp et al. 1988: 54-59.

[3377] Für 1980/81gilt dies, Japan, Mexiko, Indonesien und Korea liegen damals niedriger. Fischer/Nunnenkamp et al. 1988:

[3378] Fischer/Nunnenkamp et al. 1988: 56.

[3379] Fischer/Nunnenkamp et al. 1988: 57, 79.

[3380] **Tabelle 172**. Für 1986 wurden bei einem Modell 182.539 Einheiten erreichten, Korea lag bei 70.494. Dazu siehe: **Tabelle 173**.

[3381] Ausführlich Fischer/Nunnenkamp et al. 1988: 54-72.

[3382] In dem Überblick über weitere Studien sind auch durchaus noch positivere Einschätzungen zu finden. Fischer/Nunnenkamp et al. 1988: 53-54, 68, 71, 95.

dafür bekannt, Limits dafür aufzuerlegen.[3383] Dagegen exportierte Fiat fertige Automobile nach Europa, wobei dies hilft in den frühen achtziger Jahren ansteigende Exporte zu erklären.[3384] Als ungünstiger Faktor kam hinzu, daß Anfang der achtziger Jahre Märkte, etwa in Lateinamerika, wegfielen, die in den siebziger Jahren relevant waren.[3385] Immerhin stieg der Export nach Europa aber von 1975 6,1 % auf 1984 27,4 % der Automobilexporte.[3386]

Der geschützte Heimatmarkt ermöglichte Brasilien das schon in Punkt 3.3 Abschnitt 'E', Punkt 3.3, als wohlfahrtsfördernd bezeichnete 'rent distribution'-Arrangement zwischen dem brasilianischem Staat und den ausländisch investierten Automobilfirmen, wobei der brasilianische Staat hohe Verkaufssteuern (von 63 %) veranschlagte, teils höhere Preise erlaubte (aber nicht durchgängig) und zeitweilig Preiskontrollen benutzte.[3387] Immerhin gelang es, trotzdem hohe Produktionszahlen und akzeptable Kostenniveaus zu erreichen, sodaß speziell hierdurch keine klaren Hinweise auf eine Wohlfahrtsminderung zu erkennen sind.[3388]

Wie sah die Rolle der sonstigen Anreize aus? Festgestellt wird, daß die Wechselkursentwicklung zwischen 1970 und 1984 keine Erklärungskraft hinsichtlich der Marktanteile der Automobilexporte hatte. Die Wechselkurse werden als stabil und nicht als nachteilig für Exporte bezeichnet.[3389]

Weiterhin haben die Exportsubventionen, aber auch der sonstige Druck im Rahmen der BEFIEX-Programme, klar positive Auswirkungen auf die Exporte gehabt. Für den Automobilbereich gab es seit 1972 solche BEFIEX-Pakete: Typischerweise enthielt ein Anreizpaket die folgenden Aspekte: Eine 70 % bis 90 %tige Zollreduzierung für Maschinen- und Ausrüstungsimporte, eine 50 %tige Zollverringerung für Rohstoff- und Zwischenproduktimporte, sowie speziell ausgehandelte vollständige Befreiung von Importzöllen. Im Gegenzug mußte sich das Unternehmen bereiterklären, Exportziele zu erfüllen, die über einen Zeitraum von 10 Jahren festgelegt sind.[3390]

Nicht unbedingt direkt in diesen BEFIEX-Paketen enthalten, aber damit in enger Verbindung standen die sonstigen Exportsubventionen: Verbilligte Exportkredite, verbilligte sonstige Kredite für Exporteure, Zollrückerstattungen sowie Steuererleichterungen.[3391] Sowohl das BEFIEX-Programm als auch die sonstigen Fördermaßnahmen waren dabei erfolgreich, die Nachteile für die

---

[3383] VW und Mercedes handelten von Brasilien aus mit ihren Niederlassungen in Afrika, in Nigeria und Südafrika. Fischer/Nunnenkamp et al. 1988: 43. Leider gelingt es VW nicht in Nigeria erfolgreich zu werden, großteils aufgrund mangelnder Politikqualität. Dazu Struck 1995.
[3384] Fischer/Nunnenkamp et al. 1988: 43.
[3385] Dies führte zu einem 20 %tigen Rückgang der Exporte in andere Entwicklungsländer in den frühen achtziger Jahren. In Asien erhöhten einige Länder den Zollschutz, um eigene Industrien aufzubauen. Wirklich ausschlaggebend war aber, daß Mexiko erfolgreicher als zuvor lateinamerikanische Länder (ALADI) belieferte. Fischer/Nunnenkamp et al. 1988: 26-27, 38-41.
[3386] Fischer/Nunnenkamp et al. 1988: 26-27.
[3387] Fischer/Nunnenkamp et al. 1988: 58, 79. Zur 'rent distribution' anhand der brasilianischen Automobilindustrie Shapiro 1990: 130-135.
[3388] **Tabelle 172**.
[3389] Fischer/Nunnenkamp et al. 1988: 114-115.
[3390] Fischer/Nunnenkamp et al. 1988: 117.
[3391] Fischer/Nunnenkamp et al. 1988: 117.

Automobilproduzenten durch hohe Zölle und den überbewerteten Wechselkurs zu kompensieren. Und zwar um genau 10 %. Diesen Wert erhalten Fischer/Nunnenkamp et al. (1988) in einer ausführliche Berechnung.[3392] Dieser Wert stellte eine Exportsubvention in Reinform dar, die angesichts heimischer Kostenstrukturen nicht nötig gewesen wäre und deshalb wird geschlossen, daß die brasilianischen Automobilexporte in deutlicher Weise durch die Exportsubventionen gefördert wurden. Letztendlich wird dadurch Unsicherheit erzeugt, inwiefern die Exporte ohne Subventionen aufrechterhalten werden können. Die Wettbewerbsfähigkeit der Produzenten und die heimischen Preisstrukturen sprechen aber dafür, daß dies auch ohne Subventionen gelungen wäre.[3393]

Die BEFIEX-Programm-Anreize waren stark auf den Automobilbereich konzentriert: Zwischen 1972 und 1984 kam dieser für 47 von 294 firmenspezifischen Programmen auf. Auf 38 % von insgesamt US$ 85 Mrd. kamen die Exportzusagen. Hinsichtlich der speziell erlaubten Importe erreichte der Automobilbereich einen Anteil von 42 % für Maschinen und Ausrüstung und 56 % bezüglich Rohstoffen und Teilen. Daraus läßt sich plausibel schließen, daß dieses Programm eine diskriminierende Wirkung vis-a-vis mittelgroßer ausländische sowie heimischer Firmen hatte, die womöglich Schwierigkeiten hatten, in den Genuß dieser Vorteile zu kommen.[3394] Zwischen 1972 und 1984 kam der Automobilbereich in den Genuß von 2/5 der gesamten Anreizzahlungen des BEFIEX-Programms. Dies zeigt, zu welchem Anteil auch andere Industriebereiche profitieren konnten.[3395]

Die Exportsubventionen können als wohlfahrtsmindernd eingestuft werden, denn genausogut hätte ein angemessener Wechselkurs angestrebt werden können.

12.8 Progressive Liberalisierung in den neunziger Jahren

In den achtziger und neunziger Jahren fand in Brasilien eine zunehmenden Liberalisierung statt, die aber bis heute als progressiv bzw. schrittweise bezeichnet werden muß. Deren Wirkung auf den Binnenmarkt ist ab Mitte der neunziger Jahre zunehmend zu erkennen.

In den achtziger Jahren lagen die tatsächlich angewandten Zölle niedriger als die offiziell angegebenen: Im Jahre 1984 betrug der durchschnittliche offizielle Zolltarif 90,1 %, der angewandte Tarif lag in Schätzungen bei 19,1 %.[3396] Bis 1990 bestand ein durchschnittlicher Nominalzoll von 79,6 %.[3397] Weiterhin war ein System der Importlizensierung in Kraft, das besagte, daß wenn gleiche Produkte auf dem heimischen Markt vorhanden sind, Importe verboten werden, es bestand also weiterhin ein 'law of similars'. Im Bereich der verarbeitenden Industrie lag der Anteil der Importe am

[3392] Fischer/Nunnenkamp et al. 1988: 130.
[3393] Fischer/Nunnenkamp et al. 1988: 130-132.
[3394] Zumal die internationalen Firmen besser in der Lage waren Exportversprechungen zu geben, da sie priviligierten Zugang zu ihren Heimatmärkten haben. Fischer/Nunnenkamp et al. 1988: 119.
[3395] Fischer/Nunnenkamp et al. 1988: 119.
[3396] Fritsch/Franco 1994: 72.
[3397] Trade Policy Review Brazil 1992: 110.

heimischen Verbrauch bei 4,8 % (im Jahre 1989).[3398] Das bedeutet, daß die brasilianische Wirtschaft noch im Ausgang der achtziger Jahre kaum als liberal bezeichnet werden kann, in dem Sinne, daß ihr Strukturwandel noch nicht weitgehend von partiell steigendem Wettbewerb, Weltmarktpreisniveaus und diesbezüglich erkennbaren komparativen Vorteilen mitbestimmt wurde.

Im Jahre 1988 wurde eine weitere Teilreform durchgeführt, im Zuge der "New Industrial Policy".[3399] Gegenüber einem zu hoch bewerteten Wechselkurs[3400] wurden wieder Exportanreize angesetzt. Von 1980 = 100 sank der Wechselkurs auf den Indexwert 80 im Jahre 1992, Mitte der achtziger Jahre wurde über einige Jahre eine Indexwert von 70 erreicht, am Ende der achtziger Jahre steigt der Wechselkurs bis auf den Indexwert 110 im Jahre 1990 an, sodaß anfang der neunziger Jahre ein überbewerteter Wechselkurs vorlag.[3401] Diesem wurde mit Exportanreizen entgegengesteuert. Noch bis in die heutige Zeit gibt es das BEFIEX-Programm, welches Rückerstattungen für Importzölle vorsieht, wenn Firmen sich bereiterklären bestimmte Exportziele zu erreichen und der Wert ihrer Exporte 40 % höher ist, als der ihrer Importe. Hier wurden 1996 für 3384 Mill. US$ Zölle zurückerstattet.[3402]

Das Exportwachstum konnte in der Krise der achtziger Jahre nicht aufrechterhalten werden, stiegt aber gegen Ende der achtziger Jahre etwas an: 1970-1975: 30,2 %, 1975-1980: 17,0 %, 1980-1985: 5,1 %, 1985-1990: 7,6 %.[3403]

Zu Beginn der neunziger Jahre wurde mit der Collor-Regierung eine weitgehende Liberalisierung eingeleitet. Alle nicht-tarifären Handelshemmnisse wurden abgebaut und es erfolgte ein substantieller Zollabbau: Im verarbeitenden Sektor fielen die Zölle bis 1994 auf durchschnittlich 14 %.[3404] Diese Zollsenkungen wurde im Bereich Unterhaltungselektronik und Automobile wieder rückgängig gemacht.[3405] Brasilien wird offener, sowohl auf der Import als der Exportseite. Bis 1996 stieg der Anteils der Importe am heimischen Verbrauch auf 15,5 %.[3406] Hinsichtlich der Exporte nahmen diese als Anteil am gesamten Output von insgesamt 10 % (1989) auf 14,5 (1996) zu.[3407]

12.9 Sektorale Entwicklungen in den neunziger Jahren

Einige Beobachtungen bezüglich der sektoralen Entwicklung in den neunziger Jahren:

[3398] Moreira/Correa 1998: 1863.

[3399] Die durchschnittlichen Zölle für verarbeitete Produkte sinken ab von 90 auf 43 %. Moriera/Correa 1998: 1859.

[3400] Daß dieser zu hoch bewertet ist, folgt schon aus der Existenz der diversen Importkontrollen. Dieses Argument in Moreira 1995: 109.

[3401] Dean et al. 1994: 75.

[3402] Trade Policy Review Brazil 1996: 84.

[3403] UNCTAD 1994: 14.

[3404] Moreira 1995: 1860.

[3405] Moreira/Correa 1998: 1860.

[3406] Moreira/Correa 1998: 1893.

[3407] Moreira/Correa 1998: 1864.

Die negative Entwicklungstendenz der achtziger Jahre kehrte sich in den neunziger Jahren mit der Umsetzung des Real Planes ab 1993 um.[3408] In den neunziger Jahren wuchs die brasilianische Wirtschaft und es gelangt die Inflation zu stoppen. Unterbrochen wurde diese positive Tendenz durch die Auswirkungen der Asienkrise, den 11. September 2001 und die Wahl von Präsident Lula, wobei der IWF mit teils massiven Stützungszahlungen eingreift.[3409]

Die Wachstumszahlen lauten wie folgt: 1990: -4,3 %; 1991: 1,0 %; 1992: -0,5 %; 1993; 4,9 %; 1994; 5,9 %; 1995; 4,2 %; 1996; 2,7 %; 1997: 3,3 %; 1998; 0,2 %, 1999: 0,8 %[3410]; 2000: 4,4 %; 2003: 0,5 %; 2004: 5,2 %.[3411] In den Jahren 2003 (Exporte US$ 83 Mrd., Import US$ 63 Mrd.) und 2004 (Exporte US$ 109 Mrd., Importe US$ 80 Mrd.) lagen zudem erstmals wieder positive Handelsbilanzen vor.[3412]

Ein wichtiger Aspekt zum Verständnis der neunziger Jahre ist der Einkommenseffekt des Real-Planes, welcher bei einer relativ hoch bewerteten Währung gleichzeitig eine Preisstabilisierung erreichte, wobei dies einen starken Einkommenssteigerungseffekt für viele weniger reiche Haushalte hatte. Dies trug zwischen 1994 und der Asienkrise 1998 zu einer Nachfragesteigerung insbesondere bezüglich Haushaltsgeräten, Unterhaltungselektronik und Automobilen bei. Dies ließ den brasilianischen Markt für ausländische Konzerne als attraktiv erscheinen, woraufhin auf breiter Ebene Firmenübernahmen und Investitionen erfolgten.[3413]

Automobile: Die ausländischen Konzernen überlassene Automobilindustrie nahm erst seit der Liberalisierung und dem Aufschwung in den neunziger Jahren wieder substantielle Investitionen vor.[3414] Dabei spielte der reservierte Markt weiter eine Rolle. Im Jahre 1995 wurde der auf 20 % erniedrigte Zoll wieder sukzessive auf 70 % angehoben angesichts eines Zahlungsbilanzdefizits im Automobilbereich von US$ 2,8 Mrd. (Anstieg der Autoimporte von 9.358 Einheiten 1990 auf 360.000 Einheiten 1995).[3415] Aufgrund der höheren Zölle sanken die Automobilimporte ab, von US$ 3,3 Mrd. auf US$ 2 Mrd., davon kommen wiederum 60 % aus Argentinien (andersrum kommen 44 % der argentinischen Importe aus Brasilien). Zudem fand eine Spezialisierung der brasilianischen Automobilhersteller auf kleine Wagen statt, 2001 lag 72 % der Produktion in diesem Bereich. Dies

---

[3408] Zum chronologischen Ablauf dieses Plans und zur Situation bis 1995, wobei hier die positiven Tendenzen noch nicht ausgeprägt sichtbar sind. Bonelli 2000: 77-79. So ändert sich die Exportstruktur Brasiliens wenig von 1990 bis 1995, einmal abgesehen von einer Verdopplung der Holzproduktexporte, dies löst bei einem umweltbesorgten Beobachter Sorge aus. Bonelli 2000: 77. **Tabelle 174**. Für den Zeitraum 1990 bis 1996 ergaben sich Produktivitätsverbesserungen in Brasilien, so wie in ganz Lateinamerika, vor allem dadurch, daß Arbeiter entlassen wurden: "than of a high rate of expansion of industrial production per se". Ohne Hervorhebung im Original. Katz 2000: 1587. Positive Tendenzen im Export lassen sich ab 1996 nachzeichnen: **Tabelle 175**.

[3409] Dos Santos 2005: 1.

[3410] IMF Country Report Brazil Selected Issues and Statistical Appendix January 2001: 202.

[3411] World Bank Data Profile Brazil 2006: 1.

[3412] World Bank Bazil 2006: 2.

[3413] Ferraz et al. 2005: 35.

[3414] Trade Policy Review Brazil 1996: 143.

[3415] Humphery et al. 1998: 150-151.

erlaubte es den Herstellern Skaleneffekte zu erzielen.[3416] Dies ist ein Effekt des Zollabbaus durch das regionalen Integrationsabkommens Mercosur: Die Automobilhersteller in Argentinien spezialisierten sich dagegen auf Modelle mit niedrigen Skalenökonomien.[3417] Brasilien macht den neuen Investoren (Mercedes, Chrysler, Hyundai, Honda, Toyota, Mitsubishi, Renault, Peugeot) 'local content'-Vorgaben: 50 % in den ersten drei Jahren, 60 % danach.[3418] Brasilien erreicht beim Export von Automobilen und Teilen von US$ 5,1 Mrd. (2004).[3419] Die Exporte der Automobilindustrie liegen bei 23,4 % des Outputs.[3420] Mehr in Box Brasilien Punkt 11.1 Abschnitt 'D'.

Eisen- und Stahl: In dieser Industrie konnte eine Importsubstitution durchgeführt werden, die hinsichtlich der erreichten Effizienz als erfolgreich eingeschätzt wurde.[3421] Die in neunziger Jahren privatisierte Stahlindustrie wird weiter mit einem Zollschutz geschützt, der bei 18,3 % liegt (seit 1996 ist sie wieder mit Importlizenzen geschützt[3422]).[3423] Die Privatisierung hatte ein komplexe Eigentümerstruktur zur Folge: Staatliche Banken, staatliche Pensionsfonds und staatliche Eisenerzkonzerne (die später privatisiert wurden) erwarben große Anteile. Der Staat behält dadurch Einfluß auf die Stahlindustrie, erst in einer späteren Phase erfolgten Investitionen durch ausländische Interessen (Acelor).[3424] Die Stahlindustrie entwickelte sich positiv, sie verzeichnete hohe Investitionen und eine Produktivitätssteigerung.[3425] Zum Teil kann es weiterhin auf den Staat zurückgeführt werden, wenn eine Kapazitätserweiterung angestoßen wird, unter anderem durch Kredite der staatlichen Entwicklungsbank BNDE, die 2000-2001 zu 45 % in die Stahlindustrie flossen.[3426] Ein weiterer Grund für diese Kredite war, daß die brasilianische Industrie zu komplex strukturiert und nicht ausreichend internationalisiert ist, um hohe Summen von den internationalen Kreditmärkten aufnehmen zu können. Dazu kommt, daß die heimischen Zinsen auf den privaten Kreditmärkten hoch sind.[3427] Die Investitionen betrugen US$ 1,45 Mrd. jährlich zwischen 1994 und 2000 und hatten eine substantielle Qualitätsverbesserung zur Folge.[3428] Trotz der vielen Importbeschränkungen auf der Welt gelang es 26 % des Outputs zu exportieren.[3429] Bei halbfertigen Stahlprodukten erreichte Brasilien einen 14,2 % Weltmarktmarktanteil, bei galvanisierten Stahlplatten 0,4 %.[3430] Dies sind halbfertige Produkte (sprich: billig).[3431] Zwischen 1992 und 2001 nahm die Stahlkonsumption auf dem heimischen Markt

[3416] Deren Profitabilität sei aber nicht so hoch. Ferraz et al. 2003: 39.
[3417] Humphery et al. 1998: 152.
[3418] Humphery et al. 1998: 151, 153.
[3419] Inklusive Reifen. Trade Policy Review Brazil 2004: 134.
[3420] Diese Outputzahlen sind aus einem anderen Artikel entnommen und deshalb ist die genaue Abgrenzung bzw. Vergleichbarkeit fraglich. Hier werden diese Zahlen nur angegeben, wenn die Abgrenzung wenig Mißverständnissen ausgesetzt ist. Moreira/Correa 1998: 1864.
[3421] Fischer/Nunnenkamp et al. 1988: 164-270.
[3422] European Market Access Database Brazil 1999: 4.
[3423] Siehe auch hier Abschnitt 11.2, 'D'.
[3424] Amann/de Paula 2004: 27-28.
[3425] Gemessen in Tonnen pro Beschäftigte stieg die Produktivität von 1990: 155 auf 2000: 493. Amann/de Paula 2004: 17-18.
[3426] Amann/de Paula 2004: 27-28.
[3427] Amann/de Paula 2004: 27-28.
[3428] Ferraz et al. 2003: 25.
[3429] Moreira/Correa 1998: 1864.
[3430] Ferraz et al. 2003: 25.
[3431] Ferraz et al. 2003: 25.

um 89 % zu, bei galvanisierten Stahlplatten um 402 %. Über 50 % dieser Nachfragesteigerung kam aus der Automobil- und Bauindustrie.[3432] Seit 1988 ging die Beschäftigung von 150.000 (1988) auf einen Tiefswert von 70.000 (2001) zurück (seit 1999 gibt es aber insgesamt wieder eine leicht steigende Tendenz).[3433] Die Produktivität stieg in diesem Zeitraum von 11 auf 5,4 Arbeitsstunden für eine Tonne Stahl.[3434] Brasilianischer Stahl verfügt über komparative Vorteile, aufgrund der niedrigen Kosten für Eisenerz und durch niedrige Lohnkosten.[3435]

Petrochemie: Die ebenso mit moderaten Zöllen geschützte Petrochemie[3436] ist weiterhin in staatlicher Hand und erreicht den moderat hohen Exportwert von 8,4 % des Outputs.[3437]

Nicht-elektrische Maschinen: Relativ erfolgreich war die Produktion nicht-elektrischer Maschinen, mit in den siebziger Jahren 36,1 % und in den achtziger Jahren 5,8 % Wachstum. Im Jahren 1990 lagen Exporte von US$ 2,5 Mrd. vor, darunter Motoren, Pumpen, Zentrifugen und Maschinenteile.[3438]

Luftfahrt/Embraer: Der staatlichen Industriepolitik gelang der Aufbau des Flugzeugherstellers Embraer, der 1969 von der brasilianischen Luftwaffe gegründet wurde.[3439] Die Luftfahrtindustrie gehörte damals sicher nicht zu den komparativen Vorteilen Brasiliens. Dem steht gegenüber, daß zumindest auf der Theorieebene staatliche Eingriffe in diesem Bereich leicht begründbar sind, weil statische und dynamische Skalenökonomien und Lerneffekte vorliegen, durch die Produktionskosten stark abfallen können. Die Politik kann diese Prozesse lenken, wenn sie in Output und Kapazitätsentscheidungen eingreifen kann.[3440] Ebenso konnte sie in Kaufentscheidungen eingreifen, so konnten Flugzeugkäufer auf eine Langzeitfinanzierung durch die brasilianische Entwicklungsbank zurückgreifen, es gab eine Exportförderung sowie Steuererleichterungen.[3441] Kurz zur frühen Entwicklungsphase der Industrie: Durch eine zu diesem Zweck durchgeführte deutliche Erhöhung der Importzölle wurde Flugzeughersteller Piper dazu gebracht, in Brasilien Montage zu betreiben und Technologie zu transferieren, wobei dieser im Gegenzug seine Marktanteile in Brasilien ausdehnen konnte.[3442] Der Erfolg von Embraer basierte vor allem darauf, daß sowohl eigene Fähigkeiten erarbeitet wurden als auch kontinuierlich auf ausländische Technologie zurückgegriffen wurde.[3443]

[3432] Ferraz et al. 2003: 25.

[3433] Ferraz et al. 2003: 26.

[3434] Ferraz et al. 2003: 25.

[3435] Siehe den Ländervergleich in **Tabelle 176**. Ferraz et al. 2003: 27.

[3436] Trade Policy Review Brazil 1996: 40.

[3437] Moreira/Correa 1998: 1864.

[3438] European Market Access Database Brazil 1999: 5.

[3439] Zu Embraer Frischtak 1994; Baldwin/Flam 1989; Goldstein 2001; sowie die Sektion Embraer mit einem Überblick über die Weltluftfahrtmärkte Nolan 2001: 141-183.

[3440] Baldwin/Flam 1989: 485. Konkret: Vor 1980 wurden von der brasilianischen Regierung 1/3 der Bandeirante gekauft. Dieses zweimotorige Turbo-Prop-Propeller Flugzeug mit neunzehn Sitze wurde als Nischenprodukt auf dem amerikanischen Markt erfolgreich und stellte 1982 1/3 der Flugzeuge in der Klasse 10-20 Sitzer dar. Die Konkurrenten Beech und Fairchild zogen nicht nach. Goldstein 2001: 9.

[3441] Goldstein 2001: 7.

[3442] Goldstein 2001: 8.

[3443] Frischtak 1994: 611.

Beim frühen Erfolg mit dem Modell Bandeirante konnte immerhin 50 % der Teile in Brasilien produziert werden.[3444] Die Stützung durch die Politik hat zudem dazu beigetragen, daß Embraer eine risikofreudigere Geschäftspolitik betrieben hat.[3445] Bezweifelt wird allerdings, daß in der frühen Phase signifikante Devisen erwirtschaftet wurden, ebenso sei wenig Technologiediffusion erreicht worden.[3446] Antriebseinheiten müssen beispielsweise weiter importiert werden.[3447] Zwei der wichtigen Konkurrenten von Embraer de Havilland, Canada, und Saab-Scania, Schweden, im Bereich der 30-40 Sitzer Jets wurden vom Staat unterstützt. Nach zehn Jahren Verluste wird de Havilland 1986 an Boeing verkauft.[3448] Embraer gerät zwischen 1990 und 1994 in eine Krise und macht Verluste.[3449] Von 12.700 fallen die Angestellten auf 3600 im Jahre 1995.[3450] Im Dezember 1994 wurde Embraer privatisiert. Der Staat begnügte sich mit 6,8 % der Anteile, spielt aber weiter eine ausschlaggebende Rolle, weil er eine 'goldene Aktie' behält und weil der Pensionsfond der staatlichen Banco do Brazil Previ und der Pensionsfond von Telebras Sistel, zusammen mit dem brasilianischen Konglomerat Bonzano Simonsen, die Anteile halten.[3451] Davor hatte der Staat für US$ 700 Mill. die Schulden von Embraer übernommen.[3452] Eine ausländische Anteilseignerschaft wurde auf 40 % begrenzt.[3453] Nach der Privatisierung gelang es Embraer mit dem erfolgreichen kanadischen Konzern Bombardier mitzuhalten, welcher sehr schnell seine Fähigkeiten und Weltmarktanteile in Bereich größerer Jets 70 bis 90 Sitze ausbaut.[3454] Embraer beginnt ebenfalls diese Jets zu bauen und kann 1999 einen Auftrag von 200 Jets von Crossair aus der Schweiz sichern.[3455] Im Bereich der über 90 Sitzer würden Bombardier und Embraer womöglich in Konkurrenz zu Airbus und Boeing geraten.[3456] Seit seiner Privatisierung, die auch zu einer Restrukturierung führte, stieg der Umsatz pro Arbeiter von US$ 24.000 (1994) auf US$ 201.000 (1998). Die Produktion erfolgt unter intensiver Nutzung von Inputs von anderen Firmen.[3457] Von 1994 bis 1998 wurden US$ 500 Mill. in Produktverbesserungen investiert.[3458] Die Entwicklungskosten für einen der neuen Jets sind höher, US$ 850 Mill. für den ERJ-170 (70 Sitze). Die Jets müssen zudem speziellen Lärm- und Emissionsauflagen genügen.[3459] Die Finanzierung und auch die Entwicklung wird dabei interessanterweise in internationaler Kooperation

---

[3444] Gemessen am Wert. Goldstein 2001: 8.

[3445] Baldwin/Flam 1989: 486.

[3446] Goldstein 2001: 9.

[3447] European Market Access Database Brazil 1999: 5.

[3448] Baldwin/Flam 1989: 486-487.

[3449] Von US$ 30 Mill. spricht Nolan 2001: 182. von US$ 133 Mill. spricht Goldstein 2001: 11.

[3450] Goldstein 2001: 12.

[3451] Staatlich beeinflußte Akteure spielen eine wichtige Rolle in dem Konsortium welches Embraer kauft: 41 % des Anlagen und 47 % der Einlagen werden den Pensionsfonds bzw. staatlichen Banken verwaltet. Zu diesen Banken gehört Banco do Brazil. European Market Access Database Brazil 1999: 20. Banco do Brazil unterhält wiederum den Previ Pensionsfond. Amann/de Paula 2004: 15. Der Anteil des amerikanische Investors Wasserstein Perella wird später von Bonzano Simonsen gekauft. Oben werden auch die Informationen benutzt aus Goldstein 2001: 11.

[3452] Goldstein 2001: 11.

[3453] Goldstein 2001: 11.

[3454] Nolan 2001: 181.

[3455] Nolan 2001: 182.

[3456] Boeing hat 1999 eine 100 Sitze-Maschine gebaut, Airbus plant dies. Nolan 2001: 183.

[3457] Nolan 2001: 182.

[3458] Nolan 2001: 182.

[3459] Nolan 2001: 182.

durchgeführt. Für den kleineren Jet ERJ-145 (50 Sitze) werden dabei mit mehrere Komponentenhersteller Risikoaufteilungsabkommen ('risk sharing agreements') ausgehandelt. Diese finanzieren US$ 300 Mill. in Bargeld und in zusätzlichen Werten in Form ihrer eigenen Teile vor, dadurch daß sie dafür Zahlungsaufschub gewähren.[3460] Von der staatlichen Entwicklungsbank BNDES wird 22 % dieses Projekts finanziert.[3461] Flügel kommen für dieses Modell aus Spanien, Leitwerke aus Chile, Hydraulikteile aus einem Joint Venture mit Liebherr Deutschland. Der Glashersteller Pilkington Aerospace und andere Firmen haben vor Ort in Brasilien Produktionsstätten aufgebaut.[3462] Der ERJ-145 kostet US$ 18 Mrd. und es gelingt ihn zwei Tonnen leichter, US$ 2 Mill. billiger und 15 % kostengünstiger bezüglich Unterhalt und Verbrauch zu bauen, im Vergleich zu Bombardiers CRJ-200.[3463] Im Jahre 1998 schrieb Embraer nach 11 Jahren erstmals wieder schwarze Zahlen.[3464] Im Jahre 1999 wurde eine strategische Allianz mit französischen Luftfahrtunternehmen etabliert (Aerospatiale-Matra, Dassault Aviation, Snecma, Thomson-CSF), welche gemeinsam 20 % des wahlrelevanten Kapitals aufkauften. Darüberhinaus geht Embraer Kooperationen mit weiteren Firmen ein.[3465] Exporte stellen 90 % der Verkäufe dar. Die Zahl der Arbeiter hat sich wieder auf über 10.000 Personen erhöht. Derzeit werden ungefähr die Hälfte der Inputs importiert. Embraer ist Brasiliens größter Exporteur, es kommt für 3,5 % der Exporte 1999 auf, ebenso ist er der größter Importeur, immerhin wurde eine positive Handelsbilanz in den ersten sieben Monaten des Jahres 2000 erreicht.[3466] Dafür, daß jedenfalls eine gewisse Technologiediffusion und pekunäre Externalitäten stattfinden, spricht, daß Embraer sich dort befindet wo auch VW, Ford und General Motors investiert haben. Die Automobilhersteller hatten Investitionen in Komponentenhersteller angezogen, von denen auch Embraer profitierte. Ebenso können dort Materialtests durchgeführt werden.[3467] Ein Nachteil Embraers ist, daß die Wechselkursabwertung 1999 zur Folge hatte, daß Kapital aus dem Ausland teurer wurde.[3468]

Auf internationaler Ebene kommt es schon in den achtziger Jahren zwischen den Flugzeugherstellern in diesem Marktsegment zu gegenseitigen Beschuldigungen von staatlicher Hilfe profitiert zu haben und darüber, daß speziell im Falle größerer Verkäufe Niedrigpreise ausgehandelt werden.[3469] In den neunziger Jahren kommt es in der WTO zu einem Streitfall zwischen Kanada, Bombardier, und Brasiliens, Embraer, über diverse Formen staatlicher Unterstützung u.a. bei der Exportfinanzierung. Dieser Fall nahm aufgrund der in der WTO Geschichte einmalig hohen Forderung Kanadas auf der Höhe von US$ 3,3 Mrd. Vergeltung gegenüber Brasilien üben zu wollen, dramatische Züge an.[3470]

[3460] Goldstein 2001: 18-19.

[3461] Goldstein 2001: 20.

[3462] Goldstein 2001: 18-19.

[3463] Goldstein 2001: 24.

[3464] Goldstein 2001: 14.

[3465] Trade Policy Review Brazil 2000: 93. Bei diesem Kauf geht es auch darum, daß die französischen Hersteller Zugang zu Militäraufträge in Brasilien erhalten wollen. Die Franzosen setzen sich dabei gegen U.S. Hersteller durch. Goldstein 2001: 16.

[3466] Zu diesen drei Sätzen Goldstein 2001: 15. Eine Liste der Inputs die importiert werden müssen, findet sich in Goldstein 2001: 19.

[3467] Goldstein 2001: 18.

[3468] Goldstein 2001: 14.

[3469] Ein Wettbewerber beschwert sich darüber, daß 'seine' Regierung nicht eine solche günstige Finanzierung anbieten kann, wie die brasilianische Regierung, wenn es sich an den OECD Leitlinien für Luftfahrtfinanzierung hält. Baldwin/Flam 1989: 493.

[3470] Goldstein 2001: 21. Ausführlich siehe Abschnitt 'J', Punkt 8.3.1.1, Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen.

Insgesamt gesehen wird geschlossen, daß Embraer speziell aufgrund seines ausgezeichneten Managements erfolgreich ist. Es hätte aber nicht bis heute durchhalten können, wenn Brasilien alle 'Spielregeln' eingehalten hätte.[3471]

Zellstoff und Papier: Brasilien ist mit einer Produktion von 7 Mill. t Zellstoff und 7 Mill. t Papier der 7 größte und 11 größte Produzent auf den Weltmärkten. Zugrundeliegt der land- bzw. ressourcenbezogene komparative Vorteil niedriger Preisniveaus für Eukalyptus, wobei schnellwachsende Wälder für die Zellstoffproduktion gepflanzt werden. Die Exporte von 'short fibre'-Zellstoff steigen an und dort wird ein Weltmarktanteil von 19,4 % erreicht.[3472] Die Produktionskosten sind niedriger als in anderen Ländern, insgesamt liegen die Länder aber nah beieinander.[3473] Im Papierbereich kann dieser Erfolg nicht wiederholt werden, hier liegt der Weltmarktanteil bei 2,2 %.[3474] Während der IS-Periode entstanden viele kleine Firmen, die nicht unbedingt kostengünstig produzieren konnten, wobei der brasilianischen Staat hier nicht eingriff. Erst durch diverse Firmenübernahmen in den neunziger Jahren wurde ein Konzentrationsniveau erreicht, daß helfen wird, die in dieser Industrie wichtigen Skalenökonomien zu erzielten. Im Jahre 2000 sind die 4 größten Zellstoffproduzenten Klabin, Aracruz, Suzano und Votorantim für 70 % der Gesamtproduktion verantwortlich. Im Papierbereich kommen die 5 größten Produzenten auf 51,4 % der gesamten Produktion.[3475]

Computer: Nicht nur in Brasilien sondern auch in Indien und Mexiko scheiterte der Aufbau einer eigenen Computerindustrie, denn der Außenschutz wurden übertrieben angewendet, dies erhöhte die Kosten und zudem konnte nicht mit der technologische Entwicklung mitgehalten werden. Dies hat zu sozialen Kosten geführt, die wahrscheinlich nur zu einem Teil durch positive Externalitäten durch Wissensdiffusion bzw. ausgebildete Fachkräfte wettgemacht werden konnten.[3476] Der seit Mitte der siebziger Jahre von Brasilien eingeführte sogenannte reservierte Markt für eine indigene Informatikindustrie wird im Oktober 1992 abgeschafft und kann als Fehlschlag betrachtet werden. [3477]

[3471] Goldstein 2001: 25. Ebenso wird geschlossen, daß Brasilien nicht 'Ziel' eines Streitfalls geworden wäre, wenn es sich an den OECD Runden über Exportsubventionen beteiligt hätte: "A more immediate lessen from the Brazil-Canada saga, albeit perhaps one deviod of normative value, is that non-OECD countries are probably more easily caught at practising strategic trade policy - possibly because they do not sit at the table where negotiations to regulate exports subsidies are held." Goldstein 2001: 25.

[3472] Weltmarktanteile 2001 und Wachstum 1990-2001: USA 15,2 (1,1 %); Indonesien 15,1 % (37,5 %); Kanada 10,3 % (6,2 %); Spain 5,4 % (3,3 %); Finland 4,7 % (-1,2%); Others 30,0 % (1,5 %). Ferraz et al. 2003: 28.

[3473] Brazilien 417; USA 454; Schweden 529; Spanien 450; Portugal: 444; Chile: 454; Kanada: 528; Argentinien: 449 (US$ t/c.i.f North Europe 1995). Ferraz et al. 2003: 28.

[3474] Ferraz et al. 2003: 28.

[3475] Ferraz et al. 2003: 28.

[3476] Jedenfalls wären die Politiken erfolgreicher gewesen, wenn sie etwas liberaler angewandt worden wären. Übersicht über diese drei Länder mit ihrer Computerpolitik. UNCTAD 1996b: 87-91. Weitere Fehler wurden in Brasilien gemacht, es wurden einfach zuviele Firmen zugelassen und die Finanzierung war unzureichend. Moreira 1995: 128. Eine positive Bewertung hinsichtlich der Wissensexternalitäten erfolgt in Schmitz/Hewitt 1991: 190. Diese Autoren sind nicht so ganz sicher mit ihrer Bewertung und zudem liegt ihr Artikel früher in der Zeit, sodaß oben die Skepsis überwiegt. Dennoch ist der Punkt nicht ganz unplausibel.

[3477] Meist wurden Teile aus dem Ausland importiert und dann einfach der Name einer brasilianischen Firma hinzugeführt. Bastos 1999: 3. Siehe zu dieser Politik auch Trade Policy Review Brazil 1996: 149. Die Importsubstitution in diesem Bereich ist somit als Fehlschlag anzusehen. So auch UNCTAD 1996b: 88.

In der Zeit danach wurde versucht mit einem Zollschutz von erst 55 % dann 32 % auf Computerhardware ausländische Firmen zu einer Montage und Produktion nach Brasilien zu locken.[3478] Ein PC der nach den staatlichen aufgestellten Anreizregeln des Basic Productive Process[3479] hergestellt wurde, kann dadurch bis zu 35 % weniger kosten als ein importierter PC.[3480] Aufgrund des US$ 7,6 Mrd. großen Computermarktes (enge Abgrenzung, 1999) investierten daraufhin Firmen wie Compac, Acer, IBM und Dell in eine lokale Montageproduktion. Ebenso sind die brasilianischen Firmen Itautec, Procomp, Tropcom und Microtec auf dem Markt präsent, auch aufgrund ihrer Kontrolle von Geschäftsketten.[3481] Aufgrund des zunehmenden Schmuggels von Computerkomponenten, wurden aber Ende der neunziger Jahre 65 % der Computer auf dem 'grauen' Markt montiert.[3482] HP und Espson begannen Drucker zu bauen, Canon und Lexmark versorgen den Markt weiter rein durch Importe.[3483] Bei den legal verkauften Produkten haben U.S. Firmen einen Marktanteil von 60 % und importieren dafür Teile für US$ 2 Mrd. Die Teile für den 'grauen' Markt stammen meist aus Asien und können nicht beziffert werden.[3484] Kurz: Es gelingt hier nicht signifikanten Technologietransfer auszulösen und Komponentenindustrien nach Brasilien zu locken.

Unterhaltungselektronik- und Haushaltegerätebereich. Viele Firmen sind hier in einer Zone präsent, die für Importe von Inputgüter bzw. Komponenten eine spezielle Zollbefreiung vorsieht ('Zona Franca de Manaus').[3485] Aktiv auf dem brasilianischen Markt sind seit den achtziger Jahren Philipps, Panasonic, Sanyo und Toshiba. Dazu kommen die heimischen Firmen CCE und Gradiente. In den neunziger Jahren versuchte sich Sony im TV- und Videosektor plazieren. Die heimische Firma Cineral engagiert sich zu einem Joint Venture mit Daewoo, letztere Firma schließt aber während der Asienkrise seine Produktion. Samsung Electronics beschließt während der Asienkrise sich auf Handys umzuorientieren. Auf diesem Markt engagiert sich auch Nokia zusammen mit Gradiente. Ebenso finden in den neunziger Jahren signifikante Investitionen von vielen großen Haushaltsgeräteherstellern statt. Der europäische Marktführer Elektrolux kauft die brasilianische Gruppe Refrigar, Whirlpool kauft einen Mehrheitsanteil der heimischen Gruppe Brasmotor, Siemens Bosch kauft Continental, Seb kauft Arno, Tsann Kuen engagiert sich in einem Joint Venture mit Sector, einer brasilianischen Firma.[3486]

[3478] Trade Policy Review Brazil 1996: 41, 149; eine Absenkung auf 32 % erfolgt seit 1993: Trade Policy Review Brazil 1992: 109.

[3479] Diese besagen, daß ein PC von der Platinenebene aus aufgebaut werden muß. Ebenso müssen 5 % des Umsatzes in F&E investiert werden (3 % in die Firma, 2 % in lokale Universitäten), dafür gibt es 50 % weniger Einkommensteuer, 18 % weniger Mehrwertsteuer und von 7 bis 12 % weniger Verkaufssteuern. Insgesamt kann damit ein lokal produzierter PC billiger als ein importierter verkauft werden. Bastos 1999: 13.

[3480] Bastos 1999: 7.

[3481] Bastos 1999: 3.

[3482] Bastos 1999: 2.

[3483] Bastos 1999: 8.

[3484] Bastos 1999: 9.

[3485] Ferraz et al. 1991: 34.

[3486] Ferraz et al. 1991: 35.

Sowohl im Unterhaltungselektronik- als auch im Haushaltsgerätebereich konzentrieren sich die Hersteller auf die weniger reichen Konsumenten und bieten "middle range products" an. D.h. Qualität und Design wird verbessert, hinsichtlich der Technologie werden aber nicht die fortschrittlichsten Produkte angeboten. Damit wird versucht, auf die spezielle Marktsituation zu reagieren. Mit den niedrigen Kostenniveaus von "low end"-Produkten, die unter Nutzung großer Skalenökonomien in Asien produziert werden, kann nicht konkurriert werden und im Hochpreissegment liegt in Brasilien nicht genügend Nachfrage vor. Dazu kommt, daß es vor Ort keine Produktion elektronischer Komponenten gibt, welche aus Asien eingeführt werden müssen. Diese Komponenteneinfuhr beläuft sich auf knapp über US$ 1 Mrd. Im Jahre 1989 war es dagegen noch möglich, bei TV Monitoren und Radios sehr wenige Komponenten zu importieren, nur der Wert für Videorecorder war deutlich höher.[3487] Aufgrund des weiter bestehenden Zollschutzes belaufen sich die Einfuhren von fertig produzierten Unterhaltungselektronik- und Haushaltsgüter für den Endverbrauch zwischen US$ 150 Mill. und US$ 450 Mill.[3488] Exporte im Audio- und Videosegment belaufen sich seit 1990 um US$ 350 Mill.[3489]

Der Textil- und Bekleidungsbereich war ein wichtiger Sektor zu Beginn der brasilianischen Industrialisierung.[3490] Die Produktionsstruktur zeichnet sich durch viele kleine- und mittelgroße Firmen aus (und einige große, die aber nicht in starken Wettbewerb stehen[3491]), die sämtlich wenig für Modernisierung und Qualitätsverbesserung tun. Im Jahre 1994 sind hier 820.000 Menschen beschäftigt. Der Sektor ist durch höhere Zölle geschützt (Bekleidung 1991 55,8 %, Textil 47,9 %).[3492] In diesem Bereich liegen keine hohen Exporte vor, seit neuestem mehr Importe als Exporte.[3493] Nach einer jahrzehntelangen Ignoranz durch die brasilianische Entwicklungspolitik wird nun eine Restrukturierung und Modernisierung angestrebt, wobei die Nationale Entwicklungsbank Kredite vergibt. Einige Baumwolltextilproduzenten sind international wettbewerbsfähig.[3494] Wie oben schon erwähnt, minderte das Multifaserabkommen die Chancen Brasilien, so hatte China 1988 bereits einen Anteil an den Quoten für den U.S. Markt von 11 % während Indien und Brasilien auf dem Niveau von 2,3 % blieben.[3495]

Schuhe: Die ebenfalls durch kleine und mittlere Unternehmen geprägte Schuh- und Reisewarenindustrie erreicht ein 3,7 % Anteil an den gesamten Exporten und eine fast vollständige

---

[3487] Dies liegt natürlich auch am technologischen Wandel, etwa dem Aufkommen von Handys. Im Gegensatz zu einigen asiatischen Ländern wird aber eben in Brasilien nicht so eine integrierte Produktionsstruktur aufgebaut. Ferraz et al. 1991: 37.

[3488] Komponentendaten: US$ 1,56 Mrd. 1997; US$ 1,06 Mrd. 2000. Importdaten undatiert. Ferraz et al. 2003: 35-36.

[3489] Ferraz et al. 2003: 36.

[3490] Baer 1989: 25.

[3491] Trade Policy Review Brazil 1996: 237.

[3492] Trade Policy Review Brazil 1992: 237.

[3493] Exporte am Output liegen mal bei 11,0 (miscellaneous textile products), 10,5 % (natural fiber textile products), 4,3 % (synthetic fibre textile products). Moreira/Correa 1998: 1864.

[3494] Trade Policy Review Brazil 1996: 237.

[3495] **Tabelle 109**. Siehe Abschnitt 'I'.

Importsubstitution.[3496] Vom gesamten Output geht 40,6 % in den Export, meist in die USA[3497], der übrige Anteil wird auf dem heimischen Markt verkauft. Importe liegen bei 1 % des heimischen Marktes.[3498] In der Uruguay Runde hat Brasilien einen Zoll von 35 % verbindlich festgelegt.[3499] China dominiert schon seit einiger Zeit den U.S. Schuhmarkt. Derzeit hält es 69 %, zwischen 2003 und 2004 stiegen die Exporte um 8 % auf US$ 11,3 Mrd. an. Brasilien hält dort einen Marktanteil von 7 % (US$ 1,0 Mrd.), Italien liegt bei 8 % (US$ 1,3 Mrd.) bei ansteigenden Importen aus Vietnam.[3500] Der U.S. Markt wird zu 90 % von ausländischen Herstellern beliefert, die U.S. Schuhindustrie schafft es immerhin Exporte von US$ 450 Mill. vorzuweisen, diese Zahlen sinken aber langsam ab.[3501] Die Literatur meldet, daß Brasilien gegenüber China konkurrenzfähig bleibt, da die Industrie teils Modernisierungsanstrengungen unternimmt und teils in den Nordosten des Landes, nach Ceará und Bahia, wandert, weil dort niedrigere Lohnniveaus herrschen. In Brasilien liegt das Lohnniveau bei US$ 1 pro Stunde, in China bei US$ 0,5 pro Stunde (1993). In Brasilien sind ca.147.500 Menschen in der Schuhindustrie beschäftigt, in China 923.000, in Indien 134.700, in Italien 79.000, in den USA 42.700 (2002).[3502]

12.10 Die Entwicklung technologischer Fähigkeiten

Wie sehen die Fähigkeiten der brasilianischen Firmen aus und deren Reaktion auf die Liberalisierung. Für den Anfang der achtziger Jahre werden die Fähigkeiten lateinamerikanischer Firmen im mittleren Bereich angesiedelt, mit wenig skalenintensiver, wenig automatisierter und dafür flexibler Produktion.[3503] Brasilien wurde dazu noch stark durch die Zeit der Schuldenkrise und Inflation in den achtziger Jahren geprägt, als Investitionen auf ein Minimum reduziert und Kosten eingespart wurden, bei teils sehr niedrigen Kapazitätsauslastungsraten.[3504] Erst in den neunziger Jahren, unter Liberalisierungsdruck, wurden wieder Investitionen getätigt. Dies ist besonders klar für die Automobilindustrie und die Unterhaltungselektronik dokumentiert, die den Grad der Automatisierung in dieser Zeit erheblich erhöht haben, zumal vorher, z.B. in der Automobilindustrie noch viel Handarbeit eingesetzt wurde.[3505] Durch die Importsubstitution wurden die Firmen gezwungen ihre Inputs selbst zu produzieren, hatten dadurch aber Kostennachteile gegenüber Wettbewerbern auf den internationalen Märkten. Nun wird, mit Zunahme der Liberalisierung, einen Trend zur De-Vertikalisierung festgestellt, d.h. Inputs werden wieder von den internationalen Märkten bezogen.[3506]

[3496] European Market Access Database Brazil 1999: 6. Trade Policy Review Brazil 1996: 148-149.

[3497] Moreira/Correa 1998: 1864.

[3498] Unklares Datum für den Importprozentsatz. Ferraz et al. 2003: 42.

[3499] European Market Access Database Brazil 1999: 9.

[3500] USITC Tradeshifts Textiles, Apparel, and Footwear 2004: 8-9; daß die Höhe der Exporte auf demselben Niveau gehalten werden kann, wird bestätigt in: U.S. Bureau of Census Foreign Trade Statistics Brazil 2006.

[3501] Siehe: USITC Tradeshifts Textiles, Apparel, and Footwear 2004: 9.

[3502] Ferraz et al. 2003: 42.

[3503] Katz 1987: 25-45.

[3504] Beispielsweise 1992 im Werkzeugmaschinenbereich nur 52,7 %, im elektrische Stromerzeugung 37 % und für Landwirtschaftsmaschinen 41,3 %. Ferraz et al. 1996: 150-151, 159.

[3505] Dazu kommt die Einsparung von Arbeitskräften Ferraz et al. 1996: 159.

[3506] Ferraz et al. 1996: 166.

Ein Grund für De-Vertikalisierung wurde an der Computer- und Haushaltwarenindustrie deutlich, die kaum Inputs in Brasilien produziert. Dies liegt u.a. an den relativ gesehen weiterhin zu kleinen Märkten für diese Produkte durch das Fehlen einer schnell expandierenden Mittelklasse, verglichen zu China.[3507] Dies bestätigt die partielle Relevanz einer frühen These von Chenery et al. (1974), die u.a. von "trickle up"-Effekten sprechen und der Betonung der Relevanz der Steigerung der Masseneinkommen für die Industrialisierung in der deutschen Entwicklungsökonomie von Elsenhans (1981, 1983).[3508] Daß Brasilien dennoch so schlecht nicht dasteht, wird daran deutlich, daß vor allem die Größe des brasilianischen Marktes als hauptsächlicher Erfolgsfaktor für die Unternehmen angesehen wird.[3509] Die strategische Positionierung der Unternehmen richtet sich allerdings nicht vornehmlich auf Exporte, sondern, etwa im High-Tech-Bereich, seit einiger Zeit auf die Mercosur-Region, wobei als wichtige Geschäftsstrategie niedrigere Preise, nicht aber Innovationen genannt werden.[3510]

Dies stimmt mit Daten überein, die zeigen, daß im High-Tech Bereich nur 17,4 % der Firmen Exporte von über 20 % der Verkäufe vorliegen haben, im Bereich, der mit natürlichen Ressourcen zusammenhängt, sind es 41,5 %.[3511] Dieser Bereich wird von brasilianischen Unternehmen dominiert. Somit gibt es sehr wohl erfolgreiche brasilianische Firmen, die oft im Bereich der Agrar- und Lebensmittel und der rohstoffintensiver Produktion tätig sind, sie verfügen aber nach Literaturmeinung nur über moderat hohe technologische Fähigkeiten.[3512]

Einiges spricht somit für die Interpretation, daß brasilianische Firmen durch die starke Präsenz der multinationalen Konzerne, kaum eine Gelegenheit hatten kontinuierlich an einem bestimmten Technologiepfad zu lernen und eigenen Fähigkeiten aufbauen können, weil die multinationalen Konzerne ihre Technologie schnell wechseln und aus dem Ausland erhalten.[3513] Die High-Tech-Industrie Brasiliens, hier sind ausländische Konzerne wahrnehmbar präsent[3514], ist auf den Zugang zu ausländischer Technologie fokussiert und der Ausbau heimischer F&E-Kapazitäten wird ungenügend betrieben.[3515] Eine Ausnahme stellt der staatliche Flugzeughersteller Embraer dar. Er ist erfolgreich ist, weil es gelingt eigene Fähigkeiten zu erarbeiten, wobei dabei aber zusätzlich auf ausländische Technologie zurückgegriffen wurde.[3516]

[3507] Ferraz et al. 1996: 36.

[3508] Dabei handelt es sich um die Weltbank-Publikation 'Redistribution with Growth'. Chenery et al. 1974: 48; die Relevanz des Steigerung der Einkommen großer Bevölkerungsmassen für die Entwicklung betont Elsenhans 1983: 19. Er irrt sich in dem Punkt, daß Exportorientierung nicht in der Lage ist, das Einkommen großer Bevölkerungsmassen in den Entwicklungsländern zu steigern. Siehe die ansonsten plausiblen Einschätzungen von Elsenhans 1981: 280.

[3509] Ferraz et al. 1996: 157.

[3510] Ferraz et al. 1996: 166-167.

[3511] Siehe: **Tabelle 177**.

[3512] Moreira 1995: 132.

[3513] Bruton 1989: 1624-1625.

[3514] Siehe: **Tabelle 150** und **Tabelle 178**.

[3515] Ferraz et al. 1996: 165-167.

[3516] Frischtak 1994: 611.

Die F&E-Ausgaben brasilianischer Firmen liegen generell auf einem niedrigen Niveau.[3517] Dies liegt auch daran, daß das Finanzsystem weiterhin bestimmte große, oft staatliche Unternehmen bevorteilte und vielfach das Wachstum der kleinen und mittleren Firmen über Eigenfinanzierung erfolgte.[3518] Es gelingt offenbar nur sehr begrenzt eine vernetzte, ineinandergreifende Struktur von erfolgreichen ausländischen und heimischen Firmen aufzubauen, die beide F&E betreiben. Dies wird daran deutlich, daß Industrien, etwa im Bereich Unterhaltungselektronik, die von substantiellen Exportanreizen profitiert haben, nicht zu Exporterfolgen kamen (immerhin gelingt es 59 % des heimischen Bedarfs zu beliefern, vom Output werden aber nur 6,9 % exportiert).[3519] Diese auf nicht positive Wirkungen ausländischer Direktinvestitionen abzielende Argumentation hat aber auch ihre Grenzen: Von der zögerlichen Haltung gegenüber Exporten sind einige Industriebereiche auszunehmen. Zum Beispiel die Automobilindustrie, wiewohl auch hier die Exporte nur langsam auf eine höheres Niveau steigen.[3520] In diesem Bereich war der Druck durch die BEFIEX-Programme erfolgreich.

Ebenso haben die Interventionen der brasilianischen Regierung in den Bereichen Stahl, Luftfahrt, Petrochemie und den teils privaten Chemie- Düngemittel- und Zellstoffbereich, gestützt durch die Privatisierung, letztendlich zu effizienten Industrien geführt, die von Bedeutung für den brasilianischen Exporterfolg sind.

12.11 Die aktuelle Position Brasiliens auf dem Weltmarkt

Mit diesen Informationen im Hintergrund kann sich besser vorgestellt werden, warum Lateinamerikas Anteile, nach den Zunahmen der Weltmarktanteile in den siebziger Jahren[3521], heute im den Bereich Hochtechnologie und auch bei Mediumtechnologie zurückgehen. Es ist aber ebenso zu bemerken, daß die Welthandelsanteile Lateinamerikas, nach Asien, noch relativ hoch sind und deutlich vor Indien und Afrika liegen. Einiges dazu hat der Erfolg Mexikos beigetragen, durch die dortigen Direktinvestitionen ausgelöst. Beim dem Rückgang der Anteile für andere Länder Lateinamerikas, darunter Brasilien, handelt es sich um relative Tendenzen, nicht um absolute Verluste.[3522] Die relativen Anteile bei verarbeiteten Produkten liegen für Lateinamerika nicht gerade auf einem hohem Niveau.[3523] Auch die absoluten Zuwächse halten sich in Grenzen: Außer Automobilteilen bewegen sich die Exporte von elektrischen und nicht-elektrischen Maschinen zwischen 1995 und 1999 auf

[3517] Nur 0,7 % der Industriefirmen führen zwischen 1974 und 1979 F&E durch, die meisten davon sind staatliche Unternehmen. Anfang der achtziger Jahren haben koreanische Firmen in der gesamten Bandbreite der Industrien F&E-Ausgaben zu verzeichnen, brasilianische Firmen mit F&E finden sich nur im Bereich Metall, Maschinenbau, Elektrische Ausrüstung, Transport. Auch dort liegen die Werte aber deutlich unter den Werte für Korea. Moreira 1995: 121.

[3518] Moreira 1995: 121, 123.

[3519] Moreira/Correa 1995: 1863-1864.

[3520] **Tabelle 179**.

[3521] Siehe die Tabelle in Fritsch/Franco 1992: 210.

[3522] Siehe die von Sanjaya Lall zusammengetragenen Daten in: **Tabelle 76**, **Tabelle 41**, **Tabelle 42**, **Tabelle 13**.

[3523] **Tabelle 180**.

einem Niveau.[3524] Exporte, die auf Rohstoffen basieren, aber dennoch unter verarbeitete Produkte fallen, sind besonders ausgeprägt und belaufen sich auf 46 % der brasilianischen Exporte. Für den Rest kommen auf Automobilteile, Flugzeuge, Schuhe, Textilien und andere.[3525] Importe werden vor allem in den Bereichen Maschinenbau, elektrische Ausrüstung, Motorräder und Fahrräder, Chemiefasern und Harze benötigt[3526]: Dominiert werden Importe von Rohstoffen, wie Chemikalien, deutlich weniger wichtig sind Kapitalgüter wie Maschinen etc.[3527] Das zeigt, daß die Importsubstitution wenigstens in der von Brasilien angestrebten Breite nicht erfolgreich war und daß der internationale Handel, trotz Zöllen, von eine komplexen Arbeitsteilung geprägt bleibt.

12.12 Zusammenfassung

Wie kann die brasilianische Außenhandels- und Entwicklungspolitik abschließend bewertet werden? So sinnvoll diese Politik erscheint, wurde sie doch, man denke an den übermäßig breiten Schutz und die Mindestinlandauflagen, zu weit getrieben, es wurde zu schnell eine zu breite Industrialisierung angestrebt, ohne daß sich dynamische Vorteile ausbilden konnten und damit wurden vorhandene Ressourcen zu breit verteilt.[3528] Damit bestätigt Brasilien zu einem klar erkennbaren Maße die Kritik der Theoretiker der Exportorientierung an der Politik der Importsubstitution. Geht man etwas weniger dogmatisch mit den Erfahrungen Brasiliens um, dann kann ergänzend die These vertreten werden, daß die Exportanreize teils wirkungsvoll waren und diese Tendenzen etwas korrigieren konnten. Aus der Perspektive der Theoretiker, die von wohlfahrtssteigernden Effekten staatlicher industriepolitischer Maßnahmen überzeugt sind kommt die Kritik, daß das Problem nicht die IS-Politik war, sondern daß sie nicht selektiv und konsequent genug angesiedelt war.[3529]

Rechnet man die Erfolge und Mißerfolge gegeneinander auf, sieht die 'picking winners'-Bilanz Brasiliens nicht so gut aus wie die Koreas. Weiterhin wurden einem Marktversagen in anderen Bereiche nicht entschieden genug entgegengesteuert, die besonders auch für die Rahmenbedingungen einer funktionierenden dynamischen Wirtschaft, dies gilt für Ausbildung und F&E-Förderung.[3530]

Prägend für Brasilien war Juscelino Kubitscheks Forderung nach einer schnellen kapitalintensiven Entwicklung "50 years in 5".[3531] Daß der IS-Schutz gegenüber einer Freihandelssituation dazu führte, daß vermehrt kapitalintensiv produziert wurde, im Gegensatz zu einem vermehrten Einsatzes der

---

[3524] **Tabelle 181**.

[3525] **Tabelle 181**.

[3526] **Tabelle 182**.

[3527] Siehe: **Tabelle 183** und **Tabelle 184**.

[3528] Moreira 1995: 131.

[3529] Moreira 1995: 122.

[3530] Moreira 1995: 130.

[3531] Zitiert aus Humphrey et al. 1998: 119. Der Slogan ging "fifty years of progress in five years of development". Damit verbunden war der Zielplan "Plano de Metas", der ausländische Direktinvestitionen aber auch staatliches Engagement in der Wirtschaft als wünschenswert ansah. Siehe dazu OECD Brazil 2002: 3.

Faktors Arbeit, wozu die Neoklassik rät[3532], war so gewollt. Dies wurde nicht zuletzt durch die hohe Verschuldung Brasiliens ermöglicht, die über dem Niveau aller anderen Länder liegt. Im Jahre 1980 lag Brasilien mit US$ 72 Mrd. klar vor anderen Ländern wie Mexiko US$ 52 Mrd., Korea US$ 30 Mrd., Indonesien US$ 20 Mrd., Indien US$ 20 Mrd.. Im Jahr 1994 betrugen die Schulden Brasiliens US$ 151 Mrd.. Mexiko nahm wieder den 2ten Platz ein mit US$ 128,3 Mrd. China, Indien, Indonesien lagen ca. US$ 100 Mrd., Korea kam auf US$ 54,5 Mrd. Schulden.[3533] Brasilien erreichte 1994 ein BSP von U$ 554,5 Mrd. (1980: 236,9 Mrd.), Korea erreicht 377,1 Mrd. (1980: 63,6 Mrd.).[3534]

Durch diese Politiken traten neben den Wohlfahrtseffekten massive Kosten auf, die u.a. daraus resultierten, daß Industriepolitiken scheiterten. Dazu kommt, daß die staatlichen Banken dabei versagten, die komparativen Vorteile kleiner- und mittelgroßer Firmen, z.B. im Schuh- und Textil- und Bekleidungsbereich u.a. zu erkennen.[3535] Auf der anderen Seite konnte Brasilien durch seine Industriepolitik den Erwerb komparativer Vorteile beschleunigen, neue Schwerpunkte setzen und die Industriestruktur ergänzen. Die ausländischen Direktinvestitionen haben nicht immer durchgängig positiv gewirkt, konnten die Importsubstitution aber beschleunigen und wurden in den neunziger Jahren zu einer dynamischen, immerhin teilweise exportorientierten Kraft. In bezug auf das Außenhandelsregime der siebziger Jahre wird in der Literatur geschlossen:

"In general, the social welfare costs of the prevailing trade regime, while considerable, are less than one would surmize from an examination of the very restrictive policies on an individual basis. Nevertheless, substantial allocative gains could be reaped by trimming the extreme ends of the continuum of effective protection. At the same time, it is clear that considerable biases against export sales exist, presumably retarding export expansion. In general, economic policies have denied the country significant benefits from international trade."[3536]

Aus der Perspektive der neunziger Jahre ist die Bewertung pointierter:

"This stategy, as shown, cannot be considered a complete failure. Far from it. Import controls combined with fiscal and credit incentives were very effective in turning an agrarian country into a highly sophisticated industrialized economy. Yet the indiscriminate use of protection amid an inconsistent and often misguided approach to market failures, led not only to a damaging waste of resources, but also produced serious structural weaknesses that seriously compromised the industry's efficiency and competitiveness".[3537]

[3532] Von diesem IS-Effekt warnt Balassa in Balassa et al. 1982: 34.

[3533] Weltentwicklungsbericht 1996: 254. Weitere Daten weiter oben beim Exkurs Wechselkurs.

[3534] Weltentwicklungsbericht 1996: 244-245.

[3535] Moreira 1995: 119, 121

[3536] Tyler 1985: 235.

[3537] Teilweise kursiv im Original. Der Satz ended mit: "while exposing the economy to violent macroeconomic imbalances". Moreira 1995: 131.

Einige Jahre später ändert sich die Bewertung durch die teils erfolgreiche Privatisierungspolitik. Aus dieser Perspektive kann ebenso nicht geschlossen werden, daß ein vollständiger Rückzug des Staates die bessere Lösung gewesen wäre. Als Alternative schwebt ein partieller Rückzug kombiniert mit einem qualitativ besserem Eingreifen des Staates vor[3538], etwa durch eine Strukturpolitik, die das Entstehen von größeren, dynamisch wachsenden internationalen Konzernen mit Skalenökonomien und technologischen Fähigkeiten konsequenter gefördert hätte und diese Entwicklung durch eine entschiedenere Exportorientierung auf den Erfolg hin hätte kontrollieren lassen.

Schlußendlich ein kurzer Kommentar zu Liberalisierung: Wer eine umfassende Liberalisierung für ein Land fordert, welches eine wenig intensive Integration in den internationalen Handel aufweist, der muß einfach damit rechnen, daß es zu Zahlungsbilanzproblemen kommt. In Brasilien lag der Export/GDP Wert 1992 bei 4,7 %[3539], im Jahre 2004 erreicht er immerhin schon 22,5 %.[3540] Trotzdem scheint allein aus Zahlungsbilanzgründen weiter eine gewisse Vorsicht mit der Liberalisierung nötig zu sein.

13. China

Im Jahre 1998 verfügte China über ein BSP von US$ 928 Mrd., im selben Jahr erreichte Indien US$ 421,3 Mrd. und Brasilien US$ 758,0 Mrd., Korea US$ 369,9 Mrd (zum Vergleich USA US$ 7901 Mrd., Deutschland US$ 2122 Mrd.).[3541] Im Jahre 2005 liegt China bei US$ 2200 Mrd., Indien bei US$ 804 Mrd., Brasilien bei US$ 882 Mrd., Korea bei US$ 791 Mrd. (zum Vergleich USA US$ 12400 Mrd., Deutschland 2800 Mrd.) [3542] Ähnlich wie im Falle Brasilien fällt bei China auf, zu welchem ausgeprägten Grad die Wertschöpfung viele Jahre lang im Binnenland stattfand. Im Jahre 1992 erreichte China 2,3 % Exporte am BSP, damals höher als Indien 1,7 %, niedriger als Brasilien 4,7 %, Korea erzielte 17,8 %, diese Zahlen liegen für China 2005 bei 63 %, (Indien 29 %, Brasilien 22 %, Korea 68 %) also deutlich höher.[3543] Zu beachten ist, daß Chinas Exporte zwar 2006 auf US$ 969 Mrd. liegen, dazu aber Importe von US$ 791 Mrd. nötig sind.[3544]

In Abschnitt 'D' zum internationalem Handel wurden bereits zentrale Charakterisikas von Chinas Erfolg herausgearbeitet, mit Fokus auf die technologischen Fähigkeiten, die Gründe für den Wachstumsprozeß und Daten bezüglich der Exporte und dem Anteil ausländischer Firmen daran. Hier sollen nur noch einige Daten und Fakten mit dem Schwerpunkt Außenhandelspolitik nachgetragen werden, die oben noch nicht thematisiert wurden, speziell in bezug auf den Grad der Politik der Exportorientierung insbesondere hinsichtlich der Wechselkurs und Zollpolitik.

[3538] In diesem Sinne Moreira 1995: 132, 139.

[3539] **Tabelle 55**.

[3540] World Bank Data Profile Brazil 2006: 1.

[3541] World Development Report 1999/2000: 231.

[3542] GDP, current US$. World Bank Data Profiles 2008.

[3543] **Tabelle 55**. Sowie: Merchandise trade (% of GDP). World Bank Data Profiles 2008.

[3544] World Development Report 2008: 362.

In welcher Art und Weise ist in China eine exportorientierte Außenhandelspolitik betrieben worden? Bis Ende der achtziger Jahre wurde eine Politik weitgehenden Schutzes, durch Zölle und nichttarifäre Handelshemmnisse, aufrechterhalten. Als die Reformen 1978 begonnen wurde lag ein überbewerteter Wechselkurs vor und der gesamte Handel wurde mit 12 Handelshäusern, die mit Import- und Exportmonopolen ausgestattet waren, durchgeführt. Oft wurden Exporte mit Verlusten durchgeführt und dies mit Exportsubventionen kompensiert. Dieses System wurde graduell liberalisiert. In den achtziger Jahren wird die Währung regelmäßig abgewertet, ein Prozeß der Anfang der neunziger Jahre vorerst zum Ende kam. Für die Währung bestand nominal 1980 ein Indexwert von 370 der 1990 auf 100 absank. Exportsubventionen wurden 1991 abgeschafft. Importe privater Firmen wurden auch dadurch erschwert, daß der Zugang zu ausländischer Währung beschränkt war (erst seit 1985 überhaupt für exportierende Firmen erhältlich) und Importrechte selektiv vergeben wurden. Der Abbau der Beschränkungen erfolgt hier durch die Etablierung von sog. 'swap centers' 1988 bis 1993, in denen ausländische Währungen marktgemäß gehandelt werden durften, wobei allerdings der Kurs für heimische Unternehmen auch von Exporterfolgen abhängig war und für diese höher lag, nämlich zwischen der offizielle Umtauschrate und der 'swap'-Rate. Im Jahre 1994 wurde der offizielle Wechselkurs abgewertet auf den Kurs, der sich in den 'swap centers' ergeben hatte. Dies führte zu einer nominalen Abwertung von 50 %. Gemäß anderen Indikatoren stieg der Wechselkurs seitdem auf moderatem Niveau an. Dieser Abwertung wird eine substantielle Anreizwirkung im Hinblick auf die Steigerung der Exporte zugesprochen.[3545]

In bezug auf die Zölle und sonstige Handelshemmnissen wurde in China eine selektive Liberalisierungspolitik betrieben, die in einigen Bereichen schon stark fortgeschritten ist. Die im Jahre 1997 durchschnittlich 24,9 % hohen Industriegüterzölle wurden, so die offizielle Darstellung, mit dem WTO-Beitritt auf 9,4 % abgesenkt.[3546] Ohne die Beachtung der weiter bestehenden nichttarifären Handelsbarrieren, lag die Protektion, unter Berücksichtigung der diversen Ausnahmen des chinesischen Zollregimes, schon 1996 importungewichtet bei 7,6 % und importgewichtet bei 3,7 %.[3547]

Der Liberalisierungseffekt des WTO-Beitritts wird deshalb vor allem durch den Abbau von nichttarifären Handelsbarrieren wirksam werden, welche vor allen in den Bereichen Stahl, Unterhaltungselektronik- und Haushaltsgeräte etabliert waren. Es bleiben aber auch nach dem WTO-Beitritt moderate hohe Schutzzölle vorhanden.[3548]

Von den 140 Mrd. US$ der Importe Chinas im Jahre 1998 stellen über 70 Mrd. US$ bzw. 51% Waren dar, die als Inputs zur Lohnveredelung (oder: 'processing trade') genutzt werden. Wird angenommen,

[3545] Zu diesem Abschnitt Cerra/Saxena 2002: 3-5, 10; Wang 2004: 3-6.
[3546] Vgl. Schüller 1999: 1161.
[3547] Jakubowicz 1999: 83.
[3548] Hermanns 2001: 285-289.

daß etwa ein Drittel des Warenwertes im Zuge der Montage oder sonstigen Bearbeitung innerhalb Chinas hinzugefügt wird, stimmt dies ungefähr damit überein, daß 105 Mrd. US$ der 184 Mrd. US$ gesamtchinesischer Exporte, also 56%, auf die Lohnveredelung zurückzuführen sind. Somit sind nicht alle Exporte der Lohnveredelung zuzurechnen und es läßt sich besser ausmachen, in welchen Bereichen die heimischen Firmen erfolgreich sind. Die originär chinesische Exporte sind mit 79 Mrd. US$ zu beziffern und bestehen, neben Textilien, Bekleidung und Schuhen, aus dem schwer abzugrenzenden Bereich sonstiger Produkte, siehe dazu Abschnitt 'D', Punkt 2.11.[3549]

Dies deutet auf das Vorhandensein mittlerer technologischer Fähigkeiten bei vielen chinesischen Firmen hin, wobei es, getreu der Theorie technologischer Fähigkeiten, zusätzlich wichtig ist, daß die technischen Fähigkeiten durch relativ gute Marketing- und Managementfähigkeiten ergänzt werden und es müßte bekannt sein, wie neue Investitionen geplant und ausgeführt werden müssen.

Diese Zahlen können mit weitere Informationen über Outputanteile ergänzt werden: Die staatlichen Konzerne haben noch einen Anteil von 40,6 % am Output, die ausländischen Investitionen 18,9 % und sonstige 40,5 % (für 1995).[3550] Besonders hohe Anteile haben die ausländischen Investitionen am Output der Elektronikindustrie (60 %), Bekleidung- und Schuhe (51,5 %), Büromaschinen folgt (39,6 %) sowie Plastikprodukte (30,4 %). Automobile liegen bei 24,6 % (für 1995).[3551] Am Export haben die ausländisch investierten Unternehmen für das frühe Jahr 1993 einen Anteil von 25,5 % kommen aber in den eben genannten Bereichen schon auf Werte von über 50 %.[3552]

Insgesamt gesehen, hat die chinesische staatliche Wirtschaftspolitik die komparativen Vorteile ihres Landes zwar merklich modifiziert, etwa im Bereich der Schwerindustrie und hier tragen staatliche Interventionen in Teilbereichen (Stahl, Chemie) zum heutigen Erfolg bei, die komparativen Vorteile wurden aber nicht ignoriert und dies steht zum Teil im Einklang mit der Theorie der Exportorientierung. Viele der produzierten Güter befinden sich in den Bereichen, die die Theorie internationalen Handels, gemäß Heckscher-Ohlin, erwarten würde. Dazu zählen auch die Lohnveredelungsexporte. Ebenso liegen aber bereits technologische Fähigkeiten bei verarbeiteten Produkten vor. In der Literatur wird bezweifelt, ob die einfache Heckscher-Ohlin Erwartung von Vorteilen in bezug auf arbeitsintensive Produktion für China noch gilt. Zusätzlich versucht der Staat, durch eigene Interventionen, in bestimmten Bereichen den Erwerb technologischer Fähigkeiten und

---

[3549] Die 79 Mrd. US$ originär chinesischen Exporte bestehen einerseits aus arbeitsintensiven Gütern wie Textilien, Bekleidung, Schuhen, Metallwaren, Möbeln, Fahrrädern, Spielzeug (Anteil dieser Warengruppe an den nicht lohnveredelten Exporten 20%). Andererseits werden einfache Maschinen, Unterhaltungselektronik, Haushaltsgeräte, Büromaschinen, Computerzubehör (ebenfalls 20% Anteil) sowie chemische Produkte (6%), Rohstoffe, Agrarprodukte und Schiffe ausgeführt. Daten aus Langhauser 2000: 16, 28-29, 38. Nicht gleich, aber vergleichbar, die Daten zur Lohnveredelung in Schüller 2000: 681. Japan, Taiwan, Korea und Malaysia exportieren große Mengen von halbfertigen Gütern und Inputgütern nach China, um sie dort weiterzuverarbeiten. Geschätzt wird etwa, daß 4/5 aller Hochtechnologieexporte Chinas auf 'processing trade' basieren. Im Jahre 2000 wird, ähnlich wie oben, geschätzt, daß dieser 'processing trade' einen Anteil von 53 % an den gesamten chinesischen Exporten hat. Lall/Albaladejo 2004: 1455-1456.

[3550] Sun 1998: 74.

[3551] Sun 1998: 75.

[3552] Sun 1998: 153.

komparativer Vorteile zu beschleunigen. Die weit fortgeschrittene Liberalisierung (es bleibt aber in bezug auf einige strategische Bereich moderater Schutz bestehen) ist schon deshalb notwendig, weil viele Firmen Lohnveredelung betreiben und zudem benötigen sonstige Investoren Inputs vom Weltmarkt und die heimischen Firmen können eine Vielzahl von Inputs nicht selbst herstellen. Auch dieser Aspekt wird von der Exportorientierungstheorie so beachtet.

Das eigentliche Wunder in China scheint darin zu liegen, daß aufgrund der Aufbruchsstimmung in einiger ganzen Reihe von kleineren und mittleren Betrieben intensiv danach getrachtet wird, die technologischen Fähigkeiten und die Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern, indem nach Informationen über beste Technologien gesucht und technologische Fähigkeiten in Design, Marketing, Training und Qualitätskontrolle schnell verbessert werden. Dies liegt sicher auch daran, daß exportiert wird. Unterstützt wird dies durch positiv wirkende pekunäre Externalitäten einer breiten Spezialisierung und Produktivitätssteigerung weiterer Firmen, nicht zuletzt auch multinationaler Unternehmen auf dem Binnenmarkt, die Inputgüter verfügbar machen. Es geht also mal wieder um einen Aspekt, den die Neoklassik nicht beachtet. Der Kontrast zu anderen Ländern wird deutlich, wenn die Situation in China mit der in Afrika und die der chinesischen mit der vieler kleinen Firmen in Entwicklungsländern verglichen wird. So agieren die Firmen in Afrika in einer informationsarmen Umfeld und sind sich teils überhaupt nicht bewußt, daß sie Probleme mit ihrer eingesetzen Technologie haben, sie können nicht auf dieser Wachstumsdynamik aufruhen und ihr Kapital erhöhen und neue Investitionen ausführen. Dadurch verlangsamt sich der Prozeß der Ausbildung technologischer Fähigkeiten.[3553]

Sichtbar werden an China auch die Gefahren schneller Wachstumsprozesse: Die Importintensität des Wachstums stellt eine gewisse Gefahr für die chinesische Zahlungsbilanz dar. Weiterhin wird aufgrund der breiten Präsenz ausländischer Unternehmen, die teils in Joint-Ventures eingebunden sind, viel in Zukunft davon abhängen, inwiefern diese bereit sind, moderne Technologie zu transferieren. China hat damit ein ähnliches Problem wie Brasilien, aber aktivere eigene Unternehmen und kann vielleicht mehr Druck auf die multinationalen Konzerne ausüben. Oben wurde in Punkt 6.3 Abschnitt 'D' gezeigt, daß ein Transfer höherwertiger Technologie noch nicht in allen Bereichen vonstatten gegangen ist. Siehe dazu auch Abschnitt 'J', TRIPS.

[3553] Diese Probleme beim Ausbau technologischer Fähigkeiten werden angesprochen von Lall 1999b: 256-261.

14. Afrika

Anfangs lohnt sich eine generelle Bemerkung. [3554] In Afrika leben die meisten Menschen dicht und friedlich beieinander wie in Europa. Sie verhalten sich wie hier, sie gehen ihren alltäglichen Beschäftigungen nach, besuchen ab und zu den Markt, um Sonderangebote einkaufen. Sie verfügen über politische Organisationen, wirtschaftliche Interessenverbände, über eine Presse und Kommunikationsmöglichen. Entscheidungen über wirtschaftspolitische Prioritätssetzungen, die Verhandlungen mit Investoren und andere Abstimmungsvorgänge mögen nicht genauso ablaufen wie hier, die Unterschiede sind aber nicht grundlegend. Der wichtigste Unterschied ist, daß die Menschen in Afrika extrem arm sind.

Afrika unterhalb der Sahara (ohne Südafrika) kommt im Jahre 1995 mit einer Bevölkerungszahl von 587 Mill. auf ein BSP von US$ 140 Mrd., dies ist 5 % des BSPs Deutschlands und 2 % des BSPs der USA.

Das BSP Sub-Sahara-Afrikas ist damit etwas größer als das Portugals US$ 102 Mrd. (9,9 Mill. Einwohner), es ist so groß wie Norwegen US$ 145 Mrd. (4,4 Mill. Einwohner) oder der Stadt Hongkong US$ 143 Mrd. (6,2 Mill. Einwohner).

Mit Südafrika US$ 136 Mrd. (42,5 Mill. Einwohner) kommt Sub-Sahara Afrika auf ein BSP von US$ 276 Mrd., dies ist so groß wie Belgien US$ 269 Mrd. (10,1 Mill. Einwohner), und Schweden US$ 228 Mrd. (8,8 Mill. Einwohner). Andersrum erzielte Sambia mit einer ähnlich hohen Einwohnerzahl (10 Mill.) wie Belgien und Schweden ein BSP von US$ 4 Mrd., Niger mit 12 Mill. Einwohnern ein BSP von US$ 1,8 Mrd. Zum Vergleich: Das BSP der BRD lag bei US$ 2415 Mrd., der USA auf US$ 6952 Mrd. (Zahlen für 1995).[3555]

Diese Größenordnungen haben sich 2006 nicht geändert. Im Jahre 2006 liegt Sub-Sahara Afrika bei eine BSP von US$ 455 Mrd. (Südafrikas BSP beträgt US$ 254 Mrd.) und die Exporte liegen bei US$ 174 Mrd. und die Importe bei US$ 124 Mrd. (Südafrikas Exporte betragen US$ 58 Mrd., die Importe US$ 77 Mrd.).[3556]

[3554] Die folgende Literatur liegt diesem Abschnitt zugrunde: Biggs et al. 1995; Bigsten et al. 2003; Brenton/Manchin 2002; Coughlin 1990; Deraniyagala 1999; Deraniyagala/Semboja 1999; Gulhati et al. 1985; Goldstein/Ndungu 2001; Harrold et al. 1996; James 1995; Kanaan 2000; Karmiloff 1990; 1990a; Kweka et al. 1987; Lall 1995a; Lall et al. 1994; Lall/Latsch 1998; 1999; Lall et al. 1994; Lall 1999a; 1999b; Latsch/Robinson 1999; Meier et al. 1989; Mengistae/Teal 1998; McCarthy 1998; McCulloch et al. 2001; Mosley et al. 1991; OECD 2001a; OECD 2004; Ogbu et al. 1995; Parker et al. 1995; Rankin et al. 2002, 2002a; Riddell 1990; 1990a; Sahn et al. 1998; Sharpley/Lewis 1990; Simon 1995; Söderbom 2001; Söderbom/Teal 2001a; Söderbom/Teal 2000; Söderbom/Teal 2001; Stein 1995; Stevens 1990; Thoburn 2000; UNIDO 2004; Wagacha 2000; Wangwe 1995; Wignaraja/Ikiara 1999.

[3555] McCarthy 1998: 429-430. Zum Vergleich Portugal US$ 102 Mrd., Türkei mit US$ 164 Mrd. (61,1 Mill.) Argentinien mit US$ 281 Mrd. (34,7 Mill) Indonesien US$ 198 Mrd. (193,3 Mill.) mit US$ Mexico 250 Mrd. (91,8 Mill.) Indien mit US$ 324 Mrd. (929 Mill.), Brasilien US$ 688 Mrd. (159 Mill.) mit China US$ 697 Mrd. (1.2 Mrd.). BSP: Weltentwicklungsbericht 1997: 236-237; Bevölkerung: Weltentwicklungsbericht 2004: 251-253, 261.

[3556] World Development Report 2008: 340-344.

Das Wirtschaftsministerium NRW schätzt für 2005 das BSP von NRW auf Euro 489 Mrd., die Exporte NRWs belaufen sich auf Euro 143 Mrd.[3557]

Auffällig sind zudem die Unterschiede zwischen den Ländern hinsichtlich der Bevölkerungszahl. Viele afrikanische Ländern haben eine kleine Bevölkerungszahl, dies bedeutet zusammen mit dem geringen BSP einen sehr kleinen Markt. Eine hohe Bevölkerungszahl und damit auch größere Entwicklungschancen haben dagegen Nigeria, Äthiopien, Elfenbeinküste, Kamerun, Kenya, Kongo (ex Zaire), Ghana, Elfenbeinküste, Mosambik, Madagaskar, Sudan und Tansania, mit einer Bevölkerungszahl die teils erheblich über 15 Mill. Einwohner liegt.[3558]

14.1 Einleitung

Anhand von Afrika stellt sich mit größter Dringlichkeit die Frage, warum liberale und sonstige Erwartungen wirtschaftlicher Entwicklung in breit angelegter Form fehlgeschlagen sind:

"Africa has, as a result, become *the* development challenge."[3559]

Der Anteil von Sub-Sahara Afrika an den gesamten Weltexporten ging von 3,8 % im Jahre 1960 auf 2,1 % im Jahre 1985 auf 1,3 % im Jahre 1995 zurück,. Von den Exporten sind 80 % Primärgüter, also Agrarprodukte und Rohstoffe.[3560]

Ein Grund dafür ist, daß der Prozess wirtschaftlicher Entwicklung nur eine kurze Zeitperiode lang auf dynamische Art und Weise abgelaufen ist. Der Prozeß der Dekolonialisierung war erst im Verlauf der sechziger Jahre abgeschlossen, deutlich später als in anderen Entwicklungsländern.[3561] Dann ist eine Abschwächung des Wachstums und ein Absinken der Exporte im Vergleich zu den sechziger Jahren

---

[3557] NRW Informationen 2007: 65, 68.

[3558] Zahlen für 1995 (BSP, Einwohner): Angola $ 3,7 Mrd., 14 Mill.; Äthiopien $ 5,2 Mrd., 67 Mill.; Benin $ 1,5 Mrd., 7 Mill.; Botswana $ 4,3 Mrd., 2 Mill.; Burkina Faso $ 2,3 Mrd., 12 Mill.; Burundi $ 1,0 Mrd., 7 Mill.;, Elfenbeinküste $ 10,0 Mrd. 17 Mill.; Gabun $ 4,6 Mrd. 1,2 Mill., Ghana $ 4,3 Mrd. 20 Mill.; Gambia $ 384 Mill., 1,2 Mill.; Guinea $ 3,6 Mrd. 8 Mill.; Guinea-Bissau $ 257 Mill. 1,2 Mill.; Kenya $ 9,0 Mrd. 31 Mill.; Kamerun $ 7,9 Mrd., 16 Mill.; Kongo $ 2,1 Mrd., 3 Mill.; Kongo Dem. Rep. (ex Zaire) -, 54 Mill.; Liberia -, 3,2 Mill.; Madagascar $ 3,1 Mrd., 16 Mill.; Malawi $ 1,4 Mrd., 11 Mill; Mali $ 2,4 Mrd., 11 Mill.; Mauritanien $ 1,0 Mrd., 3 Mill.; Mauritius $ 3,9 Mrd.,1,2 Mill., Mosambik $ 1,4 Mrd., 18 Mill.; Namibia $ 3 Mrd., 2 Mill; Niger $ 1,8 Mrd. 12 Mill.; Nigeria $ 26,8, Mrd., 133 Mill.; Ruanda $ 1,1 Mrd. 8 Mill.; Sambia $ 4,0 Mrd., 10 Mill.; Simbabwe $ Mrd. 3 Mill.; Senegal $ 4,8 Mrd. 10 Mill.; Sierra Leone -, 5 Mill; Sudan -, 32 Mill., Tschad $ 1,1 Mrd., 6,4 Mill.; Südafrika $ 136 Mrd. 44 Mill.; Swasiland 1,0, Tansania $ 3,6 Mrd., 35 Mill.; Togo 981 Mill., 5 Mill.; insgesamt: 631 Millionen Menschen. BSP: Weltentwicklungsbericht 1997: 236-237; Bevölkerung: Weltentwicklungsbericht 2004: 251-253, 261

[3559] "The economies of Sub-Saharan Africa (SSA) have been in decline for a quarter of a century (...) SSA is not just failing to converge with other regions, its decline is absolute: per capita incomes are significantly lower now than a quarter-century ago. Nor was this decline the result of a sudden, dated catastrophe across the continent, or a disasterous performance in a few countries. Rather, decline has been fairly continuous over the entire period." UNIDO 2004: 5.

[3560] Eingeschlossen Südafrika für das gesamte Afrika unterhalb der Sahara. OECD 2001a: 9, 12. In anderer Abgrenzung sinkt der Anteil von 4,0 % 1980 auf 1,5 % 1995. Siehe DIW-Afrika 1997: 199.

[3561] MacCarthy 1998: 426. Daten für die einzelnen Länder UNHCR 2000: 46.

schon in den siebziger Jahren zu erkennen.[3562] Dieser problematische Trend setzte sich mit dem Nullwachstum in den achtziger Jahren in vielen Ländern fort.[3563] Die afrikanischen Länder konnten somit gerade mal 10 bis 15 Jahre eine durch steigendes Wachstum geprägte Kapitalakkumulation erreichen, bevor es zu einer langen Stagnationperiode kam. Schon vor 25 Jahren, nämlich spätestens Ende der siebziger Jahre, hätte auffallen müssen, daß Afrika sich viel schwächer entwickelt als andere Länder und Regionen. Geschlossen wird etwa von Subramanian/Roy (2001):

"The record of sustained economic performance in sub-Sahara Africa (hereafter Africa) is not heartening. It is not that there have not been periods of sustained growth: as Table 1 shows, sixteen African countries, at various points of time, achieved high rates of growth. Sadly, however, very few such episodes have been long and sustained enough to lead to high levels of income and standards of living."[3564]

14.2 Zwischen Sozialismus und Marktwirtschaft

Eine politische Reaktion darauf fand sehr wohl schon Ende der siebziger Jahre statt, allerdings ohne eine nachfolgend konsequente Begleitung und Unterstützung der afrikanischen Länder. Gemeint ist die Rede von Ronald Reagan am 15. Oktober 1981, welche die Entwicklungsländer zur Nachfolge der Industrieländer im Hinblick auf freie Marktwirtschaft aufforderte. Diese Rede ist zuerst einmal vor dem Hintergrund des damaligen Wunsches der USA nach einer neuen GATT Runde zu verstehen.[3565] Zweiter Hintergrund ist, daß in dieser Zeit eine grundsätzliche Neuorientierung der IWF/Weltbank Politik u.a. gegenüber Afrika beschlossen wurde. Noch in den siebziger Jahren wurden staatliche Vermarktungsgesellschaften im Agrarbereich akzeptiert, nun wurde zunehmend auf Liberalisierung und Privatisierung gesetzt.[3566] In bezug auf die Außenhandelspolitik wurde damals der hier schon dargestellte Ansatz der Exportorientierung von Krueger/Bhagwati etabliert.[3567] Die Privatisierungspolitik in bezug auf den verarbeitenden Sektor Afrikas wurde Anfang der neunziger Jahre konsequenter als zuvor durchgesetzt. [3568]

[3562] Afrika in den siebziger Jahren: **Tabelle 185**.

[3563] Ländervergleich: **Tabelle 186**.

[3564] Trotz dem Hinweis auf Table 1 im Zitat wird diese hier nicht reproduziert. Subramanian/Roy 2001: 4.

[3565] Etwas später traf sich Ronald Reagan in Cancun, Mexiko, mit Vertretern der Entwicklungsländer. Dort wurde über den eventuellen Beginn einer neuen GATT Runde debattiert. Brauer 1982: 1. Bis es dazu 1986 kommt, dauert es noch etwas. Dazu: Preeg 1995: 31-59. Siehe das Reagan-Zitat: "Ask these questions, because no matter where you look today, you will see that development depends upon economic freedom. A mere handful of industrialized countries that have historically coupled personal initiative with economic reward now produce more than one-half the wealth of the world. The developing countries now growing the fastest in Asia, Africa, and Latin America are the very ones providing more economic freedom for their people -- freedom to choose, to own property, to work at a job of their choice, and to invest in a dream for the future." Reagan 1981: 1.

[3566] Für den Agrarsektor siehe Hermanns 2005b: 14-17. Das Konzept des 'private sector development' wird erläutert in Kontext der Entwicklungshilfe von Schulpen/Gibbon 2002: 1-5.

[3567] Siehe World Development Report 1978: 56-57.

[3568] Überblick für die Privatisierung in den neunziger Jahren in Kennedy/Jones 2003: 8. Zahlen werden weiter unten präsentiert.

Diese Änderung des politische Fokus war sicherlich nicht ganz falsch. Naiv war und ist es bis heute aber, wie dieser Politikwechsel in Afrika umgesetzt wird. Erwartet wurde, daß ein marktwirtschaftliches System, das zunehmend durch die Konditionalität von IWF/Weltbank eingefordert wurde, trotz der ungünstigen Ausgangssituation und bei Nullwachstum in den achtziger Jahren ohne stützende Maßnahmen[3569] und ohne - seien es nur moderate - Modifikationen neoklassisch liberaler Vorstellungen erfolgreich werden könne. Von 35 Programmen war in einem einzigen Fall eine kompensatorische Politik vorgesehen.[3570]

Diese Kritik bezieht sich hier nicht nur auf die fehlende Stützung von Unternehmen in einem industriepolitischen Sinn, sondern ebenso auf die - eigentlich unkontroverse - Stützung von Rahmenbedingungen für ein marktwirtschaftliches System, z.B. wurde die Förderung institutioneller Qualität 'good governance' erst in den neunziger Jahren zum Thema. Bis heute wird zudem erwartet, daß sich wirtschaftliches Wachstum und effiziente Agrarmärkte in Afrika ohne massive Investitionen in den Infrastrukturausbau etablieren lassen.

In der Literatur wird von Simon (1995) davon ausgegangen, daß ein einziges simples neoklassisches Modell die Antwort auf alle Fragen afrikanische Entwicklung der nächsten 30 Jahre liefern kann. Da alle andere Versuche gescheitert seien, solle sich Afrika fortan nur noch von natürlichen Ressourcen gestützt entwickelt, also basierend auf Landwirtschaft und Grundstoffe (wie Mineralien) - im vollständigen Einklang mit dem einfachen simplen Heckscher-Ohlin Modell.[3571] Ebenso wird in der Literatur davon ausgegangen, daß das neoklassische Pareto-Modell für die afrikanische Landwirtschaft gilt. Ein kritischer Kommentar dazu findet sich woanders.[3572]

Nicht gänzlich falsch war die Änderung des politische Fokus deshalb, weil es in vielen afrikanischen Staaten von sozialistischen Ideen inspirierte Wirtschaftssysteme gab. Dies hätte zwar wie in China zu ersten Industrialisierungserfolgen führen können, ebenso ist klar aber, daß dies, besonders in kleinen Märkten, das Entstehen ineffizienter Firmen zur Folge haben kann:

Als 'Marxist-Leninist or scientific socialist states' bezeichnet werden (Informationen Stand 1995): Angola (erneuerte Festlegung in der Verfassung des Marxismus-Leninismus 1991, in den neunziger Jahren aber Krieg mit UNITA), Äthiopien bis 1993; Mosambik (Übergang zur Marktwirtschaft ab 1984); als 'mixed economies' oder 'marginal marxist' werden beschrieben Zimbabwe (unter der ZANU-Partei von Präsident Mugabe), Kap Verde, Benin, Sao Tome and Principe, Somalia (dort aber

[3569] Die IWF/Weltbank Programme sahen wohl eine Liberalisierung vor, es fehlte aber an Politiken, die die darauf folgenden Anpassungen und Veränderungsprozesse erleichterten bzw. die Wirtschaft bei diesem Prozess stützten. Dies ist keine pauschale Beschuldigung, sondern das Ergebnis einer 270 Seiten Studie der IEG (2006). Effekte von Liberalisierung auf die Einkommensverteilung wurden unzureichend beachtet, es gab keine konkreten Programme um die Anpassung an Veränderungen zu erleichtern und unzureichende Mikro-Level Forschung, welche die Effekte Liberalisierung auf der Ebene von Firmen nachzeichnete. IEG 2006: xx.

[3570] Überblick in Mosley 1995: 699.

[3571] Elbadawi 2001: 16.

[3572] Hermanns 2005b: 19.

Clankriege), Kongo (nennt sich bis 1991 marxistischer Einparteienstaat), Guinea-Bissau (Versuch des Übergangs zur Demokratie verzögert sich); als 'other socialist' werden beschrieben: Algerien; Libyen, Guinea (seit 1984 Abschaffung des Sozialismus), Madagaskar (Machtwechsel gelingen zunehmend ohne extreme Störungen), Seychellen, Tansania (Einparteienstaat unter Nyerere, aber Übergang zum Mehrparteiensystem).[3573] Senegal versuchte sich unter Senghor in einer afrikanischen Form des Sozialismus.[3574] Die sozialistische Orientierung äußerte sich konkret darin, daß in den Staaten teils sehr viele staatliche Unternehmen gegründet wurden und teilweise ein staatlicher Einfluß in der Landwirtschaft bestand, wobei letzterer teils zu Erfolgen führte.[3575] Am Rande: In dieser Liste wurden Algerien und Libyen erwähnt, fortan geht es, wie bereits zu Beginn, nur noch um Sub-Sahara Afrika.

Für eine andere Ländergruppe, speziell die Elfenbeinküste und Kenya, war dagegen eine spezielle Form privat-staatlicher politischer Ökonomie typisch. Firmen wurden von privaten Investoren und dem Staat gemeinsam gegründet. In der Elfenbeinküste wurde die private Anteilsseite der Firmen meist von Firmen der Ex-Kolonialmacht Frankreich getragen. Diese Firmen wurden mit einem deutlich wahrnehmbaren Zollschutz geschützt und erreichten oft regionale, aber nicht internationale Wettbewerbsfähigkeit, außer im Nahrungsmittelbereich (in der Elfenbeinküste: Kakao, Kaffee, Bananen, teils Ölsaaten). In diesem Land kam es marktstrukturell zu duopolistischen bzw. sogar monopolistischen Strukturen, welche den Wettbewerb hemmten. [3576]

14.3 Die Debatte um die Erklärungsfaktoren der afrikanischen Entwicklung

Afrika war einer Reihe von Faktoren ausgesetzt, die ungünstig wirkten. Welche Faktoren werden u.a. in der Literatur aufgezählt?

Die Grundlage für wirtschaftliches Wachstum, Infrastruktur, Elektrizitätsversorgung, Telefon, Straßen und Eisenbahnen ist unzureichend vorhanden. Afrika hat ein Netzwerk von 171.000 km geteerter Straßen, dies ist 18 % weniger als Polen, welches ungefähr so groß ist wie Simbabwe. Die Qualität der Infrastruktur geht zurück.[3577]

Dazu kommt, daß von 42 Staaten 14 keinen Zugang zum Meer haben, dies erhöht die Transportkosten und die Abhängigkeiten von den Nachbarländern in deutlicher Art und Weise. Im Vergleich zu anderen Ländern liegen weiterhin höhere Kosten des Seetransports vor, die 15 % bis 20 % des Werts des Outputs ausmachen, für die Länder ohne Zugang zum Meer liegt dieser Anteil am Outputwert bei

---

[3573] Simon 1995: 729-736.

[3574] Gray 2002: 15.

[3575] World Bank 1981: (Parastatals) 37-40; (Marketing Boards) 58-61; Typisch, aber nicht beschränkt ist dies auf staatliche Konzerne im Dienstleistungsbereich. Beispiel Ghana: Staatliche Farmen, State Fishing Corporation, State Trading Corporation, eine staatliche Schiffahrtslinie, Ghana Airways, State Transport Corporation. Aus: McCarthy 1998: 434. Zum Agrarsektor näher Hermanns 2005b.

[3576] Wangwe 1995: 241-272; Trade Policy Review Elfenbeinküste 1995: 1-110.

[3577] Um 90 % der Bevölkerung Äthiopiens 20 km in die Nähe einer asphaltierten Straße zu bekommen, müßten US$ 4 Mrd. aufgewandt werden, das sind 75 % des BSP von Äthiopien. Mutume 2002: 1-3. Für die Entwicklungshilfe wäre dies durchaus finanzierbar.

41 %.[3578] Die Hauptexporte, Nahrungsmittel und Rohstoffe, eignen sich aufgrund der niedrigen Gewinnmargen zudem kaum für den Lufttransport.[3579] Gegenüber Asien wird von einem 20 % Nachteil im Transportkostenbereich ausgegangen. Dies ist so, als ob die Exporte Afrikas überall 20 % höhere Zölle zahlen müssen.[3580] In einer anderen Berechung liegt Afrika um 60 % über den Durchschnittswert für die Entwicklungsländer.[3581]

Diese hohen Kosten mögen teils auch an seltsamen Abmachungen gelegen haben, so hat die Elfenbeinküste im Gegenzug zur AKP-Bananenquote, die vor allem nach Frankreich geht, französischen Kühlschiffen eine monopolistische Stellung für den EU Handel eingeräumt. Auch wenn es darum ging, Ananas in die EU zu verkaufen, mußte dies auf den französischen Bananenfrachtern erfolgen. Erst 1994 wurde das erste private Schiff auf dieser Route zugelassen.[3582] Sicher hilft der Elfenbeinküste hier eine Liberalisierung und damit stellt sich generell die Frage nach dem kartellisierten Seeverkehr.[3583]

Unumstritten ist, daß in Afrika die Ausbildung auf dem weltweit niedrigstem Qualitätsstand steht.[3584] Dazu kommt, daß in einigen Länder noch immer die technischen Berufe bzw. Managementaufgaben von ausländischen Experten durchgeführt werden.[3585]

Schon erwähnt wurde, daß Afrika von negativen externen Schocks heimgesucht wurde: Ölpreissteigerungen, die ungünstigen Terms of Trade Entwicklungen im Rohstoffbereich, die Reduzierung der Entwicklungshilfe, Dürren (zwischen 1968 und 1980 im Senegal etwa 6 Dürrejahre[3586]). Festzuhalten ist somit, daß externe Faktoren zur Erklärung beitragen, warum Afrika Entwicklungsschwierigkeiten ausgesetzt war und ist.

[3578] Thoburn 2000: 6. Für den Transport im Binnenland wird in Europa mit US$ 1,65 pro Kilometer gerechnet, in den USA mit US$ 1,10, in Westafrika werden Werte von US$ 4,94 erreicht, dagegen in Südafrika teils nur US$ 1,38. UNIDO 2004: 84. In Sambia wird schon durch den Binnentransport ein Anteil von 60 % bis 70 % des Wertes der Produkte erreicht. So jedenfalls Trade Policy Review Zambia 2002: 75.

[3579] McCarthy 1998: 428.

[3580] Subramanian/Tamirisa 2001: 14.

[3581] Frachtkosten als Prozent der Importwertes UNIDO 2004: 84; siehe **Tabelle 187**.

[3582] Frachtkosten lagen um 50 % unter den gewohnten Preisen. Trade Policy Review Elfenbeinküste 1995: 115-116.

[3583] Die privaten Schiffsbetreiber sind durch die sog. Konferenzen kartellisiert. Hier soll aber nicht suggeriert werden, daß mit einer Liberalisierung generell das Problem Transportkosten zu beheben ist. Interessant ist, daß sich dies bis in das EU-Recht nachvollziehen läßt, in der Gruppenfreistellung zu sog. Liner Conferences. Dies ist Verordnung 4056/86. "This is without question the most generous exemption which exists in Community competition law as it is unlimited in time and granted regardless of market shares." Siehe Bellamy/Child 2001: 15-025 bis 15-035. Der UN Code of Conduct for Liner Conference von 1974 besagt, daß die Marktanteile innerhalb dieser Konferenzen zu 40 % zwischen der nationalen Flotte, zu 40 % mit Schiffeignern aus dem Ziel bzw. Ursprungsland und zu 20 % mit unabhängigen Schiffseignern aufgeteilt werden sollten. Das Konferenzsystem läßt neue Mitglieder diskretionär zu. Trade Policy Review Elfenbeinküste 1995: 115.

[3584] McCarthy 1998: 428. Ausführlicher, mit Rekurs auf Ghana, aber mit einem Überblick über einige afrikanische Länder in Lall et al. 1994. In der Kategorie 'natural science, mathematics, computing and engineering' sind in Ghana 0,01 % der Bevölkerung eingeschrieben, in Korea 0,76 %. Tertiäre Ausbildung bekommen im führenden Land, Simbabwe, 6 % der Kohorten, in Korea liegt der Wert bei 38 %. In absoluten Zahlen sind dies 400 Studenten pro 100.000 Einwohner im führenden Land, Simbabwe, in Korea liegt diese Zahl bei 3688. Lall et al. 1994: 37-45.

[3585] So in der Elfenbeinküste, die von französischen Investitionen dominiert ist, sind ca. 50 % der avancierten Stellen (1984) von ausländischen Fachleuten besetzt. Dies könnte durchaus verhindert haben, daß heimische Fähigkeiten aufgebaut wurden. Riddell 1990a: 164.

[3586] Gray 2002: 27.

Dazu kommt die hohe Verschuldung, die nicht nur die ungünstige Auswirkung hatte, daß die weniger Geld zur Verfügung hatten, sondern auch, daß IWF/Weltbank darauf drängten, daß nach staatlichen Einnahmequellen gesucht werden müsse. Aufgrund schwer durchsetzbarer breit angelegter Steuererhebung, mußten Einnahmen aber dort erhoben werden, wo es leicht möglich ist: Zölle[3587] und es wird auf die Industrieproduktion und Konsumgüter Steuern erhoben[3588] und teils auch Steuern auf Agrarprodukte (mit klar ungünstigen Auswirkungen).[3589]

Ungünstig wirkten politische Instabilitäten. Tragisch war beispielsweise der Kollaps des regionalen wirtschaftlichen Intergrationsprojekts des East African Community-Marktes zwischen Kenya, Tansania und Uganda, welcher im Zeitraum zwischen 1967 und 1976 Bestand hatte und den einzelnen Ländern wichtige Wachstumsimpulse gegeben hatte.[3590] Dazu kommt die auf ethnischen Konflikten beruhende politische Instabilität in einigen Staaten, die in Afrika besonders ungünstig wirkt, weil die Nachbarstaaten deutlich in Mitleidenschaft gezogen werden.[3591]

Natürlich sind auch Faktoren, die aus der Perspektive dogmatisch liberaler Theorie erwähnt werden, für die wirtschaftliche Entwicklung ungünstig. Aufgezählt werden in der Literatur überbewertete Wechselkurse, Infrastrukturdefizite, ungenügendes Humankapital, politische Instabilität, keine kontinuierliche, vertrauenserweckende Wirtschaftspolitik, Probleme mit Steuern, Korruption, ungenügender Wettbewerb, ungenügende Deregulierung, ungenügende Liberalisierung, keine marktorientierte Lohnpolitik.[3592]

Die Literatur wird u.a. versucht einzelne liberale Politikelemente herauszulösen und es ergibt sich ein Streit, ob es nun am fehlenden Humankapital[3593] oder an den hohen Transaktionskosten (Infrastruktur, Telekommunikation, Korruption, gemessen an der Länge asphaltierter Straßen, der Verfügbarkeit von Telefon und Faxmaschinen und einem Korruptionsindex) liegt, daß Afrika hinterherhinkt. In bezug auf diese Faktoren wird die Schuld afrikanischer Regierungen gesehen und ein negativer kausaler Zusammenhang mit wirtschaftlichen Wachstum behauptet. [3594]

[3587] Zölle und Steuern auf den Handel machen (1985 - 1990) in der Elfenbeinküste 40,2 %; in Ghana 45, 3%, in Kenya 20,4 %, in Madagascar 47,7 %, in Mali 29,2 %; in Nigeria 24,6 %; im Senegal 36,3 %, in Tansania 12,4 %, in Zambia 27,3 % der staatlichen Einnahmen aus. Nur in Madagaskar, Mali und Sambia wurde durch die Liberalisierung und dem nachfolgenden intensiveren Handel eine erhöhte Einnahmen aus den Zöllen erzielt. Mosley et al. 1990: 604-605.

[3588] Kweka et al. 1997: 9. Hohe Verbrauchssteuern auf Bier, Getränke, Zigaretten etwa in Trade Policy Review Kenya 1994: 117-118.

[3589] Am Beispiel der 'kella'-Steuern, die den Handel behindern, in Äthiopien Hermanns 2005b: 174.

[3590] Das Datum 1977 erwähnt Wangwe 1995: 210; das Jahr 1976 wird für den Zusammenbruch genannt von Sharpley/Lewis 1990: 210.

[3591] Zitiert wird eine Studie von Easterly (1996, hier nicht im Literaturverzeichnis), die feststellt, daß ein um ein Prozent reduziertes Wachstum in einem Staat, den Nachbarstaat mit 0,34 bis 0,55 % vermindertem Wachstum trifft. McCarthy 1998: 429.

[3592] Es ist ärgerlich, daß etwa in einer aktuellen Studie der OECD sich diese Aufzählung solcher Faktoren immer wieder wiederholt, obwohl in derselben Studie auch auf sonstige 'harte' Hindernisse für die Expansion afrikanischer Industrie hingewiesen wird. OECD 2001a: 11-12, .

[3593] Adenikinju et al. 2001: 62.

[3594] Dies ist die aktuelle These von Paul Collier, dem Direktor der Afrika-Abteilung der Weltbank. Siehe Elbadawi 2001: 16, 23.

Dies ist als Reaktion auf die Probleme Afrikas nicht überzeugend, weil es ausklammert, daß es nicht nur an fehlenden liberalen Rahmenbedingungen liegt, daß sich Afrika nicht genügend schnell entwickelt. Zudem können sich diese Rahmenbedingungen, die auch von der ordoliberalen Theorie teils an sinnvoll angesehen werden, sukzessive entwickeln, wobei sich die Fähigkeiten afrikanischer Regierungen sukzessive verbessern könnten. Dies würde sicher dadurch erleichtert, wenn afrikanische Firmen zunehmend Weltmarkterfolge hätten. Fragwürdig ist somit, angesichts dieser Liste zu schließen, daß die "most serious contraints lie within the control of African governments."[3595]

Studien zeigen u.a. simplerweise, daß es an der schwachen Finanzlage der Firmen liegt, wenn sie keine Exporte schaffen oder in der Produktivitätsentwicklung hinterherhinken. Ebenso kann gezeigt werden, daß in Afrika 'harte' staatliche Förderungsmaßnahmen wie Exportkredite zu Produktivitäts- und Effizienzentwicklung führen können.[3596]

Allein an liberalen investitionsfreundliche Rahmenbedingungen liegt es somit wohl nicht, daß ausländische Investoren in Afrika hohe Profite erzielen und es wird bemerkenswerterweise festgestellt, daß diese, im Unterschied zu afrikanischen Unternehmen, keine Probleme mit der Finanzierung haben.[3597] Viele afrikanische Unternehmen verfügen kaum über Kapital, das sie investieren könnten. Dies lag bzw. liegt auch an den hohen Zinsniveaus.[3598]

In weiteren empirischen Studien wird gezeigt, daß der Anteil von Investitionen am BSP ein überzeugender Indikator dafür ist, daß Exportwachstum und sonstiges wirtschaftliches Wachstums erzielt werden. Geschätzt wird, daß ein 6 % Wachstum einer Investitionsrate von 28 % bedarf. Die afrikanischen Länder liegen, außer Mauritius, welches auf 29 % kommt, alle unterhalb einer Investitionsrate von 25 %. Die asiatischen Staaten erreichten (Thailand, Malaysia) dagegen teils über 40 %.[3599]

Schon ein verbessertes, risikofreudigeres Bankensystem, niedrigere Zinsen und gewisse Spielräume für die Staaten Exporte zu fördern und die Produktivität der Firmen nachhaltig anzuheben, könnten also helfen den privaten Sektor zu vitalisieren und das wirtschaftliche Wachstum anzukurbeln.

14.4 Die Relevanz des verarbeitenden Sektors

In den afrikanischen Ländern finden die meisten Menschen Beschäftigung in der Landwirtschaft. Dieser Bereich trägt aber nicht viel zum BSP bei. So beim Diamantenproduzenten Angola nur 12 %,

---

[3595] OECD 2001a: 110.

[3596] Fosu 2001: 129.

[3597] OECD 2001a: 106.

[3598] In Firmenstudien geben afrikanische Firmen Probleme mit der Finanzierung als klaren Hemnisfaktor an, dies fehlt bei ausländischen Investoren. OECD 2001a: 110. Siehe oben und unten in diesem Abschnitt. Die Zinsen konnten in den neunziger Jahren teils gesenkt werden.

[3599] Elbadawi 2001: 19-20, 24, 29; siehe: **Tabelle 188**.

es sind aber 74 % der Menschen dort beschäftigt, in Simbabwe ist der Beitrag zum BSP 15 % und 71 % der Bevölkerung arbeiten im Agrarbereich. Dies ist ein Hinweis auf die geringe Produktivität in diesem Bereich.[3600]

Der verarbeitende Sektor ist zu einem großer Teil von der Weiterverarbeitung landwirtschaftlicher Produkte geprägt, 70 % der Beschäftigung und 60 % der Wertschöpfung im verarbeitenden Sektor ist Industrien zuzuschreiben, die mit der Landwirtschaft zusammenhängen. Dies sind die Bereiche Nahrungsmittel, Textilien und Lederverarbeitung.[3601]

Auch der verarbeitende Sektor kommt aber, im Vergleich zu anderen Ländern gesehen, für einen geringen Prozentsatz der Weltschöpfung auf. Dienstleistungen prägen die Wertschöpfung in Afrika mit Anteilen zwischen 40 % und 55 %.[3602] Selbst in Südafrika erreicht der verarbeitende Sektor nur 19 %, Kenya erreicht 12 %, Ghana 10 % und Simbabwe 17 % des BSPs. Von 44 Ländern liegen 24 Länder bei 10 % und darunter (Zahlen teils für 1998 und 1999).[3603] Der Anteil der verarbeitenden Industrie geht in Kenya und Tansania relativ gesehen zurück.[3604] Die Wertschöpfung in der verarbeitenden Industrie liegt, einmal abgesehen von Südafrika (mit US$ 26 Mrd.), noch im Kamerun, Elfenbeinküste, Äthiopien, Kenya, Mauritius, Nigeria, Senegal und Sudan über US$ 1 Mrd..[3605] Afrika erreicht damit in keinem einzigem Land einen Anteil von 30 % verarbeitender Industrie am gesamten Output, der eine Phase der Exportexpansion wahrscheinlicher machen würde.[3606]

Generell ist in Afrika die Industriestruktur unzureichend ausgebildet, integriert und spezialisiert. Für die Entwicklung der verarbeitenden Industrie ist die Verfügbarkeit von Inputgütern bzw. Vorprodukten, sprich: Spezialisierung, bedeutsam.[3607] Spezialisierung ist aber kaum vorhanden und dies erhöht generell Produktionskosten.[3608] Afrikanische Ländern verzeichnen ebenso kaum Intra-Industriehandel und kommen damit nicht in den Genuß von dessen Wohlfahrtseffekten. [3609] Innerhalb der Länder sind die Kopplungseffekte nicht weit ausgeprägt, etwa zwischen den staatlichen Konzernen und den oft viel kleineren privaten Firmen.[3610] Typisch ist, daß ein hoher Prozentsatz der Inputs, die in

---

[3600] McCarthy 1998: 430. Im Senegal arbeiten 70 % der Bevölkerung in der Landwirtschaft, dies macht 1987-1993 11 % des BSP aus. Kelly et al. 1996: 10.

[3601] Thoburn 2000: 3. Der verabeitende Sektor hat, Ausnahmen sind hier die Elfenbeinküste, Mauritius, Südafrika, Swasiland, Sambia und Simbabwe, nur einen Anteil von knapp über 10 % oder darunter (für 16 Länder unter 6 %) am BSP. McCarthy 1998: 430.

[3602] World Development Report 1999/2000: 252-253.

[3603] Söderbom 2001: 3. Mit etwas anderen Zahlen, die aber das Gesamtbild bestätigen, siehe UNIDO 2004: 31.

[3604] **Tabelle 186**.

[3605] UNIDO 2004: 30.

[3606] "In general, the episodes of export expansion started from a base of higher manufacturing shares: only Israel and Turkey started such a phase with less than a 30 per cent share of manufacturing in gross output. It appears that episodes of export expansion also exhibit high rates of industrialization. (...) Yet the fact that the episodes of export expansion started from a relatively high initial share of manufacturing indicates that a country may need to develop a domestic industrial base before it can expand its manufacturing sector through exports". Chenery et al. 1986: 191-192.

[3607] So die Berechnung in Chenery et al. 1986: 205.

[3608] Biggs et al. 1995: 101-102; Pack 1993: 9.

[3609] Yeats 1998a: 61.

[3610] Am Beispiel von Tansania. Wangwe 1995: 161.

der Produktion benötigt werden, importiert wird. So werden durchschnittlich vom relativ ausdifferenzierten verarbeitenden Sektor der Elfenbeinküste 54 % bis 58 % der Inputs importiert.[3611] Dies ist nicht per se falsch, verschenkt aber Möglichkeiten der Wohlfahrtserzeugung, wenn darauf verzichtet würde, einfache Inputs, die auf dem heimischen Markt kostengünstig herstellbar wären, selbst herzustellen, wenn dies keine Kostennachteile implizieren würde.

Oben wurde in Abschnitt 'F' schon eine Studie in bezug auf die technologischen Fähigkeiten afrikanischer Firmen zusammengefaßt, die auf das niedrige Niveau derer hinweist. Hervorgehoben wird darin die unzureichende Wissensdiffusion der heimischen Firmen und Institutionen untereinander: "most firms are technologically isolated from the rest of the world".[3612]

Auf diese unzureichende industrielle Basis bzw. diese unzureichenden technologischen Fähigkeiten weist mittelbar hin, daß etwa die BRD Afrika kaum als Ort für die Lohnveredelung nutzt, einmal abgesehen von Südafrika (Vulkanisationsbeschleuniger, Zentrifugen, Filter, elektrische Widerstände, Zündapparate, Lichtmaschinen für Motoren, gewirkte Sportbekleidung) und Mauritius (Schmuckwaren aus Edelmetallen). Betrachtet man alle EU Staaten ist Madagaskar mit Ziertaschentüchern, Schals und Krawatten zu nennen, in geringem Ausmaß auch Südafrika im Bekleidungsbereich.[3613]

Der Grad der Exportdiversifizierung afrikanischer Länder geht gemäß der absoluten Zahl exportierter Güter zurück.[3614] Dazu geht der Anteil der verarbeiteten Güter an den Exporten in immerhin 12 von 30 afrikanischen Ländern unterhalb der Sahara zurück.[3615] Seit 1988 werden 49 neue und erfolgreiche Produkte in die EU eingeführt (plus Südafrika mit 40 neuen Produkten).[3616] Diese erfolgreichen Exportprodukte sind rohstoffbasiert, zum Teil sind verarbeitete Produkte festzustellen, bei denen komparative Vorteile vermutet werden: Holz, Baumwolle (Mali, Benin), Diamanten (Guinea, Togo, Zaire, Lesotho), Rohgold (Sudan, Uganda), dazu kommen Bekleidung, Schmuck, Metalle und Möbel. Südafrika hat in dieser Untersuchung Möbel, Kfz-Teile, Zentrifugen, Filter, Kupfer, Münzen, Wolle,

---

[3611] Dahinter verstecken sich mal höhere und mal niedrigere Zahlen, insbesondere die hohen Zahlen für Nahrungsmittel (30 % für zwei Subsektoren von drei), Leder und Schuhe (70 %) sind schon bemerkenswert, weil es bei der Schuhherstellung sicher relativ einfach gewesen wäre, Inputs, etwa Plastikteile, im Land herzustellen. Bei Textilien sind 40 % wohl akzeptabel, denn Garne oder sogar Synthetikgarne werden eben billig in Asien hergestellt. Im Bereich von Chemie, Elektrik, Transportmittel, Gummi werden 75 % importierter Inputs erreicht. Daten für 1980. Riddel 1990a: 161.

[3612] Biggs et al. 1995: 8. "Rather than the knowledge leakages from firm to firm that constitute a quasi public good in more developed countries, processing information is likely to be more closely guarded in the African context - firms cannot assume that they will recieve inflows roughly equal (stastistically) in value to the outflows of information that would characterize a more thickly populated industrial sector". Pack 1993: 9.

[3613] DIW-Afrika 1997: 204, 207-208.

[3614] Siehe: **Tabelle 189**.

[3615] McCarthy 1998: 431.

[3616] Erfolgreiche Produkte sind definiert als solche, die eine Wachstumsrate von 2 % aufweisen und deren EU Importwert über 100.000 Euro liegt. Als neu sind hier erfolgreiche Produkte definiert, die 1988 noch unter 1500 Euro lagen. DIW-Afrika 1997: 204, 207.

Ferrolegierungen, Papier und Pappe sowie chemische Produkte und Kunststoffwaren als Exporte vorzuweisen.[3617]

Der Rückgang der Diversifizierung oder des Anteils verarbeiteter Produkte an den Exporten muß nicht per se negativ bewertet werden, denn eine gewissen Umstrukturierung ist in Afrika unabdingbar. Wünschenswert wäre allerdings, wenn diese Umstrukturierung vermehrt zu neuen Exporten des verarbeitenden Sektors führen würde.

Festgestellt wird in der Literatur schließlich, daß Sub-Sahara Afrika die einzige Region ist, in der das Produktivitätswachstum geringer ist, als das Niveau des Humankapitals, der Pro-Kopf-Einkommen und die politische Stabilität erwarten lassen würden.[3618] Aus wachstumstheoretischen Untersuchungen sind negative Wachstumsraten der Gesamtfaktorproduktivität verzeichnet.[3619]

14.5 Importsubstitution, Wechselkursüberbewertung und Strukturanpassung

Alle afrikanischen Ländern haben eine Politik der Importsubstitution betrieben, dies äußerte sich in einem hohen Zollschutz und sonstigen Importkontrollen.[3620] Dies wird schon an den relativ hohen durchschnittlichen Meistbegüngstigungszöllen von 36 % für Sub-Sahara Afrika im Jahre 1985 sichtbar, eine Ausnahme unter den Entwicklungsländern war Afrika zu dieser Zeit aber nicht.[3621] Wiewohl nicht alle Zölle verbindlich festgelegt sind und die verbindlich festgelegten Zölle gemäß WTO hoch sind[3622], liegen derzeit die durchschnittlichen angewandten Zölle niedriger: Mauritius 19,9 % Senegal 14,7 %, Elfenbeinküste 24 %, Kenya 18 %, Ghana 14,7 %, Tansania 16,1%.[3623] Dies gilt auch für Mauritius, das eine zeitlang als Beweis für den Erfolg liberaler Politiken angeführt wurde.[3624]

Die zu breit angelegten und zu hohen Zölle führten teils zum typischen IS-Problem, daß billige Inputs nicht auf dem Weltmarkt bezogen werden können und dadurch die Wettbewerbsfähigkeit behindert wird.[3625] Der Wirkungen einer solchen Politik kommt der Rentensuche gleich: Tansania gelang es im Jahre 1978 durch den hohen Schutz in 15 von 16 Firmen trotz sehr geringer Kapazitätsauslastung trotzdem Profite zu machen.[3626]

[3617] DIW-Afrika 1997: 204.
[3618] Referenz in Adenikinju et al. 2001: 57.
[3619] Hakura/Jaumotte 2001: 80.
[3620] McCarthy 1988: 432.
[3621] Damals waren dieses hohe Durchschnittszollniveaus weit verbreitet, so in Lateinamerika, insofern ist Afrika hier keine Ausnahme. Siehe **Tabelle 190**.
[3622] WTO 2001a: 8, 11.
[3623] Dies sind die verbindlichen durchschnittlichen Zollniveaus aus den jeweiligen Trade Policy Reviews der WTO: Mauritius 2001: 33; Senegal 2003: 39; Elfenbeinküste 1995: 33; Kenya 2000: 31; Ghana 2001: 32; Tansania 2000: 33.
[3624] Subramanian/Roy 2001: 13-15. Durchschnittliche MFN Zollrate ist 19,9 %, immerhin sind die Textilinputgüter teils zollfrei, 18 % der Warenpositionen haben aber Zölle von 65 % und mehr, davon 12,5 % Zölle von 80 % und mehr. Trade Policy Review Mauritius 2001: 27.
[3625] Für Südafrika USITC 2004: K-38, K-45.
[3626] Ndulu/Semboja 1994: 537.

Die Wechselkurse waren in den siebziger Jahren überbewertet, sodaß tendenziell handelbare Güter, insbesondere im Bereich verarbeiteter Produkte hinsichtlich der vorliegenden Anreize benachteiligt waren.[3627] Die traditionellen Exporte bzw. Agrar- und Rohstoffexporte wurden durch den hohen Wechselkurs weniger berührt.[3628]

Als weiteres Problem kam hinzu, daß die Überbewertung zur administrativ verwalteten Rationierung ausländischer Devisen führte. Dies unterstützte teils den Schutzeffekt der Zölle, teils wurden Importe dadurch verbilligt, sodaß die oben erwähnte importintensive Produktion ermöglicht wurde. Gleichzeitig hatte dies einen verzerrenden Effekt auf die Importnachfrage, denn Interessengruppe bzw. Unternehmer fingen an, um Importmöglichkeiten zu konkurrieren.[3629] Firmen, die Zugang zu ausländischen Devisen bekamen, haben aufgrund des Effekts der hohen Wechselkurse tendenziell zuviele Inputs vom Weltmarkt bzw. von den eng verbundenen Firmen in den Industrieländern bezogen. Auch dadurch entstand das Problem, daß dynamische Effekte bzw. Kopplungseffekte der Importsubstitution auf dem Heimatmarkt gering blieben.[3630]

Vor diesem Hintergrund ist die Politik von IWF/Weltbank Exportorientierung anzustreben, realistische Wechselkurse zu etablieren und Umtauschbeschränkungen abzuschaffen, sinnvoll.

Als dann Zahlungsbilanzkrisen dazu kamen, konnten die Importe nicht auf einem Niveau aufrechterhalten werden konnte, um die teils technikintensiven Investitionen weiter aktiv bleiben zu lassen. Durch die Rezessionen kam weiter eine geringe Kapazitätsnutzung dazu.[3631]

Dadurch gerieten die Firmen, darunter die staatliche Firmen, unter Druck. Kredite konnten unter diesen Bedingungen nicht zurückbezahlt werden. Die 'sozialistischen' staatlichen Unternehmen litten somit unter diese Form der IS-Politik und unter den Finanzkrisen des Staates und konnten keine solche Rolle übernehmen wie anfangs in China oder Korea.[3632] Sie banden aber Ressourcen, die dem privaten Sektor fehlten.[3633] Empirische Studien zeigen in Afrika nicht immer, aber oft Verluste in staatlichen Unternehmen.[3634]

[3627] Nicht in Malawi, aber in Kenya, Tansania, Äthiopien, Madagaskar, Sudan, Somalia. Gulhati et al. 1985: 16. Für Kenya bestätigend Wignaraja/Ikiara 1999: 62.

[3628] Gulhati et al. 1985: 42.

[3629] Gulhati et al. 1985: 36-37; McCarthy 1998: 432.

[3630] Am Beispiel von Tansania Wangwe 1995: 161.

[3631] Am Beispiel Tansania Ndulu 1993: 357. Allgemein für Afrika Gulhati et al. 1985: 30-31.

[3632] Oder Thailand, dort haben öffentliche Unternehmen ein Profit nach Steuern von 14,7 % vorzuweisen, im Jahre 1989. Die positive anfängliche Rolle im Entwicklungsprozess von China und Korea, wobei sich dann der private Sektor dynamischer entwickelte, erwähnt. Kennedy/Jones 1993: 11-12.

[3633] McCarthy 1998: 433-434.

[3634] So machen 43 % der staatlichen Firmen in Ghana Verluste. Von 48 staatlichen Firmen in Nord- und Sub-Sahara Afrika haben im Jahre 1984 nur 12 einen Profit von über 4 % gemacht. Weitere Verweise in Kennedy/Johnes 1993: 12.

Auch die privat-staatlichen Unternehmen in der Elfenbeinküste und Kenya entwickelten sich nicht genuin exportorientiert. In den Kontrakten wurde den ausländischen Investoren (die die eigenen wirtschaftlichen Interessen mit einschlossen) Zollschutz bzw. andere monopolistische Rechte zugesichert.[3635] Dies macht es nicht unbedingt wahrscheinlicher, daß eine dynamische Entwicklung angestrebt wird. In Abwesenheit kompensierender Politiken, die auf Exportorientierung drängen, kann dies als Rentensuche bezeichnet werden.

In Afrika wurden 40 % der staatlichen Unternehmen zwischen 1991 bis 2001 privatisiert, viele große Firmen oder öffentliche Dienstleister blieben aber unter staatlicher Kontrolle.[3636]

IWF/Weltbank versuchte Zahlungsbilanzkrisen bzw. makroökonomische Schwierigkeiten abzuwenden, indem sie ihr Strukturanpassungspaket schnürte. Wechselkurse wurden abgewertet, um Anreize zur Exportorientierung zu erhöhen, gleichzeitig wurde die Inflation mit einer Politik hoher Zinsen zur Geldmengenbeschränkung bekämpft. Dies ist nötig, damit sich nicht wieder eine reale Aufwertung der Wechselkurse ergibt. Zinsniveaus zwischen 25 % und 31 % waren deshalb normal, etwa in Tansania 1988.[3637]

Trotz der hohen Zinsen kam es nicht zu hohen Sparraten. Wiewohl es in der frühen Phase der afrikanischen Entwicklung ähnlich hohe Investitionsraten wie in Asien gegeben hat, können diese aufgrund der ausbleibenden Booms und fehlenden dynamischen Entwicklungen nicht aufrechterhalten werden und es kommt nicht zu wirklich intensiver Kapitalakkumulation.[3638] Kurzum: Die achtziger Jahre kündigen sich an mit gar keinen oder sehr niedrigen Wachstumsraten, etwa in Ghana, Tansania, Kenya und Sambia.[3639] Selbst angesichts der höheren Wachstumszahlen in den neunziger Jahren, etwa in Uganda und Ghana, wird in der Literatur aufgrund der niedrigeren Kapitalakkumulation daran gezweifelt, ob sich diese aufrechterhalten lassen.[3640]

14.6 Exportorientierung und Liberalisierung

Eines ist klar: Obwohl nicht wenige Firmen in Afrika auch exportieren, wurden die Firmen nicht von Anbeginn an auf eine exportorientierte Art und Weise aufgebaut, mit dem klaren Ziel auf seiten der Firmen und des Staates, daß diese auf den Weltmärkten wettbewerbsfähig werden und dynamisch

---

[3635] Beispielhaft die Zementfabrik SICM-SOCIMAT in der Elfenbeinküste. Dieser Firma wurde 1954 im Gegenzug zur Investition zugesichert, daß keine Zementimporte zugelassen werden. Trade Policy Review Elfenbeinküste 1995: 107. Für die Elfenbeinküste müssen hier keine Beispiel aufgezählt werden, dafür gibt es zuviele. Siehe Trade Policy Review Elfenbeinküste 1995. Ebenso ist die Situation in Kenya: "The structure of protection is dominated by large joint ventures established between the Government and multinationals during the 1960s and 1970s. These companies have in most cases been granted monopoly rights and substantial protection against potentially competing imports". Trade Policy Review Kenya 1994: 110.

[3636] Überblick in Kennedy/Jones 2003: 8. Für die Diskussion dieser Liberalisierung siehe Etukudo 2000.

[3637] Ndulu/Semboja 1994: 543.

[3638] Berthelemy/Söderling 1999: 8, 19-20, 25-26.

[3639] **Tabelle 186**.

[3640] Berthelemy/Söderling 1999: 29.

wachsen. Dies ist aus dynamischer Perspektive schwer zu verstehen, weil Afrika durch seine kleinen Märkte viel geringere Spielräume als andere Länder gehabt hat, Anreizeffekte durch Erziehungszölle einzusetzen. Importsubstitution unter diesen Umständen steht für unzureichende Skalenökonomien, ungenügende Lerneffekte, nicht vorhandene Spezialisierungsmöglichkeiten und fehlende Externalitäten, wenigstens für sehr viele Industrien.[3641]

Daß der Staat in Afrika, wie in Korea, seine Firmen aktiv zur Verbesserung der technologischen Fähigkeiten, zu Modernisierungen und Spezialisierung gezwungen und Umstrukturierungen durchsetzt hat, ist nicht bekannt. Ebenso haben sich IWF/Weltbank und die Entwicklungshilfe nicht systematisch darum gekümmert, daß die afrikanische Industrie in einer solchen Art und Weise gestärkt wird.

Die daraus resultierenden Nachteile sind beispielsweise in der Textilindustrie zu beobachten, die zwar wenigstens in den Unternehmen, die ausländische Experten anstellt, auf Weltmarktniveau produzieren kann, wenn die Inputs auf Weltmarktpreisniveau zugänglich sind (z.B. in Kenya und Simbabwe). Selbst dort führen diese Firmen aber zu kleine Auftragsgrößen aus und produzieren (etwa durch die häufigen Umstellungen der Maschinen bedingt) um 30 % unter der Gesamtfaktorproduktivität asiatischer Unternehmen.[3642]

Von kleinen afrikanischen Unternehmen zu erwarteten, auf den Weltmärkten konkurrenzfähig zu sein, ist unrealistisch. In Ghana gibt es einen Textilsektor, der durch kleinere Firmen geprägt ist. Dieser kann, trotz sehr niedriger Arbeitskosten, aufgrund der sehr niedrigen Produktivität, nicht an asiatische und nicht einmal an deutsche Kostenniveaus herankommen.[3643]

Im Prinzip eröffnen diese Defizite bezüglich der Industriestruktur, der Anreize und der heimischen Rahmenbedingungen den Staat Chancen, Marktversagen zu korrigieren und insgesamt gesehen eine dynamische exportorientierte Entwicklung anzustreben. Es müßte versucht werden die technologischen Fähigkeiten zu verbessern, etwa durch die Bereitstellung von ausgebildeter Arbeit.[3644] Ebenso müßten Informationen über Technologie, über Exportmöglichkeiten und über Standards und vorgelegt werden. Zudem sind dafür Experten nötig, die aktiv auf die Firmen zukommen.[3645] Zudem müssen mehr Kredite zur Verfügung gestellt werden. Dies könnte partiell auch subventioniert erfolgen, zumal die Firmen bei der Kreditvergabe oft Schwierigkeiten haben eine Sicherheit

---

[3641] Pack 1993: 4.

[3642] Die Unternehmen, die 5-20 ausländische Facharbeiter angestellt haben, haben deshalb einen Vorteil, weil diese Personen z.B. selbst dann wenn sie selbst nicht weiterwissen, ohne das Auftreten hoher Kosten (etwa für ausländische Consultants), an technische und sonstige Informationen gelangen können. Pack 1993: 8, 10.

[3643] Die Arbeitsproduktivität befindet sich im Vergleich zu den Industrieländern auf dem Niveau von 10 % beim Spinnen, 20 % beim Weben und 12 % bei der Verarbeitung. Die Kosten für grauen Baumwollstoff liegen 1,73 mal höher als vergleichbarer asiatischer Stoff, dazu kommen Qualitätsprobleme. Obwohl die Lohnkosten nur auf 3,6 % des deutschen Niveaus liegen, liegt die operative Effizienz bei 31 % im Bekleidungsbereich und 37,5 % beim Sticken. Die Verarbeitungskosten sind damit höher als in Deutschland. Lall et al. 1994: 202.

[3644] Auf Marktfehler speziell in bezug auf 'skill' weist hin McCarthy 1998: 440. Eine massive Ausbildungsinitiative, um vermehrt afrikanische Fachkräfte zur Verfügung zu haben, wird gefordert von Pack 1993: 7.

[3645] Lall 1999b: 250-261.

bereitzustellen.[3646] Dazu muß eine Politik kommen, die Korruption bekämpft, Infrastrukturmängel wenigstens für einige Gebiete behebt und dezidiert investitionsfeindliche Regeln abschafft, nicht zuletzt um Direktinvestitionen anzulocken, in anderen Worten die Transaktionskosten werden gesenkt.[3647]

Zwei Probleme stellen sich dabei. Afrikanische Länder sind nicht für effiziente Interventionen bekannt[3648], einige der hier aufgezählten Interventionen sind aber nicht extrem aufwendig und können so angelegt werden, daß sie nicht einfach durch Interessengruppen zu vereinnahmen sind. Ebenso geht es für Afrika nicht darum, eine Industriepolitik wie in Korea durchzuführen, weil dies zu Kosten wie in Brasilien führen könnte. Eine selektiv fördernde Politik wäre aber sehr wohl denkbar. Dies würde es erleichtern, daß sich Afrika in Zukunft im Bereich arbeitsintensiver verarbeitenden (Leicht-) Industrie Vorteile erwirbt, wiewohl aber die Landwirtschaft nicht vergessen werden darf, weil sie Wachstumseffekte auslösen kann.[3649] Eine solche Politik umzusetzen bedarf explizit unterstützender Entscheidungen der internationalen Institutionen IWF/Weltbank und der Entwicklungshilfe Geberländer, da viele afrikanischen Regierungen nicht gänzlich autonom über ihre Politiken entscheiden zu können.

14.7 Wie weit soll Liberalisierung in Afrika gehen?

Offen bleibt die Frage, ob Exportorientierung in Afrika zusammen mit eine vollständigen Liberalisierung durchgesetzt werden sollte. Die Weltbank (1994) sieht es als "top priority" an, neben Privatisierung und Deregulierung ein "low and completely uniform tariff structure" zu etablieren.[3650] Dieser Frage soll hier anhand des verarbeitenden Sektors angegangen werden.

14.7.1 Vorteile und Nachteile der Liberalisierung

Aus dynamischer Perspektive ist Liberalisierung eine Frage der Vorteile und der Kosten, die sich aufgrund von deren industriestruktureller Wirkung besser analysieren läßt, dies wurde anhand der überzeugenden Analyse von Rodrik (1988) bereits in Abschnitt 'E' dargestellt.[3651]

[3646] Lall 1999b: 267-268.

[3647] Diesen liberalen Konsensus faßt zusammen in einer OECD-Publikation Bigsten et al. 2001: 119; Fosu 2001: 129-131. Der Focus auf die Transaktionskosten stammt von Paul Collier, der die These aufstellt, daß hauptsächlich solche Transaktionskosten, die oft mit politischer Korruption, langsamer Zollabfertigung, aber auch unzureichender Infrastruktur zusammenhängen, der Hauptgrund für die Zustände in Afrika sind. Elbadawi 2001: 27-28. Über die These kann in bezug auf ihren Alleinerklärungsanspruch gestritten werden, nicht aber darüber, daß durch solche Aspekte tatsächlich Direktinvestitionen abgeschreckt werden und daß diese in Afrika positiv wirksam werden können. Durch Direktinvestitionen könnten in Afrika positive Entwicklungen ausgelöst werden. McCarthy 1998: 441.

[3648] "But effective intervention will require efficient and good governance and this is a scarce phenomenon on a continent noted for government failures." McCarthy 1998: 441.

[3649] Die Debatte, ob exportorientierte Landwirtschaft oder städtische leichte verarbeitenden Industrie die meisten Wachstumseffekte verspricht wird auch empirisch geführt, hier mit einem klaren Vorsprung der Landwirtschaft, weil diese breiter angelegte Impulse verspricht, für Tansania in World Bank 2000a: 151.

[3650] World Bank 1994: 9, 12.

[3651] McCulloch et al. 2001: 14-29. Siehe Punkt 4.4.4.4 in Abschnitt 'E'.

Vorteile: Diverse positive Aspekte der Liberalisierung können aufzählt werden, darunter ein intensiverer Wettbewerb, sinkende Preise für die Konsumenten, verbesserte Nutzung komparativer Vorteilen, u.a. durch eine Verfügbarkeit von Inputgütern vom Weltmarkt. Dazu kommt das Erreichen von Skalenökonomien durch Exporte. Ebenso ist es nicht ganz abzulehnen, daß einige ineffiziente Unternehmen durch eine Liberalisierung aus dem Markt ausscheiden. Dies kann positiv wirken, weil effiziente Firmen ihre Markt ausweiten können und andere effiziente Firmen, die Inputgüter brauchen, nicht mehr in ihrem Wachstum behindert werden. Letztendlich sind Firmen dazu gezwungen, ihre technologischen Fähigkeiten zu verbessern und können trotz Intensivierung des Wettbewerbs mithalten.

Kosten: Die Theorie internationalen Handels, die ebenso die Folgen der Liberalisierung beschreibt, kann Wohlfahrtsgewinne nicht unter allen Umständen garantieren und würde in Afrika als tendenzielle Verlierergruppe die kapitalintensive Produktion ausmachen. Aus dynamischer Perspektive kann Liberalisierung durch zunehmende Importe dazu führen, daß in heimischen Unternehmen Produktivitätssteigerungen durch Skalenökonomien oder Lerneffekte nicht mehr erreicht werden, selbst wenn diese Firmen bislang einen optimistisch stimmenden dynamischen Entwicklungspfad vorweisen können. Und wenn zuviele Firmen vom Markt ausscheiden, kann dies zu Wohlfahrtsverlusten führen.

Generell scheint es aber sinnvoll zu sein, daß ein gewisser Anteil verarbeitender Industrie in allen Ländern vorhanden bleibt[3652], ohne daß es dabei aber sinnvoll erscheint, bestimmte Industrien vorzugeben.

14.7.2 Das Konzept der heimischen Ressourcenkosten

Ein wirtschaftswissenschaftliches Konzept, welches dazu benutzt wird, von der Liberalisierung zu überzeugen, ist das der heimischen Ressourcenkosten (domestic resource costs, 'DRC'). Mit dieser Berechnungsmethode wird davor gewarnt, daß Firmen nicht teure Produktionsinputs importieren und nicht zu hohe Löhne (etwa für Industriearbeiter) zu zahlen, denn damit würden zu viele heimische Ressourcen verbraucht, gemessen anhand der Weltmarktpreise und den 'wahren' Faktorvorteilen. Diese 'wahren' Faktorvorteile werden als Schattenpreise ('shadow price') etwa für Arbeit und Kapital angenommen d.h. oft nur geschätzt:

[3652] Nicht zuletzt weil der Einsatz von Technologie Effizienz und Wohlfahrtssteigerung verspricht und Exporte wahrscheinlicher macht. Weiterhin kann Diversifizierung vor schwankenden Terms-of-Trade Entwicklungen schützen. All diese Argumente sprechen dafür, daß eine Liberalisierung die einen breiten Teil des Industriesektors betrifft, problematische Folgen haben kann, auch für die Wohlfahrt eines Landes. Liberalisierung kann zudem die Risiken für Firmen erhöhen, die danach zum größeren Teil von Weltmarktpreisentwicklungen abhängig sind. In diesem Sinne McCulloch et al. 2001: 15-17; siehe ebenso Lall/Wignaraja 1996: 193-194; Lall/Latsch 1998: 450-453; Lall/Latsch 1999: 39-41.

"This, of course, is a hard empirical problem, but one can often at least make intelligent guesses".[3653]

In Studien der Weltbank wurde beispielsweise festgestellt, daß die heimischen Ressourcekosten in Tansania etwa bei 25 % der Firmen im Vergleich zu den Weltmarktkosten höher sind d.h. die Firmen erwirtschaften negative Wertschöpfung (wobei diese Firmen 42 % aller importierten Inputs nutzten und 50 % der Devisen zugesprochen bekamen).[3654]

Aufgrund der niedrigen Arbeitskosten in den Ländern ergeben sich bei der DRC Berechnung oft Bedenken gegenüber kapitalintensiven Investitionen. Eine ressourcenintensive oder eine arbeitsintensive Produktion im Niedriglohnbereich wird vorgezogen und prognostiziert, daß letztendlich auf diese Weise mit demselben heimischen Ressourceneinsatz mehr ausländische Devisen erwirtschaftet werden können. Auf diese Weise würde die soziale Wohlfahrt gesteigert bzw. soziale Kosten des Zollschutzes lassen sich erkennen. Argumentiert wird, daß Industrien, die diesem Kriterium nicht entsprechen, verschwinden müssen, sodaß Kapital in Bereiche mit komparativen Vorteilen fließt kann.[3655]

Dieses Konzept macht zu einem gewissen Grad sicherlich Sinn. Zum Beispiel war es sozial sicher nicht profitabel, wenn im Sudan viele Importe benötig wurden, um die heimische Produktion aufrechtzuerhalten, diese Importe durch hohe Zölle verteuert wurden und die Vergabe von Devisen über Korruption erfolgte und der Erfolg von Unternehmen sekundär war.[3656]

Die DRC Methode wird allerdings auch kritisiert. Pack (1993) gesteht zuerst einmal zu, daß es gemäß liberaler Erwartungen sehr wohl denkbar sei, daß eine exportorientierte Politik durch einen abgewerteten Wechselkurs zu steigenden Exporten und einer besseren Kapazitätsauslastung führt. Sinkende Zölle können eine Bewegung des Kapitals in Bereiche fördern, die eher mit komparativen Vorteilen übereinstimmen und parallel dazu können offensichtlich unproduktive und durch reine Rentensuche geprägte Industriebereiche zur Kontraktion gezwungen werden.[3657]

[3653] Bruno 1972: 31.

[3654] Ndulu/Semoja 1994: 540.

[3655] Über welche Faktorvorteile die Länder verfügen und in welcher Intensität diese vorliegen, um soziale Opportunitätskosten zu berechen bzw. eben zu sagen, wo es aus der Perspektive sozialer Wohlfahrt besser ist zu investieren, ist schwierig. Dies sei aber nicht unmöglich und könne durch "intelligent guesses" erfolgen. Bruno 1972: 31 Fußnote 36. Für eine konkrete Anwendung des Konzepts, die zu Politikempfehlungen führt: Greenaway/Milner 1990: 816-818.

[3656] Zum Beispiel, wenn nicht nur viele Importe erfolgen müssen, um die heimische Produktion aufrechtzuerhalten, sondern wenn diese Importe durch hohe Zölle verteuert werden und die Vergabe von Devisen über Korruption erfolgt und nicht durch den Erfolg von Unternehmen gesteuert wird. Dies war oft in Afrika der Fall, siehe am Beispiel des Sudan: Umbadda 1985: 153-154.

[3657] Pack 1993: 4.

Dies gilt aber wiederum nur, wenn genug Kapital und Managementwissen vorhanden ist und steigende Exporte zu einer planvollen Steigerung der Effizienz genutzt werden, hier sind aber klare Defizite Afrikas vorhanden, die eine solche Reaktion erschweren.[3658]

Die DRC Methode könne dabei Entscheidungen für solche neuen Schwerpunktsetzungen nicht zweifellos anleiten:

Dies läge schon allein an der geringen Aussagekraft, eigentlich positiv eingeschätzter, niedriger DRC Werte, die besagen, daß komparative Vorteile vorliegen. Unklar bliebe hier, ob soziale Profitabilität wirklich vorliegt, denn DRCs werden statisch berechnet. Selbst wenn Lerneffekte vorliegen oder sich eine gesellschaftlich nützliche Technologie verbreitet hat, bleibt bei moderater Protektion unklar, ob selbst bei niedrigen DRCs nicht die Kosten, die Konsumenten tragen müssen, nicht allzu hoch gewesen sind. Generell gilt, daß diese positiven und negativen Effekte schwer quantifizierbar sind, zumal wenn diese sich dynamisch über die Zeit vollziehen.[3659] Konkreter wird argumentiert, daß ein DRC Wert wenig Informationsgehalt hätte. Selbst wenn die Baumwollproduktion in Afrika einen DRC von unter 1 hat, kann eine erfolgreiche Produktion für den Weltmarkt daran scheitern, daß wenige besser ausgebildete Techniker fehlen. Dasselbe würde für viele andere Bereiche arbeitsintensiver Produktion gelten.[3660]

Ebenso ist fraglich, welchen Informationsgehalt ein hoher DRC Wert hat, der so interpretiert wird, daß Ressourcen sozial unvorteilhaft eingesetzt werden. Dies kann sowohl aus technischer Ineffizienz resultieren, als auch aus einem unpassenden Faktoreinsatz (d.h. in Afrika tendenziell immer zuviel Kapital statt Arbeit). Ebenso sind keine Informationen enthalten über die Verteilung der Produktivitäten innerhalb des Industriebereichs (oft sind einige Firmen relativ produktiv, viele aber äußerst schwach). Der DRC sagt damit nichts über die Möglichkeiten aus, durch Restrukturierung oder Förderung von Firmen Produktivitätsgewinne (und bessere DRCs) zu erzielen.[3661]

Schließlich sind die Schätzungen, die den Faktorpreisen zugrundeliegen, veränderlich und auch politisch beeinflußbar. Würde es in Afrika (etwa durch eine qualitativ verbesserte Entwicklungshilfe) gelingen, vielen Afrikaner eine gute Ausbildung zu ermöglichen, müßte Arbeit ausdifferenziert werden in unterschiedliche Qualitätskategorien und dies in die DRC Berechnung einbezogen werden, denn dies müßte zu sinkenden Kosten für qualifizierte Arbeit führen, welches in diesem Bereich dann zu niedrigeren DRC Werten führen würde.[3662]

[3658] "In summary, while industrial productivity in Africa might be improved by the typical macroeconomic cum liberalization policy package, the magnitude of the gain is not likely to be particularly large given the scarcity of experienced industry managers and the paucity of general industrial experience. These factors suggest that African industry may require more than efficient pricing policies if productivity growth is to occur." Pack 1993: 4.

[3659] Pack 1993: 3.

[3660] Pack 1993: 6-7.

[3661] Pack 1993: 3-4.

[3662] Pack 1993: 6.

In bezug auf Metallverarbeitung wird für Afrika oft ein DRC Wert gefunden, der über 1 liegt und dies wird als problematisch angesehen (zwischen 2,45 und 7,87 in Ghana[3663] und 2,15 in Madagaskar[3664]). Impliziert dies nun, daß Metallverarbeitung, insgesamt gesehen, schlecht für die afrikanischen Ökonomien ist? Oder sollte diese nicht vielmehr weiter ausgebaut werden, sodaß Fähigkeiten erworben werden, die es letztendlich erlauben etwa Outsourcing Montage Investitionen anzuziehen?[3665]

Zum Vergleich, der DRC Wert der erfolgreichen Automobilproduktion in Thailand liegt bei 5,18, also klar über 1, weil dieser Wert durch importierte Produktionsinputs und darauf erhobene Zölle ansteigt.[3666] Soweit ersichtlich ist das Argument mit heimischen Ressourcenkosten vielleicht der Tendenz nach, aber nicht vollständig überzeugend, wenn es um die Wahl von Liberalisierungsschwerpunkten in Afrika geht.[3667]

14.7.3 Industrien in Afrika

Um diese Fragen besser bewerten zu können, wird hier ein beispielhafter Überblick über konkret bestehende afrikanischen Industrien präsentiert, der sich auf den Senegal, die Elfenbeinküste, Kenya, Ghana und, mit weniger Informationen, Tansania und Simbabwe bezieht.[3668]

Diese Staaten sind für afrikanischen Verhältnisse zum Teil recht weitgehend industrialisiert.
Viele der kleineren, weniger fortgeschrittenen Staaten Afrikas haben ähnliche Leichtindustrien, nicht aber bestimmte größer angelegte Projekte vorzuweisen.[3669]

Die Elfenbeinküste ist mit US$ 10,1 Mrd. für ca. 27 % des BSPs von Westafrika verantwortlich.[3670] Kenya kommt mit US$ 9,7 Mrd. auf 28 % des BSPs Ostafrikas, bei Einbeziehung des ebenso relativ erfolgreichen Simbabwes (US$ 7,1 Mrd.), Daten für 1998.[3671]

[3663] Biggs/Shah 1997: 19.

[3664] Greenaway/Milner 1990: 817.

[3665] "This implies there may be a considerable resource misallocation associated with commercial and industrial policy. It also suggests that greater allocative efficiency could be achieved by encouraging resources to shift from activities with relatively high DRCs to activities with relatively low DRCs." Greenaway/Milner 1990: 818.

[3666] Kaosaard 1998: 1-6, Box 2.

[3667] "The conventional wisdom is that a compression of the variation in productivity will occur automatically if all firms face heightened competitive pressures from tariff reduction or the elimination of quotas. If weaker firms cannot respond to these inducements, however, they may simply face bankruptcy. This is undesirable for two reasons. First, the firms and their workers may generate significant political opposition to such national policy changes, undermining the possibility of liberalization. Second, most African markets are not filled with potential entrants who will buy the physical assets of defunct firms. Hence, bankruptcy may imply the loss of productive power of physical equipment that is potentially profitable as well as the dispersion to lower marginal product activities of workers with accumulated industry-specific skills. Thus a phased approach to liberalization is superior to a shock treatment." Pack 1993: 7.

[3668] Aus: Trade Policy Reviews, div. Ausgaben; Lall et al. 1994; Wangwe 1995.

[3669] In diesen Staaten fehlen typischerweise Industrie der Chemie- und Plastikverarbeitung, Eisen- und Stahlfirmen und etwa eine Papierfabrik wie in Kenya.

Welche verarbeitenden Industrien gibt es in Afrika? Aus dem Agrarbereich werden hier nur die Agrarindustrien erwähnt: Fisch, Fischverarbeitung (Senegal[3672], Elfenbeinküste[3673], Kenya[3674], Ghana[3675], Tansania[3676]), Ölsaaten (Senegal: Erdnußöl[3677], Ghana: Palmöl Exporte durch viele kleine Produzenten[3678]), Palmölverarbeitung zu Seife, Speiseöl (Elfenbeinküste[3679], Ghana[3680]), Zucker (Elfenbeinküste[3681], Kenya[3682]); Minenbereich (Senegal: Phosphat[3683], Elfenbeinküste: Ölfund[3684], Kenya: Sodaasche, Flourspar, Limestone[3685], Ghana: Gold, Diamanten, Mangan, Bauxit[3686], Tansania[3687]); Düngemittelindustrie (Senegal[3688], Elfenbeinküste: hier leidet sie unter höheren Inputkosten durch Abwertung und durch die Abschaffung von Düngemittelsubventionen[3689]; in Kenya gibt es keine Düngemittelindustrie, Importe sind ganz liberalisiert worden[3690], dort sind dennoch weltweit die höchsten Düngemittelpreise zu verzeichnen[3691]); Raffinierung von Erdöl (Senegal[3692],

---

[3670] Ohne Nigeria. Hier liegen die Staaten der Westafrikanische Wirtschafts- und Währungsunion (WAEMU) zugrunde. Ohne Elfenbeinküste kommen diese auf ein BSP von US$ 29,7 Mrd., mit der Elfenbeinküste auf US$ 38 Mrd. Nigeria allein kommt auf US$ 36,4 Mrd. Daten für 1998. World Development Report 1999/2000: 230-231.

[3671] Ostafrika hier: Burundi, Uganda, Madagaskar, Malawi, Mosambik, Tansania, Sambia, Simbabwe. Daten für 1988. World Development Report 1999/2000: 230-231.

[3672] Erzielt 30 % der Exporterlöse, 490.000 t pro Jahr, vom Fang gehen 7 % in den Export. Trade Policy Review Senegal 2003: 71.

[3673] Kommt für 7 % des BSP auf. Trade Policy Review Elfenbeinküste 1995: 93-94.

[3674] Hier 0,4 % des BSP, 198.000 t, Exporte nach Europa und den Mittleren Osten. Trade Policy Review Kenya 1994: 107.

[3675] Fang von 450.000 t liegt auf dem Niveau des Senegal. In Ghana hat sich der Fischexport durch die Investition der amerikanischen Firma Pioneer Food Cannery schnell entwickelt, von nahezu Null auf US$ 77 Mill. 1998, dies sind 20 % der nicht-traditionellen Exporte, so benannt weil eben verarbeitet. Eine weiteres Unternehmen ist aktiv, staatliche Anteile 25 %, Schweizer Firma IBN-Ag 75 %. Trade Policy Review Ghana 2001: 65, 73.

[3676] In Tansania gibt es 80.000 Fischer, 500.000 Menschen insgesamt leben von diesem Sektor. Trade Policy Review Tanzania: 52.

[3677] Seit Jahren wird versucht, SONACOS, der Pflanzenölmühle mit weitergehenden Vermarktungsaktivititäten in dem im Senegal dominierenden Erdnußbereich, zu privatisieren, dies fand bis heute nicht statt. Trade Policy Review Tanzania 2000: 67.

[3678] Exporte bei US$ 20 Mill. 1998. Trade Policy Review Ghana 2001: 73.

[3679] Die von heimischen Unternehmern geleitete Firma Cosmivoire produziert unter Zollschutz Seife und Speiseöle, mit Seife gibt es kleinere Exporterfolge, das Speiseöl reicht nicht den Qualitätsvorschriften der Industrieländer. Die Firma verbessert ihre Effizienz in den achtziger Jahren. Wangwe 1995: 245-246. Der Hersteller Blohorn, der dem Unilever Konzern gehört, kann Ölkuchen nach Europa exportieren, verfügt aber ansonsten nicht über eine klare Exportstrategie. Wangwe 1996: 248.

[3680] Auch in Ghana ist der Unilever Konzern in diesem Bereich präsent. Trade Policy Review Ghana 2001:

[3681] Unter staatlicher monopolistischer Kontrolle. Trade Policy Review Elfenbeinküste 1995: 79.

[3682] Zucker kommt für 1 % des BSP auf, viele Zuckerarten werden in den sieben staatlichen Zuckerunternehmen produziert, Produktionskosten sind relativ zum Weltmarktpreis gesehen hoch, bis 1992 wurden die Preis vom Staat kontrolliert, erste Importe werden 1992 zugelassen, geschützt wird der Sektor durch variable Zölle. Trade Policy Review Kenya 1994: 116.

[3683] Trade Policy Review Senegal 2003: 73.

[3684] Ein relativ bedeutender Ölfund, der aber noch nicht erschlossen ist, dann weiterhin etwa Gold, Diamanten, Bauxit, Eisen, Mangan, Columbotantalit. Hier keine Informationen über die Relevanz dieser Bodenschätze. Trade Policy Review Elfenbeinküste 1995: 99.

[3685] Trade Policy Review Kenya 1994: 109.

[3686] Gold kommt für 40,9 % der Exporte auf, 1999. Trade Policy Review Ghana 2001: 67.

[3687] Limestone für die Aluminiumherstellung, sonst Gold, Diamanten, Edelsteine, insgesamt aber geringe Rolle, 4,5 % der Exporte 1998. Trade Policy Review Tanzania 2000: 8.

[3688] Die staatlich/private Joint Venture Firma Chemical Industries Company 'ICS' (aber mit 47,4 % Anteilen des sengalesischen Staates, 14,3 % Indian Famers Fertilizer Cooperative, 9,97 % Indische Regierung sowie Anteile der Elfenbeinküste, Nigeria, Kamerun) baut im Senegal Phosphat ab und produziert daraus Phosphorsäure und Düngemittel. Die Phosphorsäure wird großteils an die Indian Farmers Fertilizer Cooperative verkauft, der weltweit drittgrößte Hersteller von Phosphorsäure und dann nach Indien exportiert, deshalb kommt Indien für 12 % der Exporte Senegals auf. In die USA gehen nur 0,6 % der Exporte, in die EU 42,2 %. Trade Policy Review 2003: 7-8, 73. D Trade Policy Review 2003: 73-74.

[3689] Eine staatliche und eine private Firma sind hier aktiv. Trade Policy Review Elfenbeinküste 1995: 106.

[3690] Es gibt stattdessen eine Pflanzenschutzmittelproduktion in Kenya. Trade Policy Review Kenya 1994: 125.

[3691] Strasberg et al. 1999: 10.

Elfenbeinküste[3693], Kenya[3694], Ghana[3695], Tansania[3696]); es werden elektrische Waren und solche der Unterhaltungselektronik produziert: Batterien (Elfenbeinküste[3697], Kenya[3698], Tansania[3699]), Radios (Elfenbeinküste: TV-Montage[3700], Tansania: eine japanische Firma baut Radios, Radiokassettenrecorder, Taschenlampen, Föne aus japanischen Bauteilen[3701]); eine Papierfabrik besteht in Kenya[3702]; Zement wird produziert (Elfenbeinküste[3703], Kenya[3704], Ghana: neuerdings Kapazitätsverdopplung[3705]); Reifen (Kenya, mit Monopolvertrag aus den sechziger Jahren[3706], Ghana[3707]); es gibt eine Gummiverarbeitung (Elfenbeinküste[3708], Ghana: Schaumgummimatratzen[3709]), Holz (Tansania[3710]); dazu die Produktion von Möbeln, die es auf informeller Ebenen überall in Afrika gibt (Elfenbeinküste[3711], Kenya[3712], Ghana[3713]); gewisse Chemieprodukte (in Kenya müssen zwischen

---

[3692] African Refining Company (SAR), das Importmonopol wurde abgeschafft, bleibt aber de facto bestehen, für Hydrocarbon gibt es Preiskontrollen, Preiskontrolle mit Subventionselement bei Butangas aus sozialen Gründen. Trade Policy Review Senegal 2003: 75.

[3693] Die Vridi Raffinierie, Exporte von Ölprodukten kommen auf 5 % der Gesamtexporte. Auffällig ist, daß der Import von Rohöl mit Zöllen und Steuern belegt ist, die Konsumenten tragen die Verteuerung dadurch, es gibt weiterhin Preiskontrollen, damit die Preise wiederum nicht zu hoch sind. In der Elfenbeinküste wurden in den neunziger Jahren Öl- und Gasvorkommen entdeckt. Trade Policy Review Elfenbeinküste 1994: 100.

[3694] Kenya Petroleum Refinieries Ltd (KPRL) in Mombasa. Importe von sechs privaten Firmen und einer staatlichen Importfirma, die 17 % der Importe tätigt. Trade Policy Review Kenya 1994: 108.

[3695] Die Tema Oil Refinery in Accra, welche nigerianisches Öl raffiniert, mit einer relativ kleinen Kapazität von 45.000 Barrel am Tag. Schmiermittel werden von Mobil, Shell und Britisch Petroleum hergestellt, die gemeinsam eine Firma betreiben. Trade Policy Review 2001: 70.

[3696] Eine Raffinierie als Joint Venture des Staates mit AGIP, Italien, Trade Policy Review Tanzania 2000: 59.

[3697] Trade Policy Review Elfenbeinküste 1995: 108.

[3698] Sowie elektrische Lampen und Kabel, sämtliche Inputgüter müssen importiert werden. Trade Policy Review Kenya 1994: 131.

[3699] Vom japanischen Investor Matsushita Electric Company (EA) Ltd. Wangwe 1995: 146.

[3700] Trade Policy Review Elfenbeinküste 1995: 108.

[3701] Dies ist Matsushita Electric, Tochter der japanischen Firma, 500 Mitarbeiter, sie stellt Trockenbatterien, Radios, Radiokassettenrecorder, Föhne und Taschenlampen her, aus japanischen, vollständig vorbereiteten Teilen ('completely knocked down CKD-Sets). Das Management ist japanisch. Batterien und Radios werden auf regionaler Ebene exportiert. Exporte waren mal vorhanden, sind aber versiegt, es wird sich auf regionale Märkte konzentriert. Verpackungen, Kisten, Metallkappen für Batterien etc. werden von heimischen Firmen zugeliefert. Wangwe 1995: 141.

[3702] Siehe unten Punkt Kenya.

[3703] Hier sind Importe von Clinker nötig, ein Abfallprodukt der Eisenerzschmelze, welche einem Zoll von 12,5 % ausgesetzt sind. Im Jahre 1954 wurde den Zementinvestoren zugesichert, daß Importe erst autorisiert werden müssen, seit 1994 gibt es eine Liberalisierung. Der importierte Zement wird immer noch mit Zöllen von 14 bis 34 % geschützt. Trade Policy Review Elfenbeinküste 1995: 107. Eine Politik zu Lasten der Konsumenten und Produzenten, hier muß man sich wirklich mal entscheiden.

[3704] Siehe unten Punkt Kenya.

[3705] Die Ghacem Ltd. Trade Policy Review Ghana 2001: 75. Nach der Übernahme von A/S Norcem durch Heidelberger Zement, ein deutsches Unternehmen. Siehe: http://www.ghacem.com.

[3706] Firestone East Africa Ltd. wird im Prinzip 1992 das Monopol entzogen, welches eine Verdreifachung der Produktion zwischen 1976 und 1990 ermöglicht hatte, es bestanden Zölle von 60 % sowie Schutz über Lizenzverfahren. Die Liberalisierung Ende der neunziger Jahre hat die Zölle auf höchstens 25 % festgeschrieben, davon werden aber Ausnahmen ('supended duties') gemacht, darunter für Reifen. Leider keine genaue Zahl. Trade Policy Review Kenya 1994: 128; Trade Policy Review Kenya 2000: 30.

[3707] Die Bonsa Tyre Company arbeitet weit unter Kapazität. Trade Policy Review Ghana 2001: 75.

[3708] Trade Policy Review Elfenbeinküste 1995: 89.

[3709] Trade Policy Review Elfenbeinküste 1999: 75.

[3710] Rohholzexporte machen 10 % der Exporte aus, obwohl Abholzung als Problem angesehen wird. Trade Policy Review Tanzania 2000: 54.

[3711] Trade Policy Review Elfenbeinküste 1995: 105.

[3712] Nur 0,2 % des BSP für Holzprodukte und die Möbelindustrie. Die Industrie wird geschützt in bezug auf die fertigen Möbelstücke zwischen 45 % (1988), jetzt durchschnittlich 22,8 % (1999), die Einfuhr von unbearbeitetem Holz war aber auch mit Zöllen belegt (20-35 %, dazu kommt Import- und Exportlizensierung). Die Zölle für die Rohmaterialien sind immerhin auf 15 % abgesenkt worden, denn diese verhindert den Aufbau einer Möbelindustrie. Trade Policy Review Kenya 1994: 123; Trade Policy Review Kenya 2000: 95.

[3713] Ein Exportverbot von unbearbeitetem Holz ist etabliert, die Holz- und Möbelexporte steigen von US$ 30 Mill., 1994, auf US$ 85 Mill. 1998. Durch das Exportverbot wird implizit eine Subvention etabliert, weil dadurch die Holzpreise intern absinken, nicht nur aus

25 und 100 % der Inputgüter importiert werden[3714]) beispielsweise Kosmetik, Reinigungsmittel und Farben werden hergestellt (Elfenbeinküste: kleinere Fabriken[3715], Kenya: Kosmetik[3716]); Eisen- und Stahl (Kenya: hier ein Lichtbogenofen zur Erwärmung von Stahlschrott und Weiterverarbeitung[3717], ebenso ein solcher in Ghana, dort ein vollständiges Versagen beim Technologietransfer der Experten aus England, erst neulich ist der Betrieb durch indische Fachkräfte aktiviert worden[3718], Simbabwe: das einzige integrierte Stahlwerk in Sub-Sahara Afrika[3719]); einfache Metallverarbeitung, darunter Reparaturteile (Ghana[3720]), teils größere Firmen, die Gußteile (Tansania[3721]) Stahl- und Aluminiumröhren, Zinn, Wellblech (z.B. in der Elfenbeinküste[3722]), Teile für den Haushalt (Ghana: Glasflaschen[3723], Aluminiumtöpfe[3724]) herstellen. Oder sie produzieren für den Agrarbereich (Elfenbeinküste: Machetenmonopol[3725], Tansania: Pflüge, Karren, handbetriebene Ölpressen[3726],

---

neoklassischer Perspektive ist das so. Eine Abschaffung dieses Bans ist aber aus Umweltschutzgründen nicht unbedingt zu befürworten. Trade Policy Review Ghana 2001: 56, 66, 74. Die Holzindustrie ist nur teilweise effizient, die Exporte werden zu 95 % dominiert von IKEA. Lall et al. 1994: 31, 119-136.

[3714] Trade Policy Review Kenya 1994: 125.

[3715] Trade Policy Review Elfenbeinküste 1995: 107.

[3716] In Kenya ist ein großes ausländisches Unternehmen aktiv. Die EU exportiert aber Kosmetikprodukte nach Kenya, über US$ 5 Mill., die offenbar noch in dritte Länder weiterverkauft werden, die kenyanischen Exporte liegen bei US$ 6 Mrd., Seifen und Poliermittel. Trade Policy Review Kenya 1994: 127. Es wäre denkbar, daß das ausländische Unternehmen in Kenya eine aggressivere Exportstrategie wählen könnte. Die hängt natürlich wieder von den Inputgüterkosten etc. ab.

[3717] Siehe unten Box Kenya.

[3718] Die Firma, die vor allem Bewehrungsstahl produzieren sollte, wurde vom Staat gegründet, offensichtlich waren aber englische und danach italienische Experten nicht in der Lage die Produktion zu starten. Überraschungsfreierweise gelingt dies dann den neuen 60 % indischen Eignern, mit der Hilfe von 17 Fachkräften. Es können hier nur standardisierte Stahlteile produziert werden, die einer intensiven Weltmarktkonkurrenz ausgesetzt sind. Lall et al. 1994: 227, 232.

[3719] In Simbabwe die Iron and Steel Corporation ZISCO, sie leidet aber unter absinkenden Fähigkeiten der Mitarbeiter und zu geringen Investitionen. Nach dem Abbau von Subventionen stiegen die Preise dramatisch an. Wangwe 1995: 126. Im Moment liegen substantielle Exporte vor, das Stahlwerk forderte Kredite vom Staat in Simbabwe. Es scheint derzeit ein chinesischer Investor gefunden zu sein, der neues Kapital bereitstellt und Anteile der Firma übernimmt. Bei der Investorenwahl wurde weiserweise die indische LNM Gruppe von Lakshmi Mittal ignoriert, die derzeit weltweit alle alten Stahlwerke aufkauft, nicht nur sämtliche in Osteuropa sondern auch eines in Südafrika, sodaß hier eine regionale Monopolisierung drohte. Siehe zu den Informationen hier South African Financial Gazette 2004: 1.

[3720] Der Bereich von Eisen- und Stahlbearbeitung bzw. auch Maschinenbau ist von Firmen mit geringen und im Ausnahmefall mittleren technologischen Fähigkeiten geprägt. Lall et al. 1994: 224.

[3721] Hier ist die Kapazitätsauslastung mit 50 % höher in kleinen Unternehmen (unter 150 t pro Jahr), in größeren nur 25 %. Hier werden weiterhin sämtliche typisch afrikanischen Probleme aufgezählt: "The low level of capacity utilization is a result of the various problems buffeting the sub sector. Such problems include:- shortage of raw materials, including constant interruption and shortage of such utilities as power and water, high production costs due to importation of important raw material and massive utilization of energy. Other problems include low market potential due to stiff competition and poor marketing strategies, ageing machinery and low level of technological capability and under-developed inter-firm industrial linkages. These problems are manifestations of the broader production and supply constraints facing the economy due to unfavourable macroeconomic climate, and inadequate domestic industrial, trade and other sectoral policies to promote the industrial manufacturing sector in Tanzania. Other problems are firm specific and require different solutions. They include problems related to location, seasonality in market demand, lack of specific technical and managerial skills, among others. The existance of overcapacity in other firms is both the result of changes in the market place and of investments which were only partly informed by economic considerations. These problems have implications for the profitability and efficiency of an enterprise as a whole, and weaken the overall structure of the sub-sector. Also a number of product of the metals and engineering sub-sector attract sales tax. This tax is most often imposed without taking consideration of similar tax already imposed on intermediate raw materials. This results in double taxation and this contribute to making the output uncompetitive." Kweka et al. 1997: 9.

[3722] Trade Policy Review Elfenbeinküste 1995: 107.

[3723] Aber nicht sehr erfolgreich, es gibt Schwierigkeiten bei der Konkurrenz mit Importen. Trade Policy Review Ghana 2001: 75.

[3724] Ein Ex-Mitarbeiter des Aluminiumwerks mit Maschinen aus den 1950ger Jahren, Kredit vom dem Teil der Familie, die in England lebt. Lall et al. 1994: 227.

[3725] Trade Policy Review Elfenbeinküste 1995: 107.

Simbabwe: Pflüge, die von Tiere bzw. Traktoren gezogen werden können[3727]); teils werden fortgeschrittenere Elektroteile und Maschinen hergestellt (Elfenbeinküste: Elektrokabel[3728], in Tansania: Radiatoren für Kühler[3729], Sicherungskästen, Elektrokabel, Lampengehäuse[3730], Kenya: hier gibt es 100 Maschinen-Workshops, 20 Gießereien, die aber nur über geringe technologische Fähigkeiten und geringe Investitionsniveaus verfügen, dazu kommt Importknappheit, hoher Zollschutz, bei geringen Fähigkeiten bei der Herstellung elektrischer Maschinen[3731]). Weiterhin: Fahrrad- und Motorradmontage (Elfenbeinküste[3732], Kenya: hier werden die Fahrräder montiert und reexportiert[3733], Ghana[3734]), Automobilmontage (Elfenbeinküste[3735]), eine LKW- und Traktor-Montage (Tansania[3736]) einfache und etwas avanciertere Plastikverarbeitung (Senegal: Plastikschuhe[3737], Kenya: Plastikröhren[3738]), Schuhe (Elfenbeinküste: hier gibt die Firma Bata 1985 auf, danach Produktion nur auf 11 % des damaligen Niveaus[3739]); überall gibt es Textilfirmen, bei der Baumwollstoff- und Baumwollgarnherstellung kommt aber oft zu Kosten- und Qualitätsnachteilen gegenüber asiatischen Herstellern[3740] (Senegal[3741], Elfenbeinküste[3742], Tansania[3743], Simbabwe[3744] zu Kenya siehe weiter

---

[3726] Themi mit USAID Entwicklungshilfe aufgebaut, durch die Abwertung des Wechselkurses wurden die importierten Metallteile sehr viel teurer, eine Pflug kostet 1985 TSh 1500, 1991 TSh 8000. Gegenüber billigeren Importen verliert die Firma Marktanteile und muß das Angebot diversifizieren. Wangwe 145-146.

[3727] Die Unternehmen Tinto und Bain für die Traktorausrüstung, Zimplow und Bulawayo Stahl für die Tierausrüstungen. Wangwe 1995: 126-127.

[3728] Wie so oft in der Elfenbeinküste ein Joint Venture zwischen Staat und einem privaten Investor, wobei sich der Staat im Moment zurückzieht, bei SICABLE. Trade Policy Review Elfenbeinküste 1995: 69.

[3729] Afrocooling, eine technisch effiziente Firma, 120 Mitarbeiter, die Exporterfolge aufzuweisen hat, wobei der Export aber schwankend ist, dies wird teils der geringen Größe der Firma zugeschrieben. Lokale Teile werden eingesetzt, aber viele auch noch importiert, sodaß mögliche Kopplungseffekte in Tansania ausbleiben. Die Radiatoren werden etwa in einem Lkw-Werk in Tansania und einem Traktorenwerk in Tansania und Brasilien eingesetzt. Die Firma selbst wurde mit Hilfe indischer Consultants gegründet, die Unternehmer waren aber von Anbeginn in alle Aspekten der Verhandlungen, des Kaufs eingeweiht und haben auch auf diesem Feld substantielle technologische Fähigkeiten erworben. Wangwe 1995: 146, 152, 155, 161.

[3730] Die Firma NEM, 120 Mitarbeiter, die mit der Eldon Company in Schweden verbunden ist, sie produziert für IKEA. 90 % der Rohmaterialien werden importiert. Finanziert über einen Kredit der schwedischen Entwicklungshilfe. Aber unzureichende technologische Fähigkeiten, weil die Manager sich wie Angestellte vorkommen und nicht eigene Produkte entwerfen. Wangwe 144, 154.

[3731] Trade Policy Review Kenya 1994: 130.

[3732] Trade Policy Review Elfenbeinküste 1995: 108.

[3733] Trade Policy Review Kenya 1994: 133.

[3734] Lall et al. 1994: 224.

[3735] Trade Policy Review Elfenbeinküste 1995: 108.

[3736] Die Firmen TAMCO (Scania LKW) und TRAMA (Traktoren). Wangwe 1995: 161.

[3737] Plastikschuhe im Senegal. Trade Policy Review Senegal 2003: 76.

[3738] Es werden für immerhin US$ 77 Mill. Plastikprodukte importiert, für die auf breiter Ebene benötigten Inputgüter sind die Zölle hoch (29 %, 1992), ebenso werden die fertigen Güter (60 %, 1992) und durch den Stop von Importlizenzen geschützt. Trade Policy Review Kenya 1994: 126.

[3739] Trade Policy Review Elfenbeinküste 1995: 105.

[3740] Pack 1987: 67-83.

[3741] Hat eine Baumwolltextil und Baumwollschnurindustrie. Keine Informationen zu Größe und Effizienz. Trade Policy Review Senegal 2003: 76.

[3742] Trade Policy Review Elfenbeinküste 1995: 103-104.

[3743] Importsubstitutionsfirmen sind 4 von 5, mit wenig Kapital, veralteten Maschinen und fehlenden Fähigkeiten selbst Projekte zu initieren, passende Maschinen auszuwählen, den Inputmix zu bestimmen sowie sonstige spätere Abläufe durchzuführen. Wangwe 1995: 153-154.

[3744] In Simbabwe wird von der staatlichen Baumwollvermarktungsgesellschaft wohl ein relativ hoher Preis verlangt, die 5 relativ großen Textilfirmen (teils mit veralteter, teils mit sehr moderner Technologie) beliefern die 250 Bekleidungsfirmen mit Stoffen, die aber nicht genug Designvariation aufweisen, um auf dem Weltmarkt zu bestehen, teils gibt es Qualitätsprobleme. Stoffimporte waren kaum nicht möglich, wegen Umtauschbeschränkungen. Im Bekleidungsbereich gab es u.a. Probleme aufgrund mangelnder Ausbildung. Wangwe 1995: 110-111, 115.

unten); es gibt kaum Herstellung von Synthetikgarnen aber in Kenya, im Bekleidungsbereich gibt es oft einen informellen Sektor mit vielen kleinen und mittelgroßen Firmen, mit unzureichenden Fähigkeiten und Investitionsmöglichkeiten (Senegal[3745], ein Niedergang etwas größerer, teils staatlicher Firmen dieses Bereichs findet statt in Tansania[3746] und Ghana[3747]). Überall gibt es eine Pharmaindustrie, dazu kommt der Dienstleistungsbereich, die Bauindustrie, die Tourismusindustrie (oft halbwegs funktionsfähig, aber kaum halb ausgebucht, im Senegal[3748], dann Banken (abgesehen von anderen Problemen haben typischerweise nur wenige Personen ein Bankkonto[3749]), schließlich gibt es die Dienstleister in den Bereichen Strom, Wasser, Telekom, TV, Lufttransport, Transport (Eisenbahn etwa).[3750]

An dieser Aufzählung, die einen überraschend breiten Industriebereich zeigt, sind sechs Aspekte erkennbar: (1) Erstens hängen viele der Industrie eng mit den alltäglichen Bedürfnissen der Menschen zusammen, dies legt es nahe, viele dieser Industrien zu erhalten. Dies steht im Einklang mit dem Eindruck, daß die erste Phase der Importsubstitution in der Leichtindustrie nicht besonders hohe Kosten verursacht. (2) Wurde, zum Teil wenigstens, nicht auf komparative Vorteile geachtet. Wenn die Zahlungsbilanz durch hohe Inputimporte belastet wird und die Kosten für die Konsumenten höher sind als der Nutzen solcher Projekte, kann eine Kontraktion einiger dieser Firmen aus Effizienzgründen sinnvoll sein. (3) Vorstellbar ist weiterhin eine partielle Liberalisierung, durch die der Import von Inputs zugelassen wird, um den Aufbau eigener exportorientierter, lohnveredelnder Industrie zu ermöglichen. (4) Viertens herrscht in allen diesen Bereichen, spätestens seit dem Markteintritt Chinas[3751], aber auch durch Brasilien, welches im Rohstoffbereich stark ist, eine starke Weltmarktkonkurrenz. (5) Zudem sind die aufgezählten Industrien in bezug auf den Weltmarkt nicht sonderlich originell, sodaß Exportorientierung sicher nicht einfach ist. Chancen liegen aber weiterhin vor. (6) Sechstens stellt sich die Frage, welche Effekte ein vollständige Liberalisierung in Afrika haben würde. Diese Unternehmen stellen nicht zuletzt, weil sie diverse Fähigkeiten der Menschen aufrechterhält, einen eigenständigen ökonomischen Wert dar. Eine Kontraktion vieler Industriebereichen gleichzeitig, etwa im Textil- und Bekleidungsbereich, bei Möbeln und Lederwaren, einfachen Metall- und Aluminiumwaren und im Falle der in Afrika teils für die Wertschöpfung

[3745] Diese Firmen sind nicht im Export tätig. Ingesamt gibt es im Senegal 470.000 kleine Firmen. Große Firmen dominieren aber die Wertschöpfung 13 % der Firmen kommen für 75 % des Umsatzes und 90 % der fixen Kapitalinvestitionen auf. Trade Policy Review Senegal 2003: 76.

[3746] Die staatlichen Firmen waren wohl nicht produktiv genug und hatte immer Zugang zu Krediten und etwa präferentiellen Zugang zu Importen. Der Niedergang des Bekleidungssektors in Tansania wird weiterhin beschleunigt durch ziemlich deutlich steigende Importe. Die privaten Firmen, die sich bilden sind meist klein und haben wenig Kapital zur Verfügung. Der Bekleidungsbereich trägt 1980 2,4 % und 1990 0,2 % des BSP bei. Kweka et al. 1997: 4-6.

[3747] Siehe weiter unten im Text und in der dazugehörigen Fußnote mehr.

[3748] Trade Policy Review Senegal 2003: 79.

[3749] Trade Policy Review Senegal 2003: 80.

[3750] Siehe für diesen gesamten Dienstleistungs- bzw. des Bereich dieser 'harten' Investitionen bzw. die Privatisierungen in den Bereichen Strom, Wasser, Öl, Gas, Telekom, Transport, Minen die Länderstudien in OECD 2004.

[3751] Vor allem Konkurrenz aus Asien. Lall 1999b: 245.

bedeutenden Lebensmittelindustrie[3752] hätte sicherlich keine positiven Auswirkungen auf die Wohlfahrt.

In bezug auf die komparativen Vorteile stellt sich konkret die Frage nach der Kosten/Nutzen Abwägung für die in einigen Ländern vorhandenen Schwerindustrien[3753], etwa der Stahl- und Petroleum- und Chemie- und Papierindustrie in Kenya, welche oft nicht nach weltweiten Standards effizient ist. Studien zeigen aber, daß durch negativ wirkenden Standortbedingungen, etwa Stromausfälle, hohe Transportkosten bzw. Infrastrukturmängel, aber auch durch solche, die vom Staat her kostengünstiger verbessert werden können, höhere Zölle, Korruption oder langsam arbeitende Zollabfertigung, Kostennachteile entstehen.[3754] In solchen Fällen wäre es sinnvoll, wenn diese Nachteile zuerst angegangen werden und erst dann eine progressive Liberalisierung erfolgt, wenn die Chance besteht, daß auf Kostenebene eine Konkurrenzfähigkeit erreicht werden kann.[3755] Mit diesem Argumenten geht es nicht darum, eine partielle Liberalisierung, gerade wenn sie auf dynamische Entwicklungsprozesse in bestimmten Sektoren abzielt, abzulehnen.[3756]

Für die Zukunft ist sichtbar, daß einige dieser Tätigkeiten zum Ausgangspunkt eines wieder erstarkenden verarbeitenden Sektors werden könnten, der über Lohnkostenvorteile auf dem Weltmarkt erfolgreich sein kann, selbst dann wenn das Wirtschaftswachstums für eine absehbare Zeit hauptsächlich über Agrarprodukte und Rohstoffe getragen wird. Ebenso erscheint es angesichts zunehmender Weltmarktkonkurrenz bei geringen technologische Fähigkeiten im verarbeitenden Sektor sinnvoll, durch Zollschutz eine Wertschöpfung auf einem bestimmten Niveau ermöglichen und einen gewissen Grad an technischen und organisatorischen Fähigkeiten aufrechterhalten, welche einen eigenständigen ökonomischen Wert haben. Dies würde bei einer allzu breit angelegten Liberalisierung gefährdet.[3757] Ein Rekurs auf solche und auf ähnliche Argumente findet sich in einer Vielzahl von Publikationen[3758]:

[3752] Sie kommt für die Hälfte der Wertschöpfung in der verarbeitenden Industrie auf in der Elfenbeinküste und im Senegal, und für über die Hälfte in Kamerun. In Nigeria, liegt die Wertschöpfung in diesem Bereich einen Anteil von 30 %. In der Elfenbeinküste und dem Senegal wird vor allem Kakao und Kaffee für den Export vorbereitet, Kamerun hat aber eine Getränkeindustrie, Senegal eine Industrie, die Fisch weiterverarbeitet (Dosenfisch). Adenikinju et al. 2001: 58.

[3753] Im Senegal gibt es einen Phosphatdüngemittelfabrik, in der Elfenbeinküste (nicht aber in Nigeria) eine Raffinerie, die aber für das gerade gefundene eigenen Öl nicht geeignet zu sein scheint (es wird aber nigerianisches Öl verarbeitet). In Nigeria produziert die Chemieindustrie hauptsächlich Seife und Reinigungsmitte sowie Gummie. Die Elfenbeinküste verfügt über eine Gummieindustrie. Die Chemieindustrie in Kamerun produziert vor allem Pharmaprodukte, Kosmetika, Seife und Parfüm. Adenikinju et al. 2001: 58-60.

[3754] So wird in Ghana ein moderate Protektion von 15 % für einfache Baustahlteile gefordert, weil es Kostennachteile durch nicht ausreichende Infrastruktur gibt. Lall et al. 1994: 188.

[3755] UNIDO 2004: 16.

[3756] Eine unter diesen Bedingungen stattfindende selektive Liberalisierung lehnt ebenso, trotz aller Kritik daran, nicht ab: "It should be reiterated that this is not an argument against all forms of liberalization or increased competition in highly protected economies. What it amounts to is a questioning of the sweeping arguments against all forms of selective intervention" Lall/Latsch 1998: 453; siehe auch Lall et al. 1994: 188; Lall/Latsch 1999: 40. Entwickelt wird u.a. ein Klassifikationsschema, welches zwischen hoffnungsvollen und weniger hoffnungsvollen Industrien versucht zu unterscheiden. Lall 1999b: 229-231.

[3757] "A big-bang liberalization risks pushing too many firms into bankruptcy, thereby wasting all the organizational capital invested in the firm. (...) To date, African liberalizations have often followed the big-bang pattern and therefore have probably been excessively wasteful of organizational capital. To this it must be added the fact that productivity is not entirely in the hands of the firm itself. If the environment is sufficiently adverse - erratic power supply, bad transport, slow customs procedures, predatory officials - then even the best-managed firm

"The first step in the liberalization argument is incontrovertible: activities exposed to liberalization that cannot compete will certainly die out. However, it is not clear that activities that are presently uncompetitive are *inherently* uneconomic, hence not worth saving. This assumes that there are no learning processes, and that activities cannot be in the process of becoming efficient. If there are, exposed activities would include both those that are inherently inefficient as well as those that are potentially economic after they undergo a learning process. The second and third steps are even more debatable: it is not clear, given the nature of the capability building process and the market failures involved, that fully liberal policies are necessary or sufficient to stimulate the development of industrial capabilities. The liberalization case rests again on a particular, oversimplified view of the learning process - essentially that it is automatic, costless and similar across technologies."[3759]

Weiterhin müssen die afrikanischen Länder langfristige Perspektiven beachten, die es nicht angeraten erscheinen, auf einen einzigen Sektor zu setzen. Die derzeitigen positiven Entwicklungen im Textil- und Bekleidungssektor stehen etwa unter dem Vorbehalt, ob es nicht China gelingen wird, die afrikanischen Länder wieder vom Weltmarkt abzudrängen bzw. deren Gewinnmargen deutlich zu verringern.[3760]

Für einen gewissen Zollschutz sprechen auch Modellrechnungen von Buffie (2001). In bezug auf die speziellen Charakteristika primärgüterexportierender Länder wird berechnet, daß, parallel zu einer Politik der Exportorientierung, ein höherer Zollschutz für Konsumgüter bezüglich der Wohlfahrt optimal sein kann, weil dadurch höhere Löhne, Beschäftigung und Investitionen im importsubstituierenden Konsumgüterbereich ausgelöst werden können. In Kombination mit Exportsubventionen wird ein effektiver Zollschutz von 52 % bis 72 % vorgeschlagen, ohne Exportsubventionen ein effektiver Zoll von 20 % bis 30 %. Zölle auf Inputgüter sollten deutlich niedriger liegen.[3761]

14.7.4 Empirische Studien über Effekte bisheriger Liberalisierung

---

cannot survive. In the absence of complementary reforms, trade liberalization can simply lead to de-industrialization. (...) Conversely, without trade liberalization, other reforms can be stymied by the conservatism of firms that do not face the stimulus of competition." UNIDO 2004: 16; ähnlich Lall/Wignaraja 1996: 193.

[3758] UNIDO 2004: 16; Lall 1995a: 2026; Lall/Latsch 1998: 457-460; Morissey 1995: 606-607; für Schutz im Textil- und Bekleidungsbereich in dem die internationale Märkte sehr intensiven Wettbewerb aufweisen Thoburn 2000: 14.

[3759] Lall 1999b: 228.

[3760] Zwischen 1990 und 1999 stiegen die Bekleidungsexporte von Sub-Sahara Afrika um insgesamt 88 % (jährlich um 6,5 %), auf US$ 1,78 Mrd., mit Textilien insgesamt US$ 3,4 Mrd., das sind vom gesamten Welthandel im Textil- und Bekleidungsbereich von US$ 331,8 Mrd. genau 1 %. Davon wiederum kommt die Südafrikanische Zollunion SACU und Mauritius für 80 % auf. Afrika, einmal abgesehen von Mauritius (die Exportplattform mit 1,2 Mill. Einwohnern), taucht in keiner Liste signifikanter Anbieterstaaten in diesem Bereich auf, dies zeigt aber auch das Potential Afrikas. Weltexporte in Spinanger 2000: A 4; Zahlen für Afrika UNIDO 2004: 67. Siehe auch **Tabelle 112**.

[3761] Buffie 2001: 161-184.

Empirische Studien über die Reaktion afrikanischer Firmen auf die Liberalisierung bestätigen diese Argumente, weil sie zeigen, daß die Firmen in Afrika aufgrund ihre Schwäche, nicht mit einer Exportorientierung oder Investition in technologische Fähigkeiten auf den zunehmenden Wettbewerb reagieren, wie es die liberale Theorie erwartet. Oftmals minimieren die Firmen Investitionen, Arbeitskräfte werden entlassen und es wird versucht über billige Arbeitskräfte zu konkurrieren, weil die dünne Kapitaldecke und die Schwierigkeiten an Informationen über technologisch basierte Reaktionsoptionen zu kommen keine andere Strategie zuläßt.

Diese 'low technology-' bzw. 'defensive-' bzw. 'passive' bzw. 'retreat' Strategie wird in afrikanischen Ländern beobachtet, in denen Firmen mit unzureichenden technologischen Fähigkeiten einer Liberalisierung ausgesetzt sind.[3762] Gezeigt kann dies an der Bekleidungsindustrie, so reagieren 16 von 20 keynianischen Bekleidungsfirmen mit einer solchen defensiven Strategie auf die Importe von Second-Hand und sonstiger Bekleidung.[3763] Im Bereich der Elektro- und Metallverarbeitung etc. ist es etwas wahrscheinlicher, daß eine aktive Strategie gewählt wird, ein Hinweis darauf, wie wichtig der verarbeitenden Sektor ist.[3764] In Tansania wird beobachtet, daß einige Firmen in diesem Bereich positiv bewertbare Anstrengungen unternehmen und auch Investitionen getätigt werden, dies erfolgt meist unter den Beschränkungen des afrikanischen Umfeldes, d.h. mit wenig breiter Recherche hinsichtlich verfügbarer Technologien, wenig nachfolgendem Training und Informationsweitergabe.[3765] Es sind aber nur 11 %, die in höherwertige technologische Verbesserungen investieren, 35 % ersetzen obsolete alte Maschinen, immerhin mit neuen Maschinen statt gebrauchten, 50 % stagnieren.[3766] Von 55 % der Firmen, die in Tansania seit der Liberalisierung neue Produkte einführen, sind es fast 50 %, die 'die technologische Leiter' heruntersteigen, Produktentwicklung zurückfahren und simplere, billigere Produkte anbieten, die teils von niedrigerer Qualität sind und die sich näher am lokalen Bedarf orientiert sind, um der Konkurrenz durch Importe auszuweichen.[3767]

Generell zeigen weitere Studien, daß Liberalisierung, wenn sie im Frühstadium wirtschaftlichen Wachstums eingesetzt wird, zu negativen Effekten auf die Produktivitätsentwicklung führt.[3768] Ebenso wird argumentiert, daß eine Liberalisierung ohne ein Politik der Verbesserungen technologischer Fähigkeiten nicht so effektiv zu sein verspricht, wie eine solche mit einer solchen Politik.[3769] Bei geringen technologischen Fähigkeiten kontrahiert der verarbeitende Sektors, viele Firmen schließen und es gibt eine Respezialisierung auf andere komparative Vorteile.[3770] Schon die ordoliberale Theorie

[3762] Lall/Wignaraja 1996: 193; Wignaraja/Ikiara 1999: 78; Lall 1999b: 246.
[3763] Wignaraja/Ikiara 1999: 78; mit der insgesamten Bewertung der subjektive ausgewählten Firmenstudie, in der oft Bekleidungsfirmen passiv sind. Lall 1999b: 246-247.
[3764] Lall 1999b: 246.
[3765] Deraniyagala/Semboja 1999: 133.
[3766] Deraniyagala/Semboja 1999: 126-128.
[3767] Am Beispiel von Tansania Deraniyagala/Semboja 1999: 130.
[3768] Mit negativen Effekten ist hier eine fehlende Konvergenz in der Produktivitätsentwicklung gemeint. Kawai 1994: 395.
[3769] Biggs et al. 1995: 12.
[3770] Lall/Latsch 1998: 459; am Beispiel Ghana Lall 1995a: 2024-227.

zeigt, daß Wettbewerb ohne den Zugang zu Technologie, Wissen und Kapital nicht auf breiter Ebene wohlfahrtssteigernd ist. Weiterhin müssen Anreize (die sowohl Risiken als auch Planungssicherheit umfassen) bestehen bleiben, um Investitionen auszuführen und Kredite zurückzahlen zu können.[3771]

Anhand einer Studie über Ghana wird über Liberalisierungseffekte geschlossen:

"A recent study of technological capabilities in Ghana in the adjustment period concludes that the generally low level of capabilities have meant that rapid liberalization, unaccompanied by supply-side measures to develop skills, capabilities and technical support, led to significant and costly deindustrialization."[3772]

Die Weltbankstudie von Parker et al. (1997) über die Reaktionen von afrikanische Firmen auf die Liberalisierung zeigt, daß eine Liberalisierungspolitik, die in allen afrikanischen Staaten noch nicht vollständig erfolgt ist, dazu führen kann, daß sich die Firmen anders orientieren, ihre Ausrüstung erneuern und mehr importierte Inputs einsetzen. Dies ist in immerhin ungefähr 40 % der Fällen zu beobachten. Diese Studie zeigt auch, daß von diesen Firmen sehr wenige exportieren. Dies bestätigt für immerhin 60 % der Firmen die obige 'low technology'-Strategie These, daß eben sehr viele Firmen zu einer aktiven Strategie nicht in der Lage sind.[3773]

Es kann aber nicht als zufriedenstellendes Ergebnis einer Liberalisierung bewertet werden, wenn über die Hälfte der Firmen überhaupt nicht darauf reagieren können, wobei diese Firmen weder exportieren werden noch aktiv gegenüber Importen konkurrieren. Somit liegt der Schluß nahe:

"While it is clear that inward looking policies of import substitution failed to provide the basis for sustained growth of the manufacturing sector there remains uncertainty as to whether simply removing these policies is sufficient to promote growth of the sector."[3774]

In der Literatur werden diese Thesen weiter gestützt, darunter in der Studie für die Europäische Kommission von Mengistae/Teal (1998) und anhand der mikroökonomischen Firmenuntersuchungen von Rankin et al. (2002) und Söderbom (2001):[3775] In den mikroökonomischen Firmenstudien wird sichtbar, daß sich die afrikanischen Länder hinsichtlich ihrer Produktivität deutlich unterscheiden und auch diese Unterschiede in bezug auf die Industriesektoren ebenso länderintern ausgeprägt sind. Egal in welchem Land die Liberalisierung stattfindet, gibt es somit extrem fragile Industriebereiche. Dies bedeutet weiterhin, daß einige Länder so schwach sind, daß sie einer Liberalisierung womöglich überhaupt nicht standhalten können.

[3771] Siehe Abschnitt 'C', Abschnitt 'E'.

[3772] Lall 1995a: 2026.

[3773] Siehe: **Tabelle 191**.

[3774] Mengistae/Teal 1998: 18.

[3775] Dies sind Ergebnisse des Centre for the Study of African Economies, University of Oxford.

Für diese Länderkategorie ist Ghana ein Beispiel:

Dort geht sogar die Produktivität in neugegründeten Firmen zurück, anstatt sich zu verbessern.[3776] Der produktivste Sektor ist die eng mit Landwirtschaft verbundene Nahrungsmittelindustrie (food and beverages). Dieser Bereich ist relativ produktiv (Output pro Arbeiter). Beispiel Ghana: Der Nahrungsmittelbereich[3777] ist 250 % produktiver und dort wird 3 1/2 mal soviel Wert erwirtschaftet als im Textil- und Bekleidungsbereich (der aber für immerhin 14 % des Outputs verarbeiteter Güter aufkommt[3778]). Nach dem Nahrungsmittelbereich kommt der Metall, Maschinen und Chemiebereich.[3779] Es gibt Exportsteigerungen in Ghana, diese resultieren vor allem aus Holz- und Holzprodukten, darunter auch Möbel (hier steckt IKEA dahinter).[3780] Die Exportreaktion der Firmen im verarbeitenden Sektor ist im großen und ganzen aber sehr schwach, die Exporte gehen im verarbeitenden Bereich sogar zurück, von 1994 13,9 % auf 1999 6,6 %.[3781] Ghana zeichnet sich weiterhin untypischerweise dadurch aus, daß dort die exportierenden Firmen weniger produktiv sind, als die, die nicht exportieren.[3782] Obwohl eigentlich Vorteile in der arbeitsintensiven Produktion vorliegen müßten, exportiert Ghana im Textil- und Bekleidungsbereich 0,03 % seines Outputs, wobei von 35 Firmen nur 3 % exportieren (es gibt aber immerhin 177 Textil- und 2417 Bekleidungsfirmen mit insgesamt ca. 18.000 Arbeitern[3783]).[3784] Damit kann festgehalten werden, daß es auf diesem niedrigen Produktivitäts- bzw. Technologieniveau auch im Bereich arbeitsintensiver Produkte nicht einfach ist, dies in einen komparativen Vorteil umzuwandeln.[3785]

Wäre es nun sinnvoll in Ghana oder in Kamerun[3786], eine vollständige Liberalisierung im Textil- und Bekleidungsbereich oder gegenüber den Weltnahrungsmittelmärkten vorzunehmen (beispielsweise Getränke oder tiefgekühlte und vorfabrizierte Mahlzeiten für die Garküchen der Städte)? Nein, denn

---

[3776] Rankin et al. 2002: 13.

[3777] Für Firmenstudien dazu, die dieses Bild teils bestätigen, siehe Lall 1994: 208-215.

[3778] Siehe zu Textil- und Bekleidungsbereich auch die Firmenstudien von Lall et al. 1994. Sie bestätigen das obige Bild. Gleichzeitig beschreiben sie aber Firmen, die schon ein gewissen Größe erreichen, Techniker, etwa aus Deutschland anstellen und Maschinen aus Europa kaufen. Auf dem Investitionsniveau aber, auf dem dies geschieht, ist es aber nicht ausreichend, um Importen standzuhalten. Ebenso fehlen technologische Fähigkeiten, etwa zur Qualitätskontrolle, zur Umstellung der Produktionsabläufe bei unterschiedlichen Aufträgen, es gibt unzureichende Anreize für Arbeiter die Produktivität zu steigern. Lall et al. 1994: 200-207.

[3779] Rankin et al. 2002: 18.

[3780] Mengistae/Teal 1998: 27; Rankin et al. 2002: 32. Es ist aber nur eine einzige Firma, die, sehr erfolgreich, Möbel exportiert. Die Holzindustrie ist nur teilweise effizient, die Exporte werden zu 95 % dominiert von IKEA. Lall et al. 1994: 31, 119-136. Die restlichen Firmen produzieren für den heimischen Markt und sind durch Zölle geschützt. Unter diesen wohlgemerkt zollgeschützten Firmen, gibt es aber auch eine Reihe von größeren Firmen, die relativ effizient produzieren, weil der Leiter in Europa oder Kanada gearbeitet haben. Hier werden auch größere Maschinen eingesetzt. Die sonstigen Firmen sind ineffizient, u.a. weil sie von Schreinern geleitet werden, die mit ganz kleinen Unternehmen angefangen haben und nicht grundlegende Fähigkeiten der Betriebsführung erworben haben. Lall et al. 1994: 216, 223.

[3781] Trotz Zahlungsbilanzkrise 1999 und einer Aufwertung des Cedi seit 1995 ist im großen und ganzen der Anti-Export Bias aber seit 1989 merklich abgesunken, dazu und die obigen Daten aus Trade Policy Review Ghana 2001: 8. Siehe auch **Tabelle 186**.

[3782] Mengistae/Teal 1998: 34.

[3783] Zahlen für 1987. Lall et al. 1994: 201.

[3784] Mengistae/Teal 1998: 20.

[3785] Thoburn 2000: 5; Lall et al. 1994: 202.

[3786] In Kamerun kommt die Lebensmittelindustrie für 50 % der Wertschöpfung im verarbeitenden Gewerbe auf, dies ist teilweise auf eine Getränkeindustrie zurückzuführen, die für den heimischen Markt produziert. Adenikinju et al. 2001: 58.

die Produktivitätsunterschiede innerhalb der afrikanischen Länder verdeutlichen, daß es nicht viel bedeutet, wenn der Nahrungsmittelbereich in Ghana, relativ gesehen, produktiv ist.[3787] Mauritius ist um 65 % effizienter (Indexzahl 394) als das nächst effiziente Land: Die Elfenbeinküste (Indexzahl 238), Kenya (Indexzahl 140) und Ghana (Indexzahl 103) folgt. Sambia (Indexzahl 62) , das am wenigsten effiziente Land, ist sechsmal weniger effizient als Mauritius (hier wird gemessen, welche Output aus diversen Inputs erzeugt wird).[3788] Selbst wenn behauptet würde, daß Mauritius beinahe schon auf Industrieländerniveau produziert, sind dies sehr deutliche Unterschiede.

Der durchschnittliche Zoll Ghanas beträgt 14,7 %, Rohmaterialien (mit 0 bis 5 %) und Inputgüter (mit 10 %), Kapitalgüter (4 %) sind nur wenig geschützt, 20 % Zölle werden vor allem auf Konsumgüter erhoben. In diesem Bereich wird zudem ein Zusatzzoll von 20 % erhoben. Der führt dazu, daß Chemikalien, einige Textil- und Bekleidungsprodukte, Leder, Holz- und Holz bzw. auch Metallmöbel, einfache Metallprodukte sowie diverse Nahrungsmittel und Getränke mit 40 % geschützt sind.[3789] Dieser moderate Zollschutz schützt damit arbeitsintensive Bereiche, die hinsichtlich der Produktivität womöglich nicht mit den Weltmärkten mithalten können.

Weiterhin wird zeigen etwa Söderbom/Teil (2000), daß Investitionen oftmals auf niedrigem Niveau liegen und daß dies mit dem niedrigen Nachfragewachstum, hohen Risiken für Unternehmer angesichts fluktuierender sonstiger Bedingungen, etwa Wechselkursentwicklungen, Inflation und den Zinsniveaus, zusammenhängt.[3790] Auf der anderen Seite hat Afrika komparative Vorteile im Lohnkostenbereich, die Löhne sind teils niedriger als in China. Geschlossen wird aber, daß offenbar grundlegende Fähigkeiten fehlen technologisch effiziente und exportfähige Firmen aufzubauen.[3791] Dies erklärt, daß sogar in den Bereichen, in denen nur geringe Investitionen nötig sind und somit die Risiken nicht so hoch sind, keine Exporterfolge vorliegen.[3792] Dazu kommt, daß die Kreditmärkte kleine Firmen benachteiligen.[3793]

In einer mikroökonomischen Studie über die verarbeitende Industrie Ghana von Lall et al. (1994) wird dokumentiert, daß Firmen nur in 45 % der Fälle innerhalb eines Jahres Investitionen vornehmen. Dies bedeutet, daß 55 % der Firmen gar keine Investitionen vornehmen. Wenn investiert wird, liegt dies durchschnittlich bei 14 % des Kapitals der Firmen welches reinvestiert wird, dies liegt knapp über den 13 % Investitionen die angenommen werden, um überhaupt den Verfall des Kapitals bzw. die

---

[3787] Für einen Überblick, der besagt, daß es neben großen Firmen auch viele kleinere gibt, die Schwierigkeiten haben ein gewisses Niveau an Technik und Skalen zu erreichen. Lall et al. 1994: 209.

[3788] Mengistae/Teal 1998: 34; siehe **Tabelle 192**.

[3789] Trade Policy Review Ghana 2001: 32-34.

[3790] Erwähnt werden auch hohe Transaktionskosten. Dies wird oben nicht erwähnt, weil es unklar ist, worauf sich dies bezieht. Es gibt vieles, daß in Afrika höhere Transaktionskosten verursachen kann, von der Regierung, bis über die Zollverwaltung, bis zu den konkreten Transportkosten. Söderbom/Teal 2000: 18-20; Bigsten et al. 2003: 11-12.

[3791] Söderbom/Teal 2000: 19.

[3792] Söderbom/Teal 2000: 20.

[3793] Bigsten et al. 2003: 6, 11-12.

Abschreibung des Kapitals zu ersetzen.[3794] Konkreter: Von 23 Firmen investieren seit 1983 nur 7 Firmen über US$ 100.000 und nur 2 investieren über US$ 1 Mill.[3795] Ähnlich verhalten sich die Firmen in Kenya: Mikro-Firmen investieren im Jahr zu 46 %tiger, mittelgroße Firmen mit 49 % und große Firmen mit 65 %tiger Wahrscheinlichkeit. Die durchschnittlichen Investitionen nach Firmengröße sind wie folgt ausgeprägt: small 30 %, medium 13 %, large 10 %, macro 8 %. Durchschnittlich 12 %, nicht genug, um die Abschreibung bzw. Abnutzung des Kapitalstocks zu kompensieren.[3796]

In bezug auf dieses niedrige Niveau der Kapitalausstattung wird gefordert, abgewertete, extrem niedrige Wechselkurse dazu einzusetzen, um überhaupt erst eine Rekapitalisierung afrikanischer Unternehmen im verarbeitenden Sektor zu ermöglichen.[3797]

Diese Studien zeigen, daß allein eine Verschärfung des Wettbewerbs durch eine breit angelegte Liberalisierung nicht dazu beiträgt, die technologischen Fähigkeiten afrikanischer Firmen zu verbessern, weil ihre Anpassungsfähigkeit gering ausgebildet ist. Dennoch wird in den Programmen der Weltbank in bezug auf afrikanische Länder ein Rückbau staatlichen Engagements in der Wirtschaft und ein breit angelegter Zollabbau mit uniformen, nicht selektiven Zöllen gefordert.[3798]

Welche Firmen exportieren in Afrika und welche Produktivitätsentwicklung liegt hier vor? In einer Firmenuntersuchung exportieren Ghana von 142 Firmen 8 %; und in Sambia von 153 Firmen 8 %; in Kenya von 168 Firmen 23 %; in Zimbabwe von 158 immerhin 54 %.[3799] In einer anderen Studie sind die Werte geringer, auch dies ist eine Firmenstudie, deren Aussagekraft in bezug auf die Gesamtwirtschaft begrenzt ist.[3800] In der Literatur wird festgehalten, daß die nicht-exportierenden Firmen dies aufgrund mangelnder Effizienz nicht können.[3801] Die Firmen welche exportieren, exportieren einen moderat großen Anteil ihres Outputs, sind aber nicht extrem auf den Export spezialisiert, das ist aber nicht unbedingt ungewöhnlich: Der Anteil des exportierten Outputs liegt in Kenya bei 30 %; in Ghana bei 28 %; in Zimbabwe bei 20 %; in Sambia bei 21 %.[3802] Abweichungen gibt es etwa im Nahrungsmittelbereich, so exportieren in Kenya dort 22 % der Firmen und diese exportieren 60 % des Outputs.[3803] Zum Vergleich: Auch in den USA exportieren nur 21 % der Firmen, und nur 5 % haben Exporte, die über 50 % des Outputs liegen.[3804]

[3794] Rankin et al. 2002: vi, 25; Thoburn 2000: 14.
[3795] Lall et al. 1994: 115.
[3796] Söderbom 2001: 28; gefordert werden mindestens 13 % Investitionen pro Jahr. Thoburn 2000: 14.
[3797] Elbadawi 2001: 16.
[3798] Überblick in Mosley 1995: 699.
[3799] Mengistae/Teal 1998: 19-21.
[3800] Siehe: **Tabelle 191**.
[3801] Mengistae/Teal 1998: 35.
[3802] Die Autoren schätzen diesen Anteil als gering ein. Mengistae/Teal 1998: 21.
[3803] Mengistae/Teal 1998: 20.
[3804] Bernard et al. 2003: 5-6.

Pessimistischer stimmt somit eher, daß die Exporte afrikanischer Firmen zu einem großen Teil nur auf regionaler Ebene vorliegen: Nur ein gewisser Prozentsatz geht wiederum an die Welt: Ghana 34 % (von den 8 % exportierender Firmen, also weniger als 4 %); Zimbabwe 12 % (von den 54 % exportierenden Firmen).[3805] Typischerweise exportieren größere Firmen, wobei diese nicht deutlich höhere Werte ihres Outputs exportieren, im Durchschnitt weniger als 30 % ihres Outputs.[3806] Gezeigt werden kann weiterhin, daß die exportierenden Firmen meistens (bis auf Ghana, Sambia mit sehr kleinen Exportsektoren) produktiver sind als die Firmen, die auf den heimischen Markt konzentriert sind.[3807] Exportorientierung hat somit positive Effekte auf die Produktivitätsentwicklung.[3808] In einer Studie von Söderbom/Teal (2002) wird geschlossen, daß die großen, eher kapitalintensiven Firmen Exporte aufweisen, daß dies aber meist solche sind, die auf regionalem Niveau stattfinden. Allein in den Bereichen, in denen Lohnkostenvorteile vorliegen, etwa in der Bekleidungsindustrie, wird auch auf internationalem Niveau exportiert. Geschlossen wird daraus, daß die großen Firmen arbeitsintensivere Prozesse zulassen sollen.[3809]

Weiterhin gilt, daß es teilweise gelingen kann, in Nischenmärkten auch international wettbewerbsfähig zu werden, wenn Investitionen erfolgen. Hilfreich ist es, wenn ein ausländischer Partner gewonnen wird, der dazu beiträgt, die technologischen und sonstigen Fähigkeiten zu verbessern.[3810] Wichtig ist, daß das lokale Management schon früh an all diesen Prozessen beteiligt ist und daß schon bei der Durchführung des Projekt, bei der Auswahl der Maschinen, bei der Bestimmung des Inputmixes für die spätere Produktion technologische Fertigkeiten erworben werden. Selbst wenn es möglich ist, Spezialisten zu mieten, ist es unerläßlich, daß diese Fähigkeiten bei der Produktion von den lokale anwesenden Unternehmen erworben werden können.[3811] Gelingt dies nicht, können bereits gewonnene Fähigkeiten auch verloren gehen, wie bei Textilfirmen in Tansania.[3812]

14.8 Länderbeispiel Kenya

Kenya gilt als das am meisten industrialisierte Land in Ostafrika. Dennoch ist vorstellbar, daß eine ganze Reihe von Industriebereichen einer Liberalisierung nicht standhalten würden. Auf der anderen Seite zeigen sich Chancen für dynamische Entwicklungen. Der Sektor verarbeitender Industrie in Kenya hat 216.000 Angestellte 1998 (Im Jahre 1991: 189.000), die Hälfte davon arbeitet im Textil-

[3805] Zahlen für Kenya und Sambia liegen nicht vor. In Mauritius wird 54 % in Länder außerhalb Afrikas exportiert. Mengistae/Teal 1998: 36-37.

[3806] Mengistae/Teal 1998: 22, 26.

[3807] Mengistae/Teal 1998: 34. Auch für Ghana wird höhere Produktivität in Exportsektoren festgestellt. Mit ebensolchen Ergebnissen für Firmen in Kamerun, Kenya, Simbabwe. Etwas mißtrauisch stimmt, warum hier nur die nächsten 2 Jahre untersucht werden, weil es, s.o. durchaus für Afrika Untersuchungen gibt, die den Niedergang von Firmen beschreiben. Bigsten et al. 2001: 116. Es kann aber nicht die Kausalität geklärt werden, ob höhere Effizienz zu Exporten führt oder Exporte zu höherer Effizienz. Bigsten et al. 2001: 116.

[3808] Bigsten et al. 2001: 116.

[3809] Söderbom/Teal 2002: 14.

[3810] Hier käme es aber auch darauf an, den Richtigen zu finden, nicht einen mit monopolistischen Interessen. Wangwe 1995: 59.

[3811] "The examples of NEM and Afrocooling suggest that a major source of production capablities is the accumulation of entrepreneurial, technical, and managerial skills from previous experience in commerce and industry." Wangwe 1995: 154, 159.

[3812] Am Beispiel von Textilfirmen in Tansania. Wangwe 1995: 156.

und Bekleidungsbereich.[3813] Die Struktur des Outputs ist in Kurzversion folgendermaßen charakterisierbar (1990): 30 % an den Lebensmittelbereich, dann folgen Getränke und Tabak; sodann Ölprodukte; Maschinen kommen auf 9 %, Metallprodukte 6,8 %, Textilien 6,4 %.[3814]

Zum Textilbereich: Aufgrund ausländischer Textilimporte (und heimischen Mißernten) mußte ein Teil der Textilmühlen schließen. Dies lag an einer insgesamten Krise und auch einer Umstrukturierung im Baumwollbereich. Die Zahl der Textilmühlen sank von 1997 bis 1999 von 94 auf 63. Die Baumwollpreise wurden lange Zeit vom Cotton Lint and Seed Marketing Board relativ hoch gehalten, trotz geringer Qualität aufgrund von veralteten Entkörnungsmaschinen, die die Rohbaumwollverarbeitung erschwerten.[3815] Kenya importiert seit geraumer Zeit 4/5 seines jährlichen Baumwollbedarfs aus Uganda, Tansania und Ägypten.[3816] Insgesamt stieg die Beschäftigung in diesem Bereich von 25.500 auf 27.200 Arbeiter, die Schließung der Mühlen hat aber zu Protesten geführt.[3817]

Firmenbeispiel Textilindustrie: Die Firma Rivatex (kenyanischer Staat 80 %, sonstige Anteilseigner IFC/Weltbank, sowie Schweizer und Deutsche Entwicklungshilfe). Diese Firma kann mit ihrer Produktion traditioneller Kangas kostenbezogen nicht gegenüber Produkten aus Asien konkurrieren, dazu kommen weitere Schwierigkeiten, wie die Erhöhung der Kreditverbindlichkeiten in DM durch die Abwertung des kenyanischen Schilling zwischen 1976 und 1992 um 500 %.[3818]

Seit langer Zeit gibt es schon eine Synthetiktextilproduktion in Kenya (1992 52 % der Textilproduktion), durch international operierende Textilhersteller, so durch das indische Familienunternehmen Sunflag und die indische Raymond-Gruppe, die über ausländisches Personal und Wissen verfügen, wobei die Raymond-Gruppe 30 % des Outputs exportieren konnte, davon nach Tansania, Uganda, Ruanda, Sambia, Sudan. Nach Europa gehen 50 % der Exporte, speziell nach England.[3819]

Für Kenyas Textilindustrie zeigt eine Studie, daß wiewohl der erreichte Effizienzgrad hoch ist, aufgrund mangelnder Spezialisierung, technisch erreichbare Skalenökonomien durch längere Produktionsabläufe nicht erreicht werden und dies ein wichtiger Grund für niedrige Produktivität

---

[3813] Trade Policy Review Kenya 2000: 68.

[3814] Daten für 1990. Trade Policy Review Kenya 1994: 110.

[3815] Hier ist von 60 % über den Weltmarktpreisen die Rede. Wangwe 1995: 211.

[3816] Trade Policy Review Kenya 2000: 60.

[3817] Für die historische Herleitung, u.a. ist von 60 % über den Weltmarktpreisen die Rede, siehe Wangwe 1995: 211. Für die aktuellen Entwicklungen der Mühlenumstruktierung siehe USITC 2004: K-6. Es könnte sein, daß dies nicht primär mit Liberalisierung, sondern mit anderen Maßnahmen, etwa dem liberalen Rückbau der Funktionen des Cotton Board zusammenhängt, der fünf seiner sechs Entkörnungsanlagen verkauft hat. Kenya kann nur 1/5 seines Baumwollbedarfs selbst herstellen, sodaß es auf Baumwollimporte aus anderen afrikanischen Staaten angewiesen ist. Trade Policy Review Kenya 2000: 60.

[3818] Wangwe 1995: 212-214.

[3819] Wangwe 1995: 212-214. Es gibt weiterhin auch staatliche Textilunternehmen, die besonders hohen Schutz eingeräumt bekommen. Trade Policy Review Kenya 1994: 121.

ist.[3820] Im Textilbereich schließen aufgrund der Liberalisierung (bei Zöllen von 25 bis 30 %) einige Firmen und andere arbeiten mit niedriger Kapazität (60 %).[3821] Davor waren die Zölle deutlich höher und mit Exportsubventionen wurde versucht, die Nachteile auszugleichen, dies gelang aber aufgrund von Verzögerungen in der Auszahlung und der Zuweisung nicht optimal.[3822]

Die Bekleidungsindustrie ist weniger ausgebildet und produktiv, sie leidet u.a. an den relativ hohen internen Textilpreisen, die teils auch durch die Zölle ausgelöst werden.[3823] Exporte liegen zwar vor, aber auf niedrigem Niveau.[3824]

Damit hat Kenya die Chance bislang nicht ausreichend wahrgenommen, über den Textil- und Bekleidungsbereich zu wachsen, etwas daß durch die Zoll- und Quotenbefreiung des AKP-Abkommens möglich gewesen wäre, einzig hätte eine Verarbeitung von Garnen zu Stoffe im Land stattfinden müssen, um den Ursprungsregeln zu genügen.[3825] Dafür findet sich schwer eine Erklärung (sprich: Es ist schade, daß die Inder, die sich in Kenya engagiert haben, welche in Indien selbst unter staatlichen Kapazitätsbeschränkungen und der MFA Begrenzung litten, nicht erfolgreich in afrikanische Länder hineinexpandiert sind, ähnlich wie Japan in die asiatischen Länder). Einzig kann es sein, daß die Investoren befürchtet haben, daß eine Expansion der Produktion dazu geführt hätte, daß Kenya in das MFA aufgenommen worden wäre oder in sonstige bilaterale Abmachungen. Neuzugängen wurde meist eine recht niedrige Quoten bzw. geringe Expansionsmöglichkeiten zugestanden.[3826] Ganz zufriedenstellen ist diese Erklärung nicht, denn es gab noch mehr afrikanische Länder und MFA-'country jumping' war auch in Asien verbreitet. Diese Episode scheint somit eher mit Rentensuche zu tun zu haben.

Importiert werden von Kenya vor allem Gewebe und Textilfasern für die Exportproduktion sowie gebrauchte Kleidung.[3827] Die Liberalisierung hat jedenfalls die mangelnde Wettbewerbsfähigkeit unter anderem dieses Bereichs aufgezeigt: Im Textil- und Bekleidungsbereich, Zucker und elektrischen Maschinen.[3828] Dies gilt trotz durchschnittlichen Zöllen von 33 % auf Bekleidungsendprodukte.[3829]

[3820] Pack 1987: 96, 137, 175. Dies wird bestätigt durch Informationen, die besagen, daß eine große Bandbreite an Bekleidung und Textilprodukten in Kenya produziert wurde: u.a. Zelte, geknüpfte Teppiche, Decken, Taschen, Säcke, Bekleidung.

[3821] Trade Policy Review Kenya 2000: 70, 93.

[3822] Davor waren die Zölle deutlich höher, Garne 53 %(1992), Stoffe zwischen 50 und 60 %, für Baumwollimporte ist eine Autorisierung nötig, die Importe wurden vor allem durch Umtauschbeschränkungen für Textilprodukte eingeschränkt. Um diese Nachteile auszugleichen wurden Exportsubventionen eingeräumt, die 20 % des f.o.b-Werten umfassen, diese Gelder wurden aber oft nur verzögert ausgezahlt. Trade Policy Review Kenya 1994: 120-121.

[3823] Trade Policy Review Kenya 1994: 121.

[3824] Im Jahre 1991 hat Kenya ein BSP US$ 8,6 Mrd., die Exporte machen 26 % des BSP 1990 aus, US$ 1,1 Mrd. großteils Agrarprodukte, Textilwaren werden für US$ 13 Mill., Bekleidung für US$ 2 Mrd. exportiert. Trade Policy Review Kenya 1994: 120-121. Diese Textil- aber vor allem Bekleidungsexporte sind auf US$ 83,4 Mill. (2001) gestiegen, davon gehen US$ 69 Mill. in die USA, ermöglicht durch den AGOA, die Exporte in die EU sinken sogar noch ab, von US$ 9 Mrd. (1997) auf US$ 2 Mrd. (2001). USITC 2004: K-10, K-11.

[3825] Trade Policy Review Kenya 1994: 121; zu den Ursprungsregeln siehe ABl. Nr. L 229, 17. August 1991, Viertes AKP-EWG Abkommen, unterzeichnet am 15. Dezember 1989 in Lome. S. 166-169; Kenya war nicht Mitglied im MFA. Trade Policy Review Kenya 1994: 121.

[3826] Keesing/Wolf 1980: 86.

[3827] USITC 2004: K-8.

[3828] Trade Policy Review Kenya 2000: 70.

Derzeit wächst der von der sonstigen Ökonomie abgetrennte EPZ-Sektor im Bekleidungsbereich, dem zollfreie Importe eingeräumt werden, aufgrund der Einbeziehung Kenyas in den U.S. AGOA, der - unter bestimmten Bedingungen - zoll- und quotenfreie Exporte in die USA erlaubt.[3830]

Im landesinternen Produktivitätsvergleich schneidet die Nahrungsmittelindustrie am besten ab.[3831] Dieses gute Abschneiden liegt wohl auch an Del Monte und der exportbezogenen Nahrungsmittelproduktion (Ananas). Nur 5 % dieser wird auf heimischen und regionalen Märkten verkauft. Düngemittel und Herbiziden werden importiert, Zucker und Wasser wird vor Ort hergestellt. Hinsichtlich vieler Aspekte, unter anderem der Einbeziehung und Ausbildung heimischer Fachkräfte scheint sich diese Firma akzeptabel zu verhalten, siehe aber die Fußnote. Die Firma ist nicht mehr in der Lage ihren Landbesitz auszudehnen.[3832]

Der verarbeitende Sektor in Kenya besteht weiterhin aus Lederverarbeitung und Schuhproduktion, Zucker und dessen Weiterverarbeitung, Getränkeherstellung, Tee- und Kaffeeweiterverarbeitung, Tabak- und Chemikalienproduktion, Maschinenbau, aus einer Ölraffinerie, einem Papierwerk sowie Automobil- bzw. Transportmittelwerke mit 3 Montagewerken, die jeweils 5000 Einheiten jährlich produzieren. Der informelle Sektor produziert weiterhin Haushaltswaren, Automobilteile und Farmwerkzeuge.[3833] Die quasi-staatlichen Automobilmontagewerke weisen eine sinkende Produktion auf[3834], vielleicht sind sie bereits geschlossen worden.[3835] Zu einigen Firmen etwas genauer: Es gibt noch ein Stahlwerk (KUSKO), mit zwei elektrischen Lichtbogen-Schmelzöfen (es handelt sich also nicht um ein integriertes Stahlwerk, sondern nur um die Erwärmung von importiertem Stahl, der dann heiß ausgerollt wird und zu Stücken, Stäben, Draht, Platten und Bandstahl verarbeitet wird), welches im Besitz indischer Familien ist.[3836] Darum gruppierenden sich diverse metallverarbeitende Unternehmen, die für partiellen Wettbewerb mit KUSKO sorgen: u.a. Nalin Nail und Wire Products Limited (im Besitz einer entwicklungsfördernden Holding[3837]) in der Nagel- und Metalldrahtherstellung.[3838] Die Metallindustrie erzielt aufgrund von Transportkostenvorteilen regionale Exporte, weil die benachbarten Länder nicht über diese Fähigkeiten verfügen, die Qualität

---

[3829] Trade Policy Review Kenya 2000: 51, 70.

[3830] USITC 2004: K-7.

[3831] In Kenya ist der Nahrungsmittelbereich in etwa doppelt so produktiv wie der Textil- und Bekleidungsbereich. Der Metallbereich liegt in der Mitte davon. Innerhalb der Mikro-Firmen liegt der Textilbereich allerdings vorne und im Nahrungsmittelbereich sind die großen Firmen am produktivsten. Söderbom 2001: 11, 21-25.

[3832] So Wangwe 1995: 218-221; Del Monte ist 1994 von der mexikanischen Grupo Cabal übernommen worden. Die Schattenseiten von De Monte werden etwa anhand des inakzeptablen Geschäftsgebarens auf den Philippinen sichtbar, wo eine Ausdehnung des Landbesitzes durch Pacht erfolgte, welches erhebliche Nachteile für Kleinbauern und deren Einschüchterung mit sich brachte. Siehe Windfuhr/Braßel 1995: 20-28.

[3833] Trade Policy Review Kenya 2000: 68.

[3834] Trade Policy Review Kenya 1994: 132; Trade Policy Review Kenya 2000:

[3835] Goldstein/Ndungu 2001: 2001.

[3836] Wangwe 1995: 227.

[3837] Der Industrial Promotion Service (IPS) und der Aga Khan Fund for Economic Development (AKFED) hält Anteile an fünf Unternehmen: Wakulima Tool Limited; Leather Industries of Kenya; the Plastic and Rubber Company Limited sowie eine Textilfirma. Wangwe 1995: 228.

[3838] Wangwe 1995: 227-228.

ist aber wohl teils nicht so zufriedenstellend.[3839] Es liegen hohe Importe vor, die auf einem Niveau von 10 und 25 % verzollt werden und geringe Exporte. Die weiterverarbeiteten Produkte werden mit noch deutlich höheren Zöllen geschützt.[3840] Die Zementindustrie, mit zwei größeren Firmen (eine staatliche, mit veralteter Technologie, die andere staatlich/privat, Bamburi Portland Cement Company) gegründet in den fünfziger Jahren, verloren ihre Exportwettbewerbsfähigkeit in den achtziger Jahren, aufgrund widriger Umstände, aber auch aufgrund politischer Streitigkeiten und daraus resultierender behindernder Kohlezölle und Preiskontrollen. Nachdem die Bamburi Portland Cement Company allerdings durch eine Schweizer Management Firma gelenkt wird, hat sich ihre Position verbessert, dazu wurden die behindernden staatlichen Politiken abgeschafft, die Effizienz wurde verbessert (durch einen IFC/Weltbank Kredit und ein japanischer Entwicklungshilfekredit) und Exporte konnten sogar leicht gesteigert werden. In Kenya ist Limestone als Input für die Zementproduktion vorhanden.[3841] Der Papierbereich wird dominiert von Pan African Paper Mills (in der Hand einer indischen Firmengruppe), es gibt aber eine Reihe kleiner- und mittlerer Firmen, die auch Papier und Verpackungsmaterial herstellen. Panpaper produziert eine größere Produktpalette, kann aber keine Skalenökonomien erzielen. Hohe Kosten werden durch Probleme im Rohstoffnachschub ausgelöst (dem Staat gehört der Wald, es gibt Zölle auf Holzimporte). Die Firma operiert auf dem Land in Kenya, hat 2200 lokale Angestellte und von anfangs 235 indischen Ingenieuren sind noch 30 vor Ort. Die Ausbildung erfolgt teils in Europa und Amerika und hat zu hohe Effizienzsteigerungen und einer wohl relativ umweltschonenden Produktion geführt.[3842] Die Papierindustrie wird zollgeschützt, siehe gleich genauer, wurde aber eben durch andere staatliche Maßnahmen benachteiligt.[3843] Es gibt weiterhin eine Pharmaindustrie.[3844] Im großen und ganzen ist der verarbeitender Sektor in Kenya nicht allzustark spezialisiert, sodaß ein großer Teil der Zwischenprodukte und Kapitalgüter eingeführt werden muß.[3845]

Die Liberalisierung in Kenya ist durch einen maximalen Wertzoll von 25 % geprägt. Auf 17 % der Zollpositionen, immerhin 1011, werden aber höhere Zölle erhoben, auf verarbeitete Waren wie Reifen, Batterien, Papier, Schuhe, Garne, Harze, einige Eisen- und Stahlprodukte sowie landwirtschaftliche Produkte wie Früchte und Gemüse. Der höchste Zoll von 70 % wird auf Reis, Weizen, Zucker und Milch erhoben.[3846] Die Garn- und Holzzölle sind typische IS-Zölle, die Inputgüter verteuern und dadurch die Exportproduktion erschweren, sichtbar wird aber ebenso, daß über gesonderte

[3839] Wangwe 1995: 228.

[3840] Trade Policy Review 1994: 130.

[3841] Wangwe 1995: 230-233. Der Verweis auf Limestone mit Bestätigung dieses vorsichtig positiven Befundes in Trade Policy Review 1994: 129.

[3842] Wangwe 1995: 233-236.

[3843] Aufgrund Umstauschkontrollen 1988 werden die Zellstoffzölle von 40 % auf 10 % gesenkt, Holz aus Kenyas Wäldern war immer schwieriger zu beschaffen, u.a. weil der Staat sich im Schutz engagiert, ansonsten gab es Preiskontrollen aufgrund der monopolistischen Struktur dieses Sektors, dies könnte Profitabilität und Investitionswilligkeit geschmälert haben. Trade Policy Review Kenya 1994: 123-124.

[3844] Mit 23 mittleren und größeren Firmen, darunter internationale Firmen, die von Kenya aus die regionalen Märkte beliefern, es gibt aber auch eine Reihe innovativer kleiner und mittlerer Firmen, die etwa Zulieferer für Zucker und Stärkerohstoffe sind. Wangwe 1995: 222-226.

[3845] Trade Policy Review Kenya 2000: 68.

[3846] Trade Policy Review Kenya 2000: 29-31.

Exportzonen dieses Problem umgangen werden kann. Die verbindlich in der WTO festgelegten Zölle engen Kenya bislang kaum in der Gestaltung des Zollregimes ein, nur 1,6 % der Zollpositionen sind verbindlich. Zählt man die Zölle auf Agrarprodukte dazu, die allesamt bei 100 % verbindlich festgelegt wurden, sind es 15 %, wobei die verbindlichen Zollraten hoch angesetzt sind.[3847]

Insofern kann in großen und ganzen von einer eher moderaten Liberalisierung gesprochen werden. Kenya erreicht eine Wirtschaftswachstum von 1992: 0,5 %; 1993: 0,2 %; 1994: 3,0 %; 1995: 4,8 %: 1996: 4,6 %; 1997: 2,4 %; 1998: 2 %; 1999: 1 %; 2000: 0 %; 2001: 1; 2002: 2 %.[3848] Die Exporte Kenyas sind etwas diversifizierter als die Exporte der afrikanischen Länder unterhalb der Sahara: Der Export höherwertiger landwirtschaftlicher Produkte macht insgesamt 60 % der Exporte aus: Tee (30 % der Exporte 1998), Kaffee, Pyrethrum, Blumen und Früchte. Als Rohstoff: Sodaasche. Dazu kommen verarbeitete Waren, Erdölprodukte, Zement, Bekleidungs- und Lederprodukte. Für Kenya sinkt der Anteil verarbeitender Waren zwischen 1993 bis 1998 von 29 % auf 25 % an den Exporten ab.[3849] Der Leser mag selbst über die außenhandels- und industriepolitischen Möglichkeiten Kenyas nachdenken, u.a. wurde oben ja erwähnt, daß Fahrradmontage stattfindet, somit ist Exportorientierung und Lohnveredelung im verarbeitenden Sektor möglich. Gezeigt werden konnte jedenfalls, daß Kenya wohl kaum seine ganze verarbeitende Industrie abbauen sollte, um fortan nur noch Agrarprodukte und Mineralien zu exportieren.

14.9 Textil/Bekleidung: Warum neue Präferenzregeln wirksam sein können

Viele afrikanische Ländern haben Schwierigkeiten aus importierten Garnen qualitativ hochwertige Textilien herzustellen. In ihrem Interesse ist es billige Textilstoffe aus Asien zu importieren und direkt zu Bekleidung zu verarbeiten. Wenn Afrika diesbezüglich mehr Freiräume eingeräumt würde und die bestehenden Präferenzspannen nicht durch einen Zollabbau in der neuen WTO-Verhandlungsrunde erodieren, hat Afrika die Chance die nach der Abschaffung des Multifaserabkommens weiter bestehenden Zölle für Länder wie China dazu nutzen zu können, Marktanteile zu erobern. Verringern sich die Zölle nicht, besteht in den USA in Zukunft ein T-Shirt Zoll von 32 % für China[3850], für Afrika läge dieser bei Null.

Oben wurde schon erwähnt, daß afrikanische Staaten in der Vergangenheit hätten versuchen können, trotz nur kleiner Quotenmengen für Neulinge, in das Multifaserabkommen (MFA) integriert zu werden, auch weil das teils weniger strikte Ursprungsregeln als das AKP-Präferenzabkommen vorrausgesetzt hatte.[3851] Am Rande: Die EU hatte die Einbeziehung in das Allgemeines

---

[3847] Trade Policy Review Kenya 2000: 32.

[3848] Daten aus Trade Policy Review Kenya 2000: 3. Ab 1998 aus dem Weltbank Datenpool WDI.

[3849] **Tabelle 186**

[3850] Siehe T-Shirts in: HS 61099010: USA Zolltarif 2004: 1173.

[3851] **Tabelle 109**. Die normalen Ursprungsregeln sind teils toleranter als die präfereniellen, so wird vollständiges Herstellen, definiert als Zusammenfügen von Texilien als ursprungserzeugend im HS 61 angesehen. Verordnung (EWG) Nr. 2454/93 'Durchführungsvorschriften'.

Präferenzsystem im Textil- und Bekleidungsbereich abhängig von der Unterzeichnung des MFA oder eines bilateralen Abkommens gemacht.[3852] Kenya war aber nicht Mitglied des MFA[3853] und nutzte diese Möglichkeiten nicht.

Im Gegensatz zum allgemeinen bzw. GSP-Präferenzsystem der USA, welches Textilien und Bekleidung ganz ausklammerte (das GSP der USA deckte bisher nur 17 % der Exporte Afrikas ab, davon waren ein Großteil Ölimporte[3854]), hatte die EU, die immerhin 55 % der Exporte Afrikas aufnimmt (zum Vergleich, die USA nimmt 23 % der Exporte Afrikas auf, davon aber nur 7,4 % nicht-Öl[3855]) mit ihrem AKP-Abkommen immerhin erlaubt, daß die afrikanischen Staaten Garn (aus Indien, aus Asien) importieren, dieses dann zu Textilien verarbeiten und diese Textilien dann als Bekleidung in die EU zoll- und quotenfrei exportieren konnten ('doppelte Transformation', 'double transformation', 'double jump').[3856]

Als neue Regel erlaubt die EU seit kurzem eine vollständige Kumulation, d.h. die Umformung von Garn zu Textilien kann in irgendeinem anderen AKP Land, auch in weitere Produktionsschritte aufgeteilt, stattfinden.[3857] Ebenso ist auch die Verarbeitung von AKP Textilien zu Bekleidung möglich.[3858] Seit dem Zeitpunkt des Cotonou AKP Abkommens findet zudem ein 'phase in' von Südafrika (welches kein AKP Land ist) statt, wodurch Garne und Woll- und Synthetiktextilien aus Südafrika auch in die AKP-Kumulation einbezogen werden, also von anderen afrikanischen Staaten dort bezogen, weiterverarbeitet und dann zu Präferenzraten in die EU importiert werden können.[3859] Diese regionale Kumulation soll zur Stützung der EU-Textilindustrie neuerdings auch den Mittelmeeranrainerstaaten eingeräumt werden.[3860] Südafrika hat, neben seiner beschränkten Mitgliedschaft im Cotonou-Abkommen seit 2000, ein Freihandelsabkommen mit der EU abgeschlossen, welche sukzessiv Zölle für südafrikanische Produkte, darunter auch Textilprodukte absenkt.[3861] Viel ist davon in den Handelsströmen noch nicht zu bemerken. Von den US$ 7 Mrd.

In: ABl. L 253, 11. Oktober 1993. S. 242. Hier sind bis zum 1. Januar 2005 noch die EU MFA-bzw. ATC-Regeln wirkungsmächtig, diese dürften aber mittlerweile identisch sein mit denen im Zollkodex. Vermulst/Dacko 2004: 15-16.

[3852] Die EU hat im Textilbereich GSP nur eingeräumt, wenn MFA Mitgliedschaft bestand oder ein bilaterales Abkommen vorlag, siehe Verordnung (EWG) Nr. 4259/88 des Rates vom 19. Dezember 1988 zur Anwendung allgemeiner Zollpräferenzen für Textilwaren mit Ursprung in Entwicklungsländern. In: ABl. L 375/83, 31.12.1988. S. 83-84.

[3853] Trade Policy Review Kenya 1994: 121.

[3854] Mattoo et al. 2002: 4, 6.

[3855] Mattoo et al. 2002: 4.

[3856] Hier wird auf das HS Kapitel 61 rekurriert, in HS 62 wird teils ein 40 % Wert von Inputgütern akzeptiert. Verordnung (EWG) Nr. 2454/93 'Durchführungsvorschriften'. In: ABl. L 253, 11. Oktober 1993. S. 286-287. Fast gleich in: Beschluß des Rates und der Kommission vom 25. Februar 1991 über den Abschluß des Vierten AKP-EWG-Abkommens. In: ABl. L 229, 17.8.1991, S. 168. Siehe auch UNCTAD 2001a: 24.

[3857] UNCTAD 2001a: 24; Brenton/Manchin 2002: 7-8; USITC 2004: K-5. Partielle Kumulation wird etwa von der EU in ihrem GSP für ASEAN, SAARC, CACM und die Andean Group eingefordert, dies bedeutet, daß ein Produkt, daß in Land A weiterverarbeitet wird in Land B einzigen Ursprung haben muß. UNCTAD 2001a: 27.

[3858] UNCTAD 2001a: 24.

[3859] Partnership Agreement between the members of the African, Caribbean and Pacific Group of States of the one part, and the European Community and its Member States, of the other part, signed in Cotonou on 23 June 2000. In: ABl. L 317, 15.12.2000. S. 215-220.

[3860] EU Trade News, 15.10.2004.

[3861] USITC 2004: K-45.

Bekleidungsimporten aus Afrika im Jahre 2003 liegt Tunesien bei US$ 3 Mrd., in der allgemeinen Liste der Hauptzuliefererländer der EU werden nur noch Mauritius mit US$ 619 Mill. und mit US$ 145 Mill. Madagaskar genannt.[3862]

Box Südafrikas Textilindustrie. Diese regionale Kumulation unter Einbeziehung Südafrikas ist deshalb positiv für den südafrikanischen Wirtschaftsraum, weil es Südafrika, nicht durch Liberalisierung, sondern durch Umstrukturierung und Direktinvestitionen gelangt, die seine Textil- und Bekleidungsindustrie zu modernisieren. Südafrika, das sich Mitte der neunziger Jahre nach einer partiellen Zollsenkung über den Zustrom billiger Textilien aus Asien beklagte, konnte durch ausländische Investitionen im Textilbereich seine Textil- und Bekleidungsindustrie revitalisieren. Der Verlust von 30.000 Jobs ist hauptsächlich auf die Umstrukturierung nicht aber auf die Importe zurückzuführen. Seitdem präsentiert sich Südafrika in guter Verfassung bzgl. Textil- und Bekleidung, es werden Schutzzölle von durchschnittlich 22 % bis 44 % auf Textilien aufrechterhalten, auf Bekleidung 87 % (einzelne Garnzölle liegen etwa darunter, 5 oder 15 %).[3863]

Die USA versucht mit dem African Growth and Opportunities Act ('AGOA') aus dem Jahre 2000 in ähnlicher Art und Weise mehr Freiräume zu eröffnen. Nebenbei wird versucht, den Zustand zu korrigieren, daß die USA bislang in bezug auf Afrika kaum nennenswerte Zollpräferenzen vergeben hatte. Der AGOA sieht aber erst einmal strengere Ursprungsregeln vor, die postulieren, daß Garn aus den jeweiligen Präferenzländern kommen muß oder aus den USA.[3864] Diese Regeln wurden für weniger entwickelte Länder Afrikas sowie Botswana und Namibia (nicht aber Mauritius, Südafrika, Gabun und die Seychellen) insofern aufgeweicht, daß es bis 2007 möglich ist, daß diese Länder bis hin zu einem Anteil von 2,4 % (für 2003) der U.S. Importe Garn und sogar Stoffe aus dritten Ländern nutzen können. Die später zusätzlich beschlossene, aktuelle Erhöhung der Obergrenze auf 7,0 % der US Importe kommt aber wiederum nur Produzenten zugute, die mit Garnen und Textilien produzieren, die in den afrikanischen Ländern oder der USA hergestellt worden sind.[3865] Diese 2,4 % und 7 % Obergrenzen sind im Moment Grund genug für die Steigerung der Bekleidungsproduktion in Ländern wie Kenya (15 % der AGOA Importe), Lesotho (40 %) und Swaziland (9 %). Mauritius (mit 13 %) und Südafrika (welches einbezogen ist und auch exportiert, aber nur lokal vorhandene Garnen und Textilien und nicht solchen aus dritten Ländern verwenden darf).[3866] Die Bekleidungsimporte der USA liegen 2003 bei 71 Mrd., China kommt für 12 Mrd. auf, Afrika liegt bei 2 Mrd.. Dies sind schon 2,8 %, somit ist die 2,4 % Obergrenze des AGOA nicht extrem großzügig bemessen. Lesotho taucht mit

[3862] WTO 2004a: 154.

[3863] Ausführlich Roberts/Thoburn 2002; TIPS Report Employment 2004; USITC 2004: K-39. Es besteht aber immer noch die Befürchtung, daß ab Anfang 2005 nach Auslaufen des Multifaserabkommens, etwa ein 22 % Zoll auf Bauwolltextilien nicht ausreicht, um den südafrikanischen Textilsektor vor chinesischen Importen zu schützen. USITC 2004: K-4. Siehe für die Garnzölle South Africa Customs Information 2004.

[3864] Mattoo et al. 2002: 8.

[3865] So in USITC 2004: K-5.

[3866] USITC 2004: K-5.

419 Mill. in der Liste der Zulieferer auf, Mauritius mit 283 Mill.. Andere afrikanische Länder werden in dieser U.S. Zuliefererliste, in der sich nur die wichtigsten Länder befinden, nicht erwähnt.[3867]

Einzig Japan erlaubt in seinen Ursprungsregeln des allgemeinen GSP-Präferenzsystem den 'single jump' von Stoffimporten zu Bekleidungsexporten, aber mit Quotenbeschränkung.[3868]

Interessanterweise definieren die nicht-präferentiellen, 'normalen' Ursprungsregeln der EU, die nach dem Auslaufen des Multifaserabkommens (und solche die nach der Harmonisierung der Ursprungsregeln durch die WTO) seit dem 1. Januar 2005 gelten, als 'vollständiges Herstellen' den Vorgang, der nach der Zusammenfügung der Stoffteile stattfindet und akzeptieren dies als ursprungserzeugend.[3869] Möglich ist es damit für alle interessierten Länder Textilien zu importieren, wobei deren Weiterverarbeitung als ursprungserzeugend gilt. Dies könnte auch ohne Präferenzen afrikanischen Länder Chancen eröffnen, so liegt in der EU für die Warenkapitel 61 bis 63 Bekleidung der Zollsatz fast durchgängig bei 13 %.[3870]

14.10 Textil/Bekleidung: Der südafrikanische Raum

Partiell gelingt es derzeit im südafrikanischen Raum, unter anderem über ausländische Investitionen, die Textil- und Bekleidungsindustrie zu revitalisieren (dazu gibt es Baumwollproduktion). So investierten taiwanesische Unternehmen u.a. in eine moderne Jeansstoffabrik in Lesotho, hier spielen neben anderen Gründen, die gleich genannt werden, die geringen Lohnkosten und die gut ausgebaute Infrastruktur einer 4 bis 5 Stunden Fahrt zum Hafen im südafrikanischen Durban eine Rolle.[3871] Taiwanesische Investitionen wurden in der Bekleidungsindustrie des Baumwollproduzenten Malawis und in Swaziland getätigt.[3872]

In Madagaskar spielen die besonders niedrigen Lohnkosten eine Rolle. Bis dato sind 230 Firmen und mehr als 80.000 Arbeiter in einer neuen Exportzone im Textil- und Bekleidungsbereich in Antananarivo angestellt, die relativ breit angelegt Produkte herstellen kann, so etwa nicht nur T-Shirts sondern auch Kashmere-Pullover.[3873] Das Engagement in Madagaskar erfolgt teils gesteuert durch

---

[3867] WTO 2004a: 153.

[3868] UNCTAD 2001a: 24.

[3869] Verordnung (EWG) Nr. 2454/93 'Durchführungsvorschriften'. In: ABl. L 253, 11. Oktober 1993. S. 242, 247. Dies fließt offenbar in die Harmonisierungsarbeit des Rates für die Zusammenarbeit auf dem Gebiet des Zollwesens (bzw. der World Customs Organization) mit ein. UNCTAD 2001a: 25.

[3870] EU Zolltarif 1999: 274.

[3871] In Lesotho wird von taiwanesischen Unternehmen eine breit angelegte integrierte Textil- und Bekleidungsproduktion aufgebaut. USITC 2004: K-13.

[3872] In Malawi sind aber die Baumwollmühlen noch in schlechten Zustand Cotton News 2001: 4-9.

[3873] USITC 2004: K-23.

Firmen, die in Mauritius aktiv sind, welches aufgrund seiner geringen Einwohnerzahl (und trotz dem Transport von chinesischen Arbeitern in dieses Land) Lohnkostensteigerung aufweist.[3874]

Mauritius importiert Baumwolle aus West- und Zentralafrika[3875], verfügt über eine eigene Baumwollmühle zur Weiterverarbeitung, dazu kommen lokale Textilfabriken (acht Stoffabriken) die die Bekleidungsindustrie beliefern. Die lokale Garnindustrie produziert zu 19 % bis 27 % höheren Kosten als auf dem Weltmarkt. Die 40.000 t Garn, die pro Jahr benötigt werden, werden großteils importiert[3876], ebenso werden in größere Mengen Stoff importiert (US$ 860,5 Mill. Bekleidungsexporte, US$ 367,0 Mill. Textilimporte).[3877] Dies deutet mittelbar auf Probleme mit den Ursprungsregeln hin. Immerhin gehen 60,2 % der Bekleidungsexporte in die EU.[3878] Es fragt sich nämlich, was mit den importieren Textilien geschieht, denn die in die EU exportierte Bekleidung darf allein aus importiertem Garn hergestellt werden. Auf der anderen Seite gibt es Informationen, die besagen, daß 80 % des Stoffbedarfs aus zwei lokalen Stoffabriken bezogen werden.[3879] Mauritius hat als Inselstaat keine Ausnahmen von den Ursprungsregeln für seine Bekleidungsproduktion eingeräumt bekommen, von zwei Ausnahmen mit geringer Bedeutung abgesehen.[3880] Mauritius exportiert in die EU über die Präferenzen des Cotonou-Übereinkommens (welches Zollfreiheit einräumt, aber eben den Ursprungs-'double jump' Garn, Textilien, Bekleidung nötig macht) und in die USA (dort quotenkontrolliert).[3881]

Mauritius war nicht Mitglied des Multifaserabkommens, hat aber neben dem AKP auch vom GSP profitiert und hat vielleicht zusätzlich ein bilaterales Abkommen mit der EU gehabt.[3882] Mauritius, angeblich Beispiel für den Erfolg einer liberalen Politik[3883], die zu Wachstum geführt hat, konnte sein

---

[3874] Madagaskar hat alles in allem nur einen Kostenvorsprung von 5-8 %, weil die Produktion in Mauritius durch den bessern Ausbildungsgrad der Arbeiter und unternehmerfreundliche Rechtsregeln einen gewissen Vorteil aufweist, dazu kommen höhere Kosten in Madagaskar für das Fachpersonal. Im Jahre 2002 betrugen die Arbeitskosten im Bekleidungsbereich US$ 0,33 in Madagascar; 0,38 in Kenya und Indien, 0,41 in Pakistan, 0,68 in China, 1,25 in Mauritius, 1,38 in Südafrika. USITC 2004: K-24, K-30.

[3875] Cotton Board News 2001: 10.

[3876] USITC 2004: K-31.

[3877] USITC 2004: K-35. Dies sind 19,800,000 lbs (9,000 MT) gewebte Stoffe und 12,000,000 lbs gestickte Stoffe. Cotton Board News 2001: 10. Die Frage nach den Ursprungsregeln für Mauritius wird in sonstigen Publikationen immer wieder ausgeblendet, so beispielsweise in Trade Policy Review Mauritius 2001: 66-69. Auch nicht in OECD 2004: 209-231. Ebenso ITC Mauritius 2001: 11; und auch in UNCTAD 2001b: 121-132.

[3878] UNCTAD 2001b: 122.

[3879] ITC Mauritius 2001: 11.

[3880] Im Jahre 1974 waren bestimmte Textilfabriken nicht fertig, hier wurden von der EU bis Dez. 1975 Ausnahmen von Ursprungsregeln eingeräumt: Verordnung (EWG) Nr. 866/75 des Rates vom 18. März 1975 'Ausnahme von der Begriffsbestimmung für Ursprungserzeugnisse'. In: ABl. L 84, 4.4.75. S. 3. Für geringe Mengen wurde eine Ausnahmen gewährt gemäß Beschluss Nr. 1/99 des AKP-EG-Ausschusses für Zusammenarbeit im Zollwesen vom 25. März 1999. In: ABl. L 117, 5.5.1999. S. 49-51.

[3881] USITC 2004: K-3. Aber hatte Quoten in den USA Erzan/Holmes 1990: 209.

[3882] Trade Policy Review Mauritius 2001: 69; ebenso Dickerson 1995: 576-577. Als GSP-Mitgliedstaat wird Mauritius erwähnt in Verordnung (EWG) 4257/88 des Rates vom 19. Dezember 1988 zur Anwendung allgemeiner Zollpräferenzen. In: ABl. L 375, 31.12.1988. S. 44. Es ist somit falsch, Mauritius als Mitglied des MFA zu bezeichnen, siehe aber OECD 2004: 215. Weil aber die EU im Textilbereich GSP nur einräumte, wenn MFA Mitgliedschaft bestand oder ein bilaterales Abkommen vorlag, wird mindestens ein bilaterales Abkommen vorgelegen haben, siehe Verordnung (EWG) Nr. 4259/88 des Rates vom 19. Dezember 1988 zur Anwendung allgemeiner Zollpräferenzen für Textilwaren mit Ursprung in Entwicklungsländern. In: ABl. L 375/83, 31.12.1988. S. 83-84.

[3883] Und für hohe Investitionsniveaus, die angeblich allein intern erzeugt wurden: "and indeed most of the early investment came from domestic sources" World Bank 1994: 68-69. Stimmt ja genaugenommen auch, nur daß intern von extern abhing.

Wirtschaftwachstums auf dem Zuckeranbau aufbauen, weil diese winzige Insel 40 % der AKP Quote für Zucker innehat (507.000 t), der zu EU-internen Preisen (die liegen 3 mal so hoch wie auf dem Weltmarkt) verkaufen werden konnte.[3884] Aufgrund dieser Eigenheiten ist es schwer möglich, Mauritius als Beispiel des Erfolgs rein liberaler exportorientierter Politik (obwohl es über einige 'liberale' Erfolgsfaktoren aufweist)[3885] in Afrika anzusehen und mit Blick auf dieses Land zu schließen, daß andere afrikanische Regierungen an ihren Mißerfolgen vor allem selbst die Schuld tragen, es wird aber schon sichtbar, daß die Konzentration auf zwei Bereich, hier Zucker und Textil- und Bekleidung vorteilhaft ist. Auch im Bereich Leder, Möbel wären durch die niedrigen Lohnkosten Wachstumserfolge initiierbar.[3886]

Auch Lesotho (2,2 Mill. Einwohner, 45.000 Arbeiter in der Textil- und Bekleidungsindustrie[3887]), wo es derzeit zu substantiellen Investitionen asiatischer Bekleidungs- und auch Textilhersteller kommt, ist kein Beispiel für den Erfolg dogmatisch liberaler Politik. Lesotho profitierte seit einiger Zeit schon von einer speziellen Sondergenehmigung des EU-Lomé-Abkommen bzgl. der Ursprungsregeln, aus dem Grund, weil es ein so kleines Land ist und damit bzgl. dem Aufbau einer Textilindustrie klar benachteiligt ist (ähnliches ließe sich aber von allen afrikanischen Ländern sagen). Diese Sondergenehmigung galt in den neunziger Jahren 8 Jahre und lief Ende der neunziger Jahre aus. Daraufhin sanken die Exporte in die EU fast ganz ab. Erst mit dem U.S. AGOA aus dem Jahre 2000 wurde in Lesotho die Industrie revitalisiert, jetzt auch mit substantiellen Investitionen in die Textilindustrie, offenbar um bei den vorliegenden, schon relativ hohen Exporten in die USA auch die aktuell zusätzlich eingeräumte 7 % Obergrenze des U.S. Marktes nutzen zu können, siehe oben.[3888] Die Kapazität für Bekleidung in Lesotho liegt bei 21 Mill. Jeanshosen und 35 Mill. genähten Shirts, Kenya exportiert 2002 36.514 tausend SME Textilien und Bekleidung in die USA (seit 1997 mehr als verdreifacht), Lesotho liegt 2002 schon bei 84,393 tausend SMEs.[3889]

[3884] Seit 1826 bestanden derartige Präferenzregime für Mauritius. Die Jahreszahl ist nicht falsch eingetippt. Trade Policy Review Mauritius 1995: 71. Zucker kommt für 7,7 % des BSP 1993 auf. Trade Policy Review Mauritius 1995: 1. Die positiven Effekte des hohen Zuckerpreises sind mit Zahlen belegt. Trotz der Vernichtung von 1/3 der Ernte durch einen Zyklon führte etwa der hohe Zuckerpreis 1975 zu einem zusätzlichen Einkommen von 19 % des BSP (verglichen mit konstanten Preisen aus dem Jahre 1972). Insgesamt führte dies von 1968-1980 zu US$ 529 Mill. zusätzlichem nationalem Einkommen, 7 % des BSP in dieser Zeitperiode, so Schätzungen der Weltbank, in UNCTAD 2001b: 125.

[3885] So Elbadawi 2001: 15; auch Rodrik 1998a: 26. Mauritius verfügt über ein explizit investorenfreundliches Politikregime, einen gut ausgebauten Bankensektor, funktionierende Infrastruktur und Telekommunikation, stabile politische Verhältnisse, dies soll hier nicht geleugnet werden. Diese Faktoren sich sicher relevant bei der Erklärung des Erfolgs. Auf der anderen Seite wird bei niedrigen Lohnkosten auch schonmal in einem Land investiert, daß diese Vorteile nicht hat, Beispiel Madagaskar. Und durch die Investitionen wird erst eine positive Politikentwicklung ausgelöst. Hier soll nur der liberalen Vereinnahmung von Mauritius die Spitze genommen werden, die behauptet, daß alle liberalen Politikelemente in Mauritius vorliegen. Mauritius verwendet relativ hohe Zölle in vielen Bereichen. Dazu: Trade Policy Review Mauritius 2001: 27-31.

[3886] UNIDO Wood Furniture 2003; UNIDO Leather 2004.

[3887] USITC 2004: K-13.

[3888] UNIDO 2004: 13; USITC 2004: K-17. Siehe für die drastisch absinkenden Exporte in die EU USITC 2004: K-21. Das EU-Südafrika Freihandelsabkommen sieht aber eine volle regionale Kumulierung zwischen Südafrikas Textilprodukten und AKP Länder ab dem Jahre 2006 vor, sodaß ab dann Textilien aus Südafrika in Lesotho genutzt werden könnten (nicht aber aus Asien) und trotzdem zoll- und quotenfreien Marktzugang in die EU möglich wäre. USITC 2004: K-18.

[3889] Square meters equivalent, 'SME'. USITC 2004: K-12, K-22.

Die Schwierigkeiten anderer Textilhersteller Afrikas wird verdeutlicht durch die schon relativ avancierte Textilfirma Cotivo in der Elfenbeinküste (gegründet 1976 teils durch die französische Schaeffer-Gruppe, den Staat Elfenbeinküste sowie einer Schweizer und Deutschen Entwicklungsgesellschaft). Sie schafft es, den Rückzug des amerikanischen Jeansherstellers Blue Bell aus den Geschäftsbeziehungen zu überstehen, kann im Bereich blauem Jeansstoff aber nicht gegenüber Asien konkurrieren und spezialisiert sich auf den wenig profitablen Nischenmarkt mit weißen Jeanstoff. Erzielt werden dabei hohe Exporte (50 % der Produktion durchschnittlich 1987-1990). Im Gegensatz zum geschützten heimischen Markt (effektive Protektionsrate 1990: 125 %) sind auf dem Weltmarkt kaum Profite zu erzielen, darüber wundert sich das Management.[3890]

14.11 Regionale Integration

Ein Abschluß regionaler Integrationsabkommen kann in Afrika zu Effizienzgewinnen und einer Erhöhung des Wachstum führen, unter anderem deshalb, weil die Transportkosten im Nahbereich noch gering sind und es hier zu einer verbesserten Arbeitsteilung kommen kann, weil sich die Länder teils gut ergänzen können. Dies ist empirisch belegt, für den Metallbereich und sonstige Güter mit hohen Transportkosten.[3891] Bezweifelt wird aber, ob dies der einzuschlagende Wege ist, um die afrikanische Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern. Auch nach einer regionalen Integration sind die Märkte in Afrika zu klein, um wirklich überzeugend Skalenökonomien zu erzielen und durch einen Zollschutz könnten die IS-Probleme qualitativ minderwertiger Inputs weiter auftreten. Eine regionale Integration kann für einige Industriebereiche positive Effekte haben, eine Neuauflage einer reinen IS-Strategie, also ein ganz von den Weltmärkten abgetrenntes Gebiet mit relativ hohem Zollschutz ohne die klare Tendenz zur Exportorientierung ist für Afrika keinesfalls als sinnvoll anzusehen.[3892]

14.12 Fazit

Afrika hat Chancen, sich exportorientiert zu entwickeln, die Firmenstudien zeigen nicht ein rein binnenorientiertes Afrika. Neben komparativen Vorteilen in der Exportlandwirtschaft und im Rohstoffbereich hat Afrika Lohnkostenvorteile, die Vorteile im Bereich Textil- und Bekleidungs- sowie Möbelindustrie und beim Outsourcing von Montageaktivitäten, siehe das Beispiel Fahrräder in Kenya, eröffnen. Ob dies erfolgreich gelingt, hängt bei Bekleidung auch von politischen Entscheidungen der Industrieländer ab. Trotz Weltmarktkonkurrenz kann versucht werden Nischenmärkte zu erobern und zudem besteht zudem die Option Rohstoffressourcen mit Weiterverarbeitung zu koppeln (etwa im Baumwolle und Textilbereich). Fortgeschrittenere Länder

[3890] Wangwe 1995: 262-265. Die Firma Cotivo ist 1994 zu einem neuen Unternehmen FTG zusammengefaßt worden, jetzt gibt es nur 2 größere Textilproduzenten in der Elfenbeinküste. Anfang der neunziger Jahre kommen Textilien für 2 % der Exporte auf. Festgestellt wird, daß der Schutz zu hoch ist und den Import von möglichen Produktionsinputs verhindert. Das kann hier nicht überprüft werden. Trade Policy Review Elfenbeinküste 1995: 103.

[3891] Mengistae/Teal 1998: 39.

[3892] Yeats 1998a: 97.

wie Südafrika, Kenya oder die Elfenbeinküsten und zudem Länder, die aufgrund ihres Ölreichtums höhere Investitionsniveaus erreichen können, haben durchaus das Potential, eine wettbewerbsfähige und diversifizierte Industrie verarbeitende Industrie aufzubauen.

Generell sind die afrikanischen Firmen geschwächt nach der Stagnation der letzten Jahrzehnte, die nicht zuletzt ausgelöst wurde durch die verzwickten makroökonomischen Schwierigkeiten, die eine ständige Bekämpfung der Inflation durch die Kontraktion von Geldmenge und Kredit nötig machte, um überhaupt erstmal die Vorbedingung für exportorientiertes Wachstum, nämlich eine Aufrechthaltung realistischer Wechselkurse zu ermöglichen. Das exportorientierte Wachstum wird durch die Schwäche der Firmen erschwert. Diese Firmen verfügen weiterhin in vielen Fällen nur über geringe technologische Fähigkeiten, sodaß viele davon eine breit angelegte Liberalisierung (etwa gegenüber den billigen Produkten China, darunter solche im Textil- und Bekleidungsmarkt, in bezug auf Nahrungsmittel, Metallartikel, Haushaltwaren, Möbel, Werkzeugherstellung) kaum verkraften würden. Solche Produkte sind ausgerechnet die simpleren 'easy entry level' Gegenstände, bei deren Produktion Lerneffekte erfolgen und deren Produktion, auch für den Weltmarkt, in Afrika eigentlich als nächste Stufe erfolgen müßte.[3893]

Das Argument, daß sich Afrikas Firmen trotzdem endlich dem Wettbewerb stellen müssen und daß diese heimischen Firmen bei verbliebenen 'natürlichem' Schutz in den informellen Sektor abwandern und nur noch lokale (statt regionale) Vorteile ausspielen und z.B. simple Reparaturarbeiten durchführen sollten, ist zynisch. Aus dynamischer Perspektive würden dadurch die vorhandenen Fähigkeiten verloren gehen, zu einem gewissen Grade standardisierte Produkte herzustellen, Unternehmen zu leiten und Marketing zu betreiben. Der Staat in Afrika kann zwar keine breite und undifferenzierte IS-Politik, aber ein 'passive' Schutzpolitik für einige Sektoren auf einem gewissen Niveau rechtfertigen, solange er aktiv Exportorientierung betreibt und eine merkliche Liberalisierung zuläßt, um Exportchancen zu erhöhen.

Dieser passive Schutz wird nicht automatisch zu dynamischen Wohlfahrtssteigerungen führen. Dazu ist eine dynamische Entwicklung nötig. Um diese zu ermöglichen ist in Afrika eine Politik der makroökonomischen Stabilität, realistischer Wechselkurse, Exportorientierung und eine selektive Liberalisierung nötig, damit es gelingt, nicht nur Wohlfahrt passiv und stagnierend zu erhalten, sondern auch in bestimmten Bereichen dynamische Entwicklungen zu initiieren und zwar auch dadurch, daß Direktinvestitionen angelockt werden. Dies impliziert, daß eine selektive, weise angelegte Liberalisierung in den Bereichen erfolgen sollte, die über ihre komparativen Vorteile in bezug auf die Faktoren Ressourcen- und Lohnkosten wettbewerbsfähig sind und die Inputgüter bzw. Vorprodukte aus den Weltmärkten brauchen. Wenn sich herausstellen sollte, daß Exportexpansion durch den Schutz ineffizienter Firmen im Binnenland behindert werden, ist in Kauf zu nehmen, daß diese kontrahieren. Ebenso kann Liberalisierung dazu eingesetzt werden, den Druck auf Firmen zu

[3893] Dieser oft gedachte Gedanken wird ausgesprochen in Lall 1999b: 245.

erhöhen, die unter ausländischer Kontrolle stehen, um diese zu Investitionen zu zwingen. Privilegien für ausländische multinationale Konzerne passen nicht mehr in diese Zeit.

Diese selektive Liberalisierung muß langfristig angelegt sein und glaubwürdig erfolgen, auch dadurch, daß sie verbindlich in der WTO festgelegt wird. Dazu müssen die afrikanischen Regierungen diverse weitere vertrauenssichernde Maßnahmen durchführen, die von der liberalen Seite richtigerweise gefordert werden. Das reicht aber nicht.

Um die dynamischen Prozesse zu stärken und breiter angelegt zu ermöglichen, muß der Staat in Afrika aktiv versuchen, offensichtlichen Marktversagen entgegenzutreten. Ausbildung muß systematisch verbessert werden. Eine Verbesserung der Kreditbereitstellung an kleine und mittlere Unternehmen muß erfolgen. Der Staat müßte darüber hinaus versuchen, ineffiziente, darunter staatliche aber auch kleine und mittlere Industrien zu modernisieren und zu versuchen systematisch die technologischen Fähigkeiten in vielversprechenderen Sektoren zu erhöhen, darunter durch in Rekurs auf Direktinvestitionen. Einige dieser Aktivitäten müßten, wenigstens teilweise, subventioniert erfolgen.[3894] Industriepolitik als Tabuterminus anzusehen und in der Entwicklungshilfe keine Weitergabe technologischen Wissen zu fördern, ist kontraproduktiv bzgl. der Entwicklung afrikanischer Industrien.[3895] Auch von den Direktinvestitionen multinationaler Konzerne in Afrika ist mehr zu erwarten. Es reicht nicht, daß IKEA eine kleine Montageproduktion in Tansania aufbaut und womöglich im Gegenzug aushandelt, in Dar al Salaam einen Großmarkt zu eröffnen, der es den vielen kleinen lokalen Möbelproduzenten erschwert, ihre Produkte zu verkaufen., es muß mehr passieren. Technologie muß in kleinere Firmen transferiert werden, Schreiner müssen ausgebildet werden, Informationen über Design bereitgestellt werden, kurz, es muß in Afrika eine dynamische Entwicklung initiiert werden. Wie dies funktioniert, wissen die Firmen aus ihren Erfahrungen in China.

Wie es funktioniert, diese Prozesse politisch zu unterstützen, ist nach diesen Informationen leicht nachvollziehbar. Es bedarf simplerweise politischer Entscheidungen der Industrieländer, u.a. bei Bekleidungsursprungsregeln und ggf. ein selektiv verbesserter Marktzugang landwirtschaftlicher Produkte, schon lassen sich dynamische Prozesse in Afrika initiieren und stärken. Solange die Meistbegünstigungszölle für Bekleidung nicht ganz abgebaut werden, könnte dies Afrika sogar eine langfristige Zukunftsperspektive bieten, der denkbar ungünstigen Weltmarktbedingungen zu Trotz.

15. Zusammenfassung Abschnitte A bis G

Ausgangspunkt in Abschnitt 'A' und 'B' dieser Arbeit war zu zeigen, daß die ordoliberale Theorie Walter Euckens auf einem dynamischen Hintergrundverständnis der modernen Wirtschaft beruht. Postuliert wird dort eine Wirtschaftsverfassung, die das Eigentum schützt, aber nicht in absoluter Art

[3894] Lall 1999b: 250-273.

[3895] Ausführlich Lall et al. 1994: 190-198.

und Weise, gefordert werden abgewogene Gesetze, die eine Wissensdiffusion nicht unterbinden und politische Institutionen, etwa die Wettbewerbspolitik, die auf eine komplexe Art und Weise den Strukturwandel begleiten und die Art und Weise des Wettbewerbs auf dem Markt mitprägen.

Damit nicht genug: Walter Eucken benannte, welches Ergebnis dies auf mikroökonomischer Ebene haben sollte: Anpassungsfähige Firmen. Firmen, die über ausgebildete technologische Fähigkeiten verfügen, siehe Abschnitt 'F', sollen im Wettbewerb um Vorsprungsgewinne stehen. Durch weitere Rahmenbedingungen, etwa die Bereitstellung von Ausbildung durch den Staat, durch F&E und Wissensverbreitung, wird es erleichtert, daß Firmen, die im Wettbewerb zurückgeworfen werden, wieder aufholen können. Es sind diese Rahmenbedingungen, die neben dem Schutz des Eigentums und der zunehmend liberalen Ausprägung der Wirtschaft, die hohen Investitionen und Wachstumserfolge erklären helfen, die in den Industrieländern in der Nachkriegszeit vorliegen.

Die neoklassische Theorie, siehe Abschnitt 'C', kann diesem leicht zu verstehendem und realistischem Konzept des Wettbewerbs nicht folgen und klammert wichtige Aspekte, etwa die Wissensdiffusion aus, welche sie sogar als wohlfahrtsmindernd ansieht. Immerhin ist der Verweis der Neoklassik auf die Relevanz von freien Märkten (wenn diese i.S. der Wettbewerbspolitik aufrechterhalten werden) ernstzunehmen. Auch Walter Eucken warnt vor einem durch die ganze Menschheitsgeschichte feststellbaren 'Hang zur Monopolbildung', der nicht nur die Effizienz- und Wohlfahrtserzeugung vermindert, sondern auch gefährlich für Demokratie und Grundwerte ist. Die in Abschnitt 'B' erwähnte historische Richtungsentscheidung der Auflösung internationaler Kartelle durch die U.S. Wettbewerbspolitik, gegen Ende des Zweiten Weltkrieg, unterstützt diese Warnung. Diese Kartelle waren damals mit Vertragsinhalten ausgestattet, die heutzutage jedermann zum Stirnrunzeln bringen würden. Vor diesem Hintergrund hat Eucken zutreffenderweise den Markt als genialstes Entmachtungsinstrument der Geschichte charakterisiert. Weiter unten werden in Abschnitt 'I' u.a. die freiwilligen Selbstbeschränkungsabkommen beschrieben, woran sichtbar wird, daß dieser 'Hang zur Monopolbildung' auch in der Nachkriegszeit erkennbar ist.

In den Abschnitten 'E' und 'F' wurde über die Kritik der Neoklassik hinausgegangen und gezeigt, daß die Theorie dynamischen Wettbewerbs die eigentlich prägende Denkrichtung in der Wirtschaftswissenschaft ist. Empirisch wird gezeigt, daß Skalenökonomien, sonstige Größenvorteile, die Diffusion von Wissen, F&E und strategische Optionen - zusätzlich zu und gestützt von den Rahmenbedingungen der Wirtschaftsverfassung - als eigenständige Faktoren wirksam sind und den Erfolg von Firmen bestimmen. Eine ordoliberale Gesamtausrichtung der Wirtschaftspolitik i.S. dieser Arbeit, verliert dadurch nicht ihren Sinn, weil liberale Dynamiken, die im Einklang mit neoklassischen Vorstellungen stehen, etwa die Marktkonkurrenz, die Wirtschaft prägen und zu einer Wohlfahrtssteigerung führen - zusammen mit den Faktoren, die die Neoklassik meist ausklammert. Sichtbar wird in diesen Abschnitten auch, daß eine allzu extreme liberale Ausrichtung der Wirtschaftsverfassung, z.B. ein Verbot der Wissensdiffusion im neoklassischen Sinne, zu

wohlfahrtsmindernden Folgen führen würde. Somit kann bezweifelt werden, ob die Neoklassik in der Lage ist optimal wohlfahrtsteigernde Politiken zu beschreiben.

Bestätigt wird dies in Abschnitt 'D' über die Theorie des internationalen Handels, welche zeigt, daß ergänzend zur Relevanz komparativer Vorteile und dem neoklassischem Heckscher-Ohlin Modell, Phänomene des dynamischen Wettbewerbs zur Erklärung des internationalen Handels einbezogen werden müssen, also Vorsprungsgewinne durch Technologie, Spezialisierung und Skalenökonomien, sonstige Größenvorteile und Direktinvestitionen innerhalb oligopolistischer Konkurrenzsituationen. Diese ergänzen die Wohlfahrtsgewinne, welche die neoklassische Theorie des internationalen Handels annimmt. Weil der internationale Handel aus diesen Gründen schwerer in seine Wirkungen einzuschätzen ist, weil u.a. Weltmarktkonkurrenz auch zum Marktaustritt von Firmen führen kann, kann geschlossen werden, daß der internationale Handel nicht automatisch aber *potentiell* die Wohlfahrt erhöht. Daraus konnte zweierlei gefolgert werden: Die sich daraus ergebenden Chancen zur Wohlfahrtsteigerung sollten wahrgenommen werden. Ein freier Handel im neoklassischen Sinn, ohne jegliche politische Interventionsmöglichkeit, ist deshalb nicht akzeptabel, u.a. weil er wohlfahrtsmindernde Effekte haben kann.

In Abschnitt 'E' wurde zudem verdeutlich, warum und in welcher Weise die dynamische Theorie wohlfahrtsminderndes Marktversagen anerkennt und es wird die These vertreten, daß der Staat positiv auf die Wirtschaft einwirken kann, indem er etwa versucht u.a. durch Zölle und Subventionen, F&E Förderung, Wettbewerbspolitik und Strukturpolitik versucht Marktversagen zu korrigieren. Die dynamische Theorie ist nicht leichtfertig darin, Marktversagen festzustellen, weder fordert sie Interventionen im Sinne eines Automatismus, noch geht sie davon aus, daß die Interventionen immer funktionieren und sinnvoll sind. Zudem ist sie bezüglich staatlicher Interventionen in Industrieländern skeptisch eingestellt, weil die Wirtschaft über ein stützendes Umfeld i.S. dynamischer Vorstellungen verfügt. Ebenso akzeptiert sie, daß staatliche Interventionen auch negative Auswirkungen haben können. Aus dieser Möglichkeit zieht sie aber nicht den normativ wirtschaftswissenschaftlichen Schluß, daß auf staatliche Maßnahmen ganz verzichtet werden soll, denn dadurch blieben Möglichkeiten der Wohlfahrtserhöhung ungenutzt.

Abschnitt 'F' zeigt, daß der Erwerb von technologischen Fähigkeiten nicht automatisch erfolgt, wie es die Neoklassik erwarten würde, sondern ein zeitaufwendiger und kostenintensiver Prozess ist. Neben der Relevanz der staatlichen bereitgestellten Rahmenbedingungen und dem Zugang zu moderner Technologie wird am Beispiel von Koreas Automobilindustrie und Indiens Wirtschaftspolitik gezeigt, daß neben staatlichen Einflüssen, das Anreizumfeld des Außenhandelspolitik und der Weltmärkte beachtet werden muß, um den Erwerb hochwertig ausgebildeter technologischer Fähigkeiten zu verstehen. Dies bestätigt den mikroökonomischen Ansatz Euckens, welcher anpassungsfähige Firmen als Basis für einen funktionierenden dynamischen Wettbewerb ansieht. An Afrika wird verdeutlicht, daß es Firmen schwer haben ihre technologischen Fähigkeiten zu verbessern, wenn sie in einer wenig

spezialisierten, ungenügend verknüpften Wirtschaftsstruktur situiert sind, in der zudem wichtige Informationen nicht zugänglich sind und zuwenig Kapital für Investitionen erwirtschaftet werden konnte.

Abschnitt 'G' wendet sich der Politikdebatte um die Exportorientierung zu. Dargelegt wurde zuerst einmal, warum es nur eingeschränkt möglich war, Erkenntnisse bestehender Studien der liberalen Entwicklungsökonomie zu übernehmen, u.a. weil diese nicht auf aktuellen Daten basieren, relevante Länder, wie u.a. Brasilien, ausklammern und die Qualität ihrer Länderstudien unzureichend ist. In bezug auf die sonstige Literatur ist zu bemerken, daß sie oft vorgeprägte Meinungen reproduziert. So betont die Theorierichtung, die mit der Importsubstitution sympathisiert, die positive Rolle der Herausbildung inländischer technologischer Fähigkeiten in Korea. Der viel kritisierte Weltbank Bericht 'East Asian Miracle' sieht aber richtig, daß der Erfolg Koreas nicht zustande gekommen wäre, wäre nicht auf hochwertige Technologie aus Industrieländern zurückgegriffen worden.

Aus der Diskussion und den Länderbeispielen ergibt sich folgendes Bild wirtschaftlicher Entwicklung in den Entwicklungsländern:

Daß eine rein binnenzentrierte Entwicklung im Sinne der Importsubstitution keine zufriedenstellende Wohlfahrtsmaximimierung nach sich zieht, wird an Argentinien, Indien und Afrika deutlich. Die ungünstigen Auswirkungen der Binnenorientierung auf Indiens Kapitalgütersektoren und deren technologische Fähigkeiten wurde in Abschnitt 'F' herausgearbeitet.

Erfolge hatte die Exportorientierung und Liberalisierung in anderen Ländern zu verzeichnen, darunter der Türkei. Dort, aber z.B. auch in Chile, wird aber zusätzlich sichtbar, daß staatliche Interventionen unterstützend gewirkt haben. Einer Neuorientierung gemäß neuer Anreize durch eine exportorientierte Wirtschaftspolitik zum Trotz konnten in der Türkei Industriesektoren, die in der IS-Zeit aufgebaut haben, die heutigen Erfolge unterstützen.

An Indonesien wurde Marktversagen deutlich, weil angesichts der Größe dieses Landes, die vertikale Integration der Produktionsstruktur auf einem wohlfahrtsmindernden, niedrigem Niveau liegt. Denkbar ist, dies durch staatliche Interventionen abzumildern.

Gezeigt werden konnte anhand von Korea und Taiwan, daß staatliche Interventionen die Wohlfahrtserzeugung lenken und beschleunigen können. Der koreanische Staat hat, im Gegensatz zum Eindruck der Weltbank in 'East Asian Miracle', sehr wohl erfolgreich Gewinner ausgewählt und konnte, in Zusammenarbeit mit den privaten Firmen, den Erwerb neuer komparativer Vorteile beschleunigen und Marktversagen korrigieren. Für Taiwan konnte recherchiert werden, daß die Stilisierung in der Literatur als neoklassisch liberales Musterbeispiel mit erfolgreichen, kleinen Firmen deshalb nicht zutrifft, weil der Staat einem übergreifenden institutionellen Arrangements den kleinen

Computerfirmen auf clevere Art und Weise hilft Skalenökonomien zu erreichen, sie über Technologien informiert und damit dynamisch wichtige Faktoren aktiviert und dadurch Marktversagen verhindert. Auch sonst spiegelt Taiwan keinesfalls durchgängig neoklassische Vorstellungen von Wachstumsprozessen wider.

Mauritus ist ebenso nicht auf neoklassische Art und Weise gewachsen, d.h. rein durch Exporte auf einem freiem Weltmarkt bei früher, konsequenter Liberalisierung.

Schließlich hat der Staat selbst in Brasilien bestimmte Erfolge vorzuweisen, wiewohl gleichzeitig hohe Kosten durch die zu breit angelegten, teuren und komparative Vorteile ignorierenden Interventionen entstanden.

Es spricht also einiges dafür, daß staatliche Interventionen in bestimmten Fällen aus Gründen der Wohlfahrtsteigerung gerechtfertigt werden können. Aus dynamischer Perspektive läßt sich dies dadurch erklären, daß staatliche Aktivitäten unter bestimmten Bedingungen, wenn Marktversagen vorliegt, wohlfahrtssteigende Wirkungen haben können. Ein Typ von Marktversagen wird hier herausgehoben, das Marktversagen wenig risikofreudiger privater Kapitalmärkte:

Würde eine private Bank einen 15 Jahre langen Lernprozeß abwarten, bis es zu Exporterfolgen kommt, wie in der koreanischen Automobilindustrie? Würden Banken die Finanzierung neuer Unternehmen übernehmen, wenn bereits signifikante Importe vorliegen und ausländische Firmen vor Ort präsent sind? Wäre es nicht eine Erleichterung für die Banken in diesen Fällen zu wissen, daß es zusätzlich zur einer Politik der Exportorientierung für einige Zeit Außenschutz gäbe? Haben private Banken mehrstellige Milliardensummen zu verleihen, um private Stahlwerke aufzubauen, die im Einklang mit den komparativen Vorteilen eines Landes stehen? Jedenfalls nicht immer: Oben im Text wurde dokumentiert, daß selbst private Unternehmen aus den Industrieländern das Risiko des Aufbaus eines Stahlwerks in Brasilien, trotz Eisenerzvorräten, nicht eingegangen sind. Die Weltbank hat sich geweigert Koreas nun erfolgreiches POSCO Stahlwerk zu finanzieren. Bis heute haben Firmen in Brasilien aufgrund ihrer Anteilseignerstruktur Schwierigkeiten direkt von den internationalen Finanzmärkten zu leihen und selbst in den USA war es in den achtziger Jahren offenbar undenkbar, die dringend nötige Modernisierung von Stahlwerken über Banken zu finanzieren, zum letzteren siehe Abschnitt 'I'.

Angesichts der begründeten Zweifel an der Kompetenz der Staaten und der Möglichkeit von Interessengruppeneinfluß, siehe Abschnitt 'E', wäre es aber naiv zu glauben, daß staatliche Aktivitäten - immer - im Sinne einer Effizienz- und Wohlfahrtssteigerung wirken würden. Dies kann an vier Punkten in bezug auf die Erfahrungen Koreas, Brasiliens, Indiens und Afrikas noch einmal verdeutlicht werden:

(1) Erstens geht es hier nicht um Planwirtschaft. Die obige Formulierung 'der Erwerb komparativer Vorteile wurde durch den Staat beschleunigt' wurde deshalb gewählt, weil der Staat selbst in Korea und Taiwan nicht komparative Vorteile künstlich erzeugt im Sinne von einfach so geschaffen hat. Dafür ist der Wachstumsprozeß einer Volkswirtschaft zu komplex. Selbst die geschützten und subventionierten privaten Firmen mußten selbst wirtschaften und eigene Strategien verfolgen, u.a. um auf den Weltmärkten erfolgreich zu sein. Die staatlichen Konzerne, die einzelne Vorwärts- und Rückwärtskopplungen übernommen haben und die staatlichen Versorgungsunternehmen, wuchsen gemeinsam, d.h. auch gestützt von den privaten Unternehmen. Korea kann deshalb keineswegs als Beweis für planerische Ansätze der frühen Entwicklungsökonomie verwendet werden.[3896]

(2) Zweitens bleiben staatliche Interventionen ambivalent, d.h. sie können auch negative Wohlfahrtswirkungen haben. Der Warnung von Albert O. Hirschman zum Trotz, daß nicht alles gleichzeitig aufgebaut werden kann, etablierte der brasilianische Staat in vielen Bereichen Unternehmen und zog Direktinvestitionen an. Zwar gelang es früh eine Politik der Exportorientierung zu wählen, deren Umsetzung mit Hilfe von Exportsubventionen war aber teuer. Ebenso ist an Brasilien erkennbar, daß ein zu breit angelegter Zollschutz Kosten verursachte. Erst ausgelöst wurde Marktversagen, indem die komparativen Vorteile bei Textilien, Bekleidung und Schuhen von der staatlichen Entwicklungsbank übersehen wurden und es wurde vergessen, die unerläßlichen Rahmenbedingungen für eine funktionierende Wirtschaft, Ausbildung und F&E bereitzustellen. Im Vergleich zu Korea gelang weniger brasilianischen Firmen der Übergang von der Importsubstitution zu einer dynamischen, an den Weltmärkten orientierten Entwicklung. So beeindruckend das brasilianische IS-Wachstum in den siebziger Jahren ist, danach hätte, der Krise zum Trotz, ein weniger breit angelegter Übergang zu Exporterfolgen im Sinne eines dynamischen Firmenwachstums auf den Weltmärkten erfolgen müssen.[3897]

(3) Indien zeigt mit anderen Schwerpunkten die Gefahren, die mit staatlichen, wohlfahrtsmindernden Politiken verbunden ist. Dieses Land entschied sich früh, staatlich angeleitet, gegen die Nutzung seiner

---

[3896] Diese Beobachtung findet sich in Rodrik 1995: 2948. Seine Kritik bezieht sich auf das Zitat von Wade "The governments of Taiwan, Korea and Japan have not so much *picked* winners as *made* them." (Kursiv im Original). Wade 1990: 334. Siehe oben auch die Diskussion der Argumente von Albert O. Hirschman und der 'big push'-Argumentation. Natürlich ist es im gewissen Sinne ein 'big push', der in Korea stattfand, der auch pekunäre Exteralitäten auslöste. Dieser 'big push' erfolgte aber nicht rein auf planerischer Basis, sondern basierte zu einem großen Teil auf privatwirtschaftlichem Engagement. Es gibt deshalb keinen Grund aufgrund der Erfolge der asiatischen Staaten die planerischen Ansätze der frühen Entwicklungsökonomie etwa Rosenstein-Rodan (1943) wieder für aktuell zu erklären. So richtigerweise Rodrik 1995: 2949.

[3897] Hier wird sich nicht den Thesen von Rodrik (1999) angeschlossen, die hier m.E. zuweit geht. Mit der Importsubstitutionspolitik sind klar erkennbare Kosten verbunden und die Probleme damit lassen sich nicht allein auf Geschehnisse im makroökonomischen Bereich schieben: "First, ISI worked rather well for about two decades. It brought unprecedented growth to scores of economies in Latin America, the Middle East, and North Africa, and even to some in Sub-Sahara Africa". Dies ist nicht falsch. Es bleibt aber etwas zu positiv formuliert, denn entscheidend ist, daß dieses IS-Wachstum zukunftsfähig sein muß. "Second, when the economies of these same countries began to fall apart in the second half of the 1970s, the reasons had little to do with ISI policies per se or the extent of government interventions in the microeconomic sphere. Countries that weathered the storm were those in which government undertook the appropriate macroeconomic adjustments (in the area of fiscal, monetary, and exchange-rate policy) rapidly and decisively." Rodrik 1999: 99. Die liberalen Denker Srinivasan/Bhagwati (1999) weisen plausiblerweise darauf hin, daß Rodrik (1999) mit diesen Thesen zuweit geht. Srinivasan/Bhagwati 1999: 3-4.

komparativen Vorteile und nutzte Politiken, die direkt gegen das Erreichen von Effizienz und Unternehmenswachstums gerichtet waren. Über lange Zeit wurde ein extreme Form der Importsubstitution aufrechterhalten, das Land konnte, auch aufgrund des fast vollständigen Verzichts auf ausländische Investitionen bis Anfang der achtziger Jahre, technologische Entwicklungen nur unzureichend nachvollziehen. Dies führte letztendlich zu, im Vergleich, ineffizienten Industriebereichen, deren Restrukturierung und Modernisierung heute eine schwierige Aufgabe ist. Deutlich wird an Indien aber auch, daß technologische Fähigkeiten vorhanden sind, Ausbildung und Wissen die Wirtschaft stärken und sich ein großes Land wenigstens zu einem gewissen Grad auf interne Dynamiken bzw., in anderer Terminologie, pekunäre Externalitäten stützen kann.

(4) In Afrika gelang es aufgrund der zu kurzen Zeit der Kapitalakkumulation nicht eine ausreichend integrierte Wirtschaftsstruktur aufzubauen. Hier wird argumentiert, daß ein partiell angelegter, 'passiver' Zollschutz, der nicht gegen Exportchancen wirkt, zur Erhaltung der dennoch vorhandenen technologischen Fähigkeiten und zum Schutz der leichtindustriellen Importsubstitution begründbar ist, um die darin verkörperten wirtschaftlichen Werte zu schützen, die sich auch auf Management- und Geschäftswissen erstrecken. Dieser Zollschutz ist aber nicht dazu geeignet, dynamische Entwicklungen zu initiieren. Der Aufbau von dynamischen Firmen muß letztendlich unabhängig davon erfolgen, weil IS-Anreize aufgrund der kleinen Märkte kaum bestehen und Zölle den Aufbau exportorientierter Firmen nicht stören sollten.

Kurz: Eine Wirtschaftspolitik ist nötig, die hilft, solche Problemdimensionen, die auch mit staatlichen Interventionen verbunden sind, zu korrigieren und die in der Lage ist möglichst viele dieser ambivalenten Schalter in eine wohlfahrtssteigernde Richtung zu stellen:

Dies ist die Exportorientierung.

Schon ein einziges Politikelement der Exportorientierung kann in dieser Hinsicht positiv wirken, nämlich eine Wechselkursabwertung bzw. das Anstreben eines Wechselkurses der Exporte nicht verunmöglicht. Indien verfügte seit 1971 über einen solchen, in diesem Sinne, angemessenen Wechselkurs, sodaß wenigstens dieser Faktor den Exporten nicht entgegenstand. Durch dieses Politikelement wurde immerhin eine gewisse Stabilisierung des Landes mittels eines kontinuierlichen Exportwachstums angesichts einer sonst völlig verfehlten Politik erreicht.[3898]

[3898] Hier wird nicht darüber spekuliert, welche Position Indien hätte erreichen können, wenn es auf ähnliche Weise wie in Korea eine Wohlfahrtsmaximierung bei weiter bestehendem Zollschutz und industriepolitischer Selektivität angestrebt hätte. Im Gegenzug sollte die neoklassische Gegenseite darauf verzichten, sich darüber Gedanken zu machen, wie eine vollständig liberale Außenhandelsstrategie, für den Industrie und Landwirtschaftsbereich, ergänzt durch eine vollständige Offenheit für Direktinvestitionen, in Indien gewirkt hätte. Dies hätte jedenfalls zu extremen Ungleichheiten innerhalb Indiens sowie zu einer massiven Landflucht und Verstädterung geführt und nicht unbedingt zu einer optimalen Wohlfahrtssteigerung. Zudem hätte dies politisch schwer bewältigt werden können. Indien ist klar erkennbar ein Kandidat für eine moderate Form der Exportorientierung. Warum wird oben der Terminus 'ergänzt' benutzt? Weil Offenheit für ausländische Direktinvestitionen nicht notwendig zum orthodox liberalen Politikpaket dazugehört. So: Srinivasan/Bhagwati 1999: 23.

Für die Exportorientierung spricht weiterhin, daß es nicht ausgeschlossen ist, daß ein Land, welches einen wirtschaftspolitischen Kurs einschlägt, der sich an dogmatisch liberalen Vorstellungen orientiert, eine Wohlfahrtssteigerung erzielen kann.[3899] Es geht hier nicht um eine ideologische Auseinandersetzung, sondern um die Frage nach Wohlfahrtsmaximierung. So ist es sehr wohl denkbar, daß ein Land, das über langfristig denkende Kapitalmärkte und eine aktive Unternehmerschicht verfügt, basierend auf naheliegenden komparativen Vorteile, d.h. Primärprodukte, Rohstoffe und einer arbeitsintensiven Produktion auf den Weltmärkten erfolgreich werden kann und daß dieses Land sukzessive neue Bereiche komparativer Vorteile erwirbt. Einmal davon ausgegangen, daß genug Profite und auch Spargelder vorliegen, ist es vorstellbar, daß der private Sektor bislang nicht bestehende Rückwärts- und Vorwärtskopplungen als Chancen erkennt und solche Produktionsstätten finanziert, die von Anfang an mit moderne Technologie arbeiten und konkurrenzfähig sind. Es wird hier ebenso nicht impliziert, daß ein solcher Entwicklungsweg notwendig Probleme im Bereich von Skalenökonomien, pekunären Externalitäten, Technologieerwerb, Wissensdiffusion etc. mit sich bringen wird. Solche Entwicklungsdynamiken, die liberalen Szenarien relativ weitgehend folgen und auf komparativen Vorteilen und den Aktivitäten privater Unternehmen beruhen, sind in Korea, Taiwan, Brasilien, China und in Afrika im Agrar- und Rohstoffbereich zu beobachten. In einem solche Fall sind staatliche Eingriffe nicht nötig.

Anhand der Länderbeispiele konnte allerdings genauso gezeigt werden, daß es eine Alternative zum dogmatisch liberalen Kurs gibt, wodurch es ebenso möglich ist, die Wohlfahrt eines Landes optimal zu erhöhen. Diese ist eine moderat liberale Form der Exportorientierung, welche eine selektive Schutzpolitik mit einer progressiven, cleveren Liberalisierung kombiniert. Mit einer exportorientierten Wechselkurspolitik läßt sich erstens ein Anti-Export-Bias vermeiden. Nachteilige Anreize, u.a. ausgelöst durch den Außenschutz, können zweitens durch Exportsubventionen, darunter solche basierend auf Steuererleichterungen und Zollbefreiungen korrigiert werden. Diese Frage wird aktuell in bezug das WTO Abkommen, das eine graduelle Abschaffung von Exportsubventionen, darunter Zollbefreiungen und Steuererleichterungen, die im Zusammenhang mit Exporten eingeräumt werden, vorsieht. Aus den Länderstudien folgt weiterhin, daß eine partielle Liberalisierung für Inputgüter oder Zollbefreiungen mit positiven Wirkungen eingesetzt wurde, um Exporteure nicht zu benachteiligen. Schließlich ist eine progressive Liberalisierung nötig, wenn es gelungen ist, Industriesektoren, die wichtig zur Wohlfahrtserzeugung sind, zu modernisieren und umzustrukturieren, sonst wirkt der Entmachtungseffekt der Märkte nicht und Preisniveaus bleiben unnötigerweise hoch. Von der Situation vor Ort, eben ob Marktversagen überhaupt vorliegt, und von der Qualität staatlicher Interventionen hängt ab, inwiefern beispielsweise selektive Politiken, etwa Zollschutz oder Exportsubventionen begründbar sind, um einige Industrien, sicher aber nicht alle, zu fördern.

[3899] Die hier diskutierten Theorieansätze schließen ein solches Szenario nicht aus und sollen nicht insofern mißverstanden werden, daß sie ein Wirtschaftswachstum gemäß liberalen Wirkungsmechanismen, die hinsichtlich der Außenhandels- und Wirtschaftspolitik näher an das 'neoklassische Ideal' heranreichen, nicht für wünschenswert erachten. Allein würden sie dies nicht als Beweis für die Geltung neoklassischer Modelle angesehen, weil sicher auch in solchen Szenarien dynamische Prozesse und die in der dynamischen Theorie zusätzlich herangezogenen Faktoren wirksam sind und erklärungsrelevant bleiben.

Alles in allem folgt aus den Länderbeispielen, daß es aus dem hier gewählten Fokus auf die Wohlfahrtssteigerung keinen Grund gibt, die neoklassische Forderung nach einer internationalen Wirtschaftsverfassung, die den Staat ganz aus der Wirtschaft verdrängt, mitgetragen, weil der Staat, solange die Märkte eine prägende Rolle behalten, Möglichkeiten hat, die Wohlfahrt zu maximieren.

Welche Folgen hat dies für eine internationale Wirtschaftsordnung?

Angesichts der Erfahrungen von Argentinien und Indien besteht hier der Eindruck, daß die Frage der 'public choice'-Theoretiker ernstgenommen werden muß, wie offensichtlich fehlgeleitete wohlfahrtsmindernde staatliche Politiken, die teils durch Interessengruppeneinflüsse ausgelöst wurden, verhindert werden können. Dazu kommt, daß aus Abschnitt 'D' über den internationalen Handel folgt, daß eine internationale Arbeitsteilung *potentiell* wohlfahrtssteigernd sein kann. Besonders am Intra-Industriehandel differenzierter Güter konnte gezeigt werden, daß es eine große Bandbreite von Möglichkeiten der Spezialisierung gibt, ohne daß es zu hohen Anpassungskosten durch eine Öffnung für den internationalen Handel kommen muß. Dazu wurde sichtbar, daß sich die Wertschöpfung in den Industrieländern in fast allen Industriebereich kontinuierlich positiv entwickelt hat, von sehr wenigen Ausnahmen abgesehen, sodaß es bislang zu keinen erkennbaren Anpassungskosten durch eine Öffnung für den internationalen Handel u.a. hin zu den Entwicklungsländern gekommen ist. Eine Rückkehr zu einem breit angelegten Protektionismus ist somit nicht zu befürworten, nicht nur weil dies wohlfahrtsmindernd wäre und deshalb auch ethisch-normativ abgelehnt werden kann, sondern auch deshalb, weil dies i.S. von Walter Euckens 'Hangs zur Monopolbildung', genauso wie den den siebziger und achtziger Jahren, siehe Abschnitt 'I' zu einer Proliferation von Schutzregimen führen würde, die ggf. nicht mehr rückgängig zu machen sind. Ebenso wurde im Abschnitt 'D' zum internationalen Handel gezeigt, daß aufgrund denkbar negativ wirksamer Dynamiken ein vollständig freier Handel, ohne Ausnahmeregeln, sowohl aus der normativ wirtschaftspolitischen als der ethisch-moralischen Perspektive nicht begründbar ist.

Eine internationale Wirtschaftsordnung muß in der Lage sein, durch sachlich angemessene, effizienzbefördernde Regeln auf diese Problemdimensionen eine Antwort zu finden und dadurch Wohlfahrtssteigerungen für alle Staaten erzielen.

Fraglich ist, welche Regeln dies im Zusammenhang mit dem Staat sein können?

Einmal von vorgefaßten Meinungen befreit, besagt das Ergebnis hier, daß die Politik der Exportorientierung bewirkt, was die neoklassischen Theoretiker und die 'public choice'-Theorie von rechtlichen Regeln wünscht: Die Exportorientierung ist ein wirkungsvolles Instrument zur Disziplinierung des Staates und reduziert die Kosten ungeschickter staatlicher Interventionen, weil

durch sie letztendlich die Überprüfung der Qualität der staatlichen Eingriffe durch die Weltmärkten erfolgt.[3900]

Die WTO erscheint aus dieser Perspektive auf den ersten Blick als 'second best': Die WTO mischt sich - ebenso auf den ersten Blick - nicht in wirtschaftspolitische Richtungsentscheidungen ein. Es gibt kein Abkommen darüber, daß Anti-Export-Anreize abgebaut werden, daß Wechselkursabwertungen erfolgen und eine clever umgesetzte, export- und wachstumsfördernde Politik in Entwicklungsländern erfolgt.

Der einzige Kandidat, der auf multilateraler Ebene in der Lage ist, auf eine sinnvolle Ausrichtung von Wirtschaftspolitiken einzuwirken, ist der IWF. Zuzugestehen ist, daß der IWF mit seinen Strukturanpassungsprogrammen positive Wirkungen haben kann, zumindest hinsichtlich des Drängens auf wirtschaftpolitische Reformen, die eine Etablierung von Pro-Export-Anreizen implizieren: Wechselkursabwertungen, Exportsubventionsprogramme und partielle Liberalisierung.

Problematisch ist aber, daß der IWF sich den dogmatisch liberalen 'Washington Consensus' zu eigen gemacht hat, der hier nicht akzeptiert wird, weil nicht gezeigt werden kann, daß dieser 'first best' im Sinne einer dynamischen Effizienzmaximierung wirkt. Eine konsequente, an den eigenen Chancen orientierte Liberalisierung ist sinnvoll, aber es gibt Schwellenwerte, ab denen dies nicht mehr zutrifft. Dies wird von der extrem liberalen Denkrichtung nicht beachtet, weil davon ausgegangen wird, daß nur ein vollständig freier Handel die Wohlfahrt optimal erhöht. Kurzum: Der IWF möchte neoklassische Modellmeinungen in der Realität durchsetzen, die unter Umständen sogar wohlfahrtsmindernde Wirkungen haben.

Dies macht die WTO wieder interessant. Sie hat einerseits eine liberale Seite: Mit dem Verbot mengenmäßiger Beschränkungen übernimmt sie partiell normativ wirtschaftswissenschaftliche Hierarchien, die u.a. von neoklassisch liberalen Denker akzeptiert sind und schränkt die Spielräume des Staates in bezug auf Zollerhöhnungen ein, wenn Zölle einmal verbindlich festgelegt wurden. Dadurch wird auch der Staat diszipliniert. Dies ist als positiv zu bewerten, weil so tatsächlich der Einfluß von Interessengruppen gemindert und eine rationalere Außenwirtschaftspolitik verfolgt wird. Ganz werden die Spielräume des Staates nicht genommen, denn die WTO Regeln lassen es zu, eine Politik der moderat liberale Exportorientierung zu verfolgen. Zwar geraten die Staaten in Verhandlungen unter Druck Zölle abzusenken, können aber versuchen, sich dem zu verweigern und weiterhin verfügen die WTO Regeln über Ausnahmeregeln, die, unter bestimmten Bedingungen, Schutzmaßnahmen erlauben.

[3900] So auch das Fazit der Studie über Korea und Brasilien von Moreira (1995): "Government intervention can be a powerful instrument of industrialization as long as it is used within the discipline of an outward-oriented economy, and with selective and clear objectives of remedying specific market failures." Ohne Herv. im Original. Moreira 1995: 139.

Andererseits besteht die Gefahr, daß die WTO mit der Einschränkung staatlicher Möglichkeiten eine wohlfahrtssteigernde Politik durchzuführen zu weit geht.[3901] Dies ist unter anderem deshalb nicht auszuschließen, weil der schillernde, ambivalente Staat teils angeleitet von Interessengruppen in der WTO aktiv sein kann. Also verhandeln Staatenvertreter miteinander, die nicht immer dem Weltgemeinwohl bzw. einer weltweiten Wohlfahrtssteigerung verpflichtet sind, sondern offen gegenüber Interessengruppeneinflüssen sind. Dadurch können Arrangements getroffen werden, die bestimmte Interessengruppen bevorzugen, selbst wenn dies auf Kosten des nationalen Gemeinwohls oder des Weltgemeinwohls geht. Nicht als positiv zu bewerten ist deshalb, daß die WTO keine auf sachlichen Kriterien beruhende Bremse eingebaut hat, die davor bewahrt, daß beispielsweise Zollverhandlungen dazu führen, daß Länder mit sehr vielen schwachen Firmen, Afrika oder mit modernisierungsbedürften Kapitalgütersektoren, Indien, einem freiem Handel ausgesetzt werden, der für sie wohlfahrtsmindernde Effekte haben kann. Die WTO Regeln werden in Abschnitt 'J' vor diesem Hintergrund zusammengefaßt und, aus der hier gewonnenen Perspektive, normativ wirtschaftswissenschaftlich bewertet.

In diesem Zusammenhang sei daran erinnert, wie weit die Forderungen einiger dogmatisch liberaler Theoretiker und der 'public choice'-Denker gehen. Sie fordern ein privates Recht auf Außenhandelsfreiheit, also vollständig freien Handel, eingeschlossen der Möglichkeit dieses und andere Freiheitsrechte weltweit im Sinne von Privatklagen durchzusetzen. Dies würde zu einem Verbot staatlicher Eingriffe in die Wirtschaft führen, das durch Privatklagen durchgesetzt werden kann: Angestrebt wird, daß eine einzelne Privatperson beispielsweise aus Europa in der WTO in Rekurs auf ein zukünftiges WTO Abkommen (oder ggf. in Rekurs auf ein Prinzip der Eigentumsfreiheit) gegen Indien eine Klage anstrengen kann, wenn dort Zölle oder Subventionen genutzt werden, die mutmaßlich auf das Unternehmen des Klägers ungünstig wirken. Würde der Klage stattgegeben, müßte Indien seine Intervention abschaffen, selbst wenn diese dort wohlfahrtssteigernd wirkt, klar erkennbar etwa bei Politiken, die eine angemessen umgesetzte Modernisierung oder Umstrukturierung stützen. Diese Forderung ist in einer komplex strukturierten Weltwirtschaft schon deshalb schwer nachvollziehbar, weil ein solcher privater Schaden vielleicht schon durch die Wahl eines anderen Marktes oder eine andere Geschäftsstrategie behoben werden kann.

Bezüglich von Welthandelsregeln, die auf die Einschränkung staatlicher Spielräume gerichtet ist, geht es deshalb darum, eine sachlich begründbare Balance zu finden. Dies ist nicht zuletzt deshalb nötig, weil bemerkenswerterweise beide Argumentationsrichtungen, die neoklassisch liberale und die dynamische liberale das Ziel der Effizienzmaximierung anstreben (sieht man z.B. von Lüder Gerken ab, der dieses Ziel aufgibt und sich nur noch auf Wirtschaftsverfassungsregeln stützen möchte). In dieser Arbeit wird begründet auf eine dynamisch liberalen Theorie die These vertreten, daß eine

[3901] Das ist der Kontext des Satzes: "However, global realities will limit developing economies' ability to adopt the more interventionist instruments of export promotion." World Bank 1993: 360.

dynamisch verfaßte, von dynamisch liberale Wirkungsketten bestimmte Weltwirtschaft Wohlfahrt maximieren kann, wobei aber bestimmte Spielräume und Ausnahmen für staatliche Interventionen möglich bleiben müssen, um effizientere Arten und Weisen der weltweiten Effizienzmaximierung nutzen zu können, als die 'public choice'-Theorie in Form der 'constitutional economics' anstrebt, die Effizienzmaximierung vor aller mit der sehr weitgehenden Einschränkung staatlicher Spielräume in Verbindung bringt, um eine neoklassische Pareto-Welt zu begründen.

Das Argument, daß nicht alle Länder über die administrativen Fähigkeiten Koreas oder Taiwans verfügen und deshalb eine direkte Förderung von Industrien wohlüberlegt sein muß, ist zwar nicht von der Hand zu weisen. [3902] Ein 'Verbot' für staatliche Eingriffe folgt daraus nicht. Auch Länder mit weniger gut ausgestatteten Regierungen können bestimmte exportfördernde Maßnahmen sinnvoll einsetzen: Viele der 'weichen' Maßnahmen der Exportförderung sind relativ einfach zu verwalten und nicht immer besonders attraktiv für Interessengruppen: Beispielsweise sind dies Hilfen beim Exportmarketing, bei der Informationsbereitstellung über verfügbare Technologien, bei Standards, Qualitätsanforderungen, einer bessere Vernetzung der Firmen mit F&E-Institution und neutral eingesetzter Exportkredite. Bei 'härteren', theoretisch umstritteneren Maßnahmen, spezifische ausgerichteten Exportsubventionen und Steuererleichterungen wird es schwieriger. Schließlich können mit staatlichen Subventionen bestehende Sektoren modernisiert, restrukturiert und selektiv ergänzt werden, teils unter Einbindung ausländischer Investoren.

Weiterhin ein zusammenfassender Kommentar in bezug auf Liberalisierungseffekte:

In bezug auf die Frage nach Liberalisierungseffekten zeigt Afrika, stellvertretend für viele kleine Länder mit schwachen Industriesektoren, daß Liberalisierung nicht auf eine generell wohlfahrtsverbessernde, zu einem gewissen Grad dosierbaren Teilkomponente der Exportorientierung zu reduzieren ist. Die empirischen Untersuchungen zeigen klar und deutlich, daß Firmen mit nur geringen technologischen Fähigkeiten und einer unzureichenden Kapitalausstattung, angesichts einer Liberalisierung der heimischen Nationalökonomie und einem zunehmenden Wettbewerb, nicht zu einem 'supply response' in der Lage sind. In Afrika, aber auch anderswo, verfolgt ein großer Prozentsatz der Unternehmerschaft stattdessen eine passive 'low technology'-Strategie der Kostenreduktion, um am heimischen Markt präsent zu bleiben und verbessern ihre Produktivität nicht mehr. Eine überstürzte und vollständige Liberalisierung könnte hier dazu führen, daß diese Firmen unfähig sind, der ausländischen Konkurrenz standzuhalten und vom Markt aussscheiden. Liberalisierung ist keine pauschale Garantie für Investitionen und Produktivitätswachstum. Gleichzeitigt kann von einem partiellen 'passiven' Schutz kein dynamischer Impuls für Wachstum und Wohlfahrtssteigerung erwartet werden, sondern nur eine Erhaltung ökonomischer Werte.

[3902] Diesbezüglich wird die Debatte geführt, daß bestimmte Staaten nicht zu solchen Politiken in der Lage sind, weil sie eben nicht über eine qualitativ hochwertige Bürokratie aufgebaut haben, die relativ immun gegenüber Einflüssen von Interessengruppen ist. World Bank 1993: 352-353.

Zwar gibt es in Afrika die Möglichkeit einen Strukturwandel im liberalen Sinne zuzulassen und sich auf komparative Vorteilen bei Primärgütern und Rohstoffen zu konzentrieren. Empirische Forschungen über den Strukturwandel zeigen aber, daß typischerweise in Ländern Exporterfolge erzielt werden, in denen der verarbeitende Sektor ein gewisses Gewicht an der Wertschöpfung einnimmt. Ein vollständiges Verschwinden des verarbeitenden Sektors, der hier konkret aufgezählt wurde und reine (Re-) Spezialisierung auf Primärgüter und Rohstoffe wäre wenig sinnvoll. In der Übergangszeit ist es zwar nicht einfach, Prioritäten zu setzen, aber wer hat gesagt, es müsse einfach sein? Je nach den speziellen Umständen in diesen Ländern könnte Marktversagen jedenfalls dann festgestellt werden, wenn der verarbeitende Sektor mit geringen technologischen Fähigkeiten völlig stagniert, obwohl es durchaus Möglichkeiten gäbe, ihn intensiver in die Wirtschaftsstruktur einzubinden, hierzu siehe auch das Beispiel Indonesien.

Es gibt somit Schwellenwerte, ab denen bestimmte liberale Annahmen nicht mehr funktionieren und es in einer Volkswirtschaft zu einer wohlfahrtsvermindernden Stagnation kommen kann. In einer solchen Situation kann dem Zollschutz die wohlgemerkt passive Rolle zukommen, die verbliebenen Unternehmen des verarbeitenden Sektors zu schützen, um Wohlfahrts- bzw. Verluste von Fähigkeiten zu vermeiden, die mit ihrem Marktaustritt verbunden wären. Die bestehenden Unternehmen stellen einen Wert dar, der durch die Liberalisierung gefährdet wird. Von diesem Punkt aus kann die Frage besser angegangen werden, wie eine dynamische Entwicklung initiiert werden kann, die auch zur Kontraktion ineffizienter Unternehmen führen kann. Anpassung und Umstrukturierung muß so durchgeführt werden, daß viele wirtschaftliche Werte erhalten bleiben, zu denen eben auch das Humankapital und technologische Fähigkeiten zählen. Dieser Problemdimension stellt sich die neoklassische Theorie nicht: Sie bietet nur ein Reservoir von Argumenten, die besagen, daß eine solche Abwägung unnötig ist und daß selbst in dieser Situation Zollschutz ineffizient ist.[3903]

Die großen Volkswirtschaften, die eine Exportorientierung und Liberalisierung vornehmen, sind hier flexibler. Sie können es in Kauf nehmen, wenn einige Bereiche stark kontrahieren, in denen Anpassungsfähigkeit ungenügend vorliegt, so etwa der Maschinenbausektor in China, wenn in anderen Bereichen Firmen vorhanden sind, die Wachstum und Exporte tragen. Aber auch in bezug auf China und Indien stellt sich die Frage, wie die breit angelegten, teils ineffiziente Kapitalgütersektoren unter den heutigen Umständen modernisiert werden können. Hier bietet sich ebenfalls ein schrittweises Vorgehen an, um bestehende Kapitalgütersektoren wenigstens teilweise zu erhalten und das darin gebundene Wissen weiter nutzen zu können. Es bietet sich also an, vor einer Liberalisierung, die technologischen Fähigkeiten bestimmter Sektoren durch staatliche Interventionen zu verbessern, siehe auch das Beispiel des Textil- und Bekleidungsbereichs in den Philippinen. Insofern muß die

[3903] So würde die dogmatisch liberale Seite argumentieren, daß Nachteile der Entwicklungsländer beliebig ausgeglichen werden können, wenn Arbeit für Kapital substitutiert wird. Das hilft aber nicht, wenn die Lohn- und Kostenniveaus in einem Entwicklungsland relativ hoch und die Effizienz sehr niedrig ist. Weiterhin muß auch in den Entwicklungsländern in den meisten Industriesektoren Arbeit mit wenigstens etwas Kapital und mit technologischen Fähigkeiten, darunter Managementfähigkeiten, kombiniert werden, damit sich ein Erfolg einstellt.

Entwicklungsökonomie sind vermehrt mit dem Label Wettbewerbspolitik, unter das geläufig auch die Strukturpolitik fällt, auseinandersetzen.Dies umfaßt einen weiten Bereich von staatlichen Instrumenten, die wirkungsmächtig sind zur Korrektur von Marktversagen: Umstrukturierungen, Firmenzusammenschlüssen und Rationalisierung bzw. Modernisierungsprogramme und kontrollierte Firmenschließungen. Dieser wichtige Bereich in der Grauzone von Wirtschaftspolitik und Wettbewerbspolitik wurde von der Entwicklungsökonomie wenig wahrgenommen. Insgesamt gesehen wird von der Forschung die Analyseebene Walter Euckens bestätigt, daß nämlich Liberalisierung dann im hohen Maße wohlfahrtsfördernd ist, wenn Firmen einen gewissen Grad an technologischen Fähigkeiten erreicht haben, d.h. anpassungsfähig im Sinne Euckens sind.

Abschliessend sei auf zwei Typen staatlicher Eingriffe hingewiesen, die in bezug auf die WTO nicht mehr diskutiert werden: Das Schwergewicht liegt hier auf die Diskussion der Außenhandelspolitik und weiterer Maßnahmen (Außenschutz, darunter Zölle, Exportanreize, Exportsubventionen, 'local content'-Auflagen). Die Korrektur von Marktversagen im o.g. Sinne dynamischen Sinne, zur Förderung von Skalenökonomien, pekunären Externalitäten, Wissensdiffusion, Kapitalmärkten, Ausbildung, F&E kann weiterhin durch folgende Maßnahmen unterstützen werden:

Investitionspolitik. An den Länderbeispielen wurden positive und negative Beispiele staatlicher Interventionen deutlich. Indien ließ eindeutig zu wenig ausländische Investitionen zu. Brasilien womöglich zuviele, einige Sektoren waren fragmentiert, d.h. zuviele Unternehmen verhinderten das Erreichen von Skalenökonomien. Korea akzeptierte Investitionen kontrolliert, gemäß industriepolitischen, dynamisch liberalen Erwägungen: Im skalenintensiven Automobilbau werden anfangs nur zwei heimischen Unternehmen Produktionslizenzen eingeräumt und es wurden ausländische Minderheitenbeteiligungen toleriert. Dagegen wurden im Bereich Automobilzulieferer ausländische Investitionen zugelassen. Indonesien müßte dem Beispiel Koreas folgen, denn dort gibt es zuviele Automobilproduzenten, die keine Skalenökonomien erzielen können. Sichtbar wird daran, daß es für Investitionen keine generellen Regeln gibt, welche Politik wohlfahrtsmaximierend ist, weil es von der Situation in den Ländern abhängt, inwieweit Investitionsregulierungen negative oder positive Auswirkungen haben. Konkret: In Indonesien würde ein Verbot weiterer Investitionen im Bereich der Automobilproduktion positive Auswirkungen haben, in anderen Länder mag eine Liberalisierung sinnvoll nutzbar sein. Deshalb ist es unmöglich, generelle Liberalisierungsforderungen im Investitionsbereich zu unterstützen, etwa durch ein Abkommen zum Investorenschutz wie das MAI, weil dies im Einzelfall klar erkennbare, wohlfahrtsmindernde Wirkungen haben kann.

Wettbewerbspolitik. Eine Wettbewerbspolitik, die für eine merkliche Intensität des Wettbewerbs auf globaler Ebene sorgt, wird angesichts der Zusammenschlußwellen für die nächsten Jahre immer wichtiger werden. Auch eine vermehrte internationale Zusammenarbeit der Wettbewerbsbehörden ist wünschenswert. Wettbewerbspolitik sollte einem dynamischen Firmenwachstum nicht im Weg stehen und gleichzeitig den weltweiten Wettbewerb durch eine vorrausschauende Zusammenschlußkontrolle

aufrechterhalten, Ausnahmen für strukturpolitische Maßnahmen bereitstellen und die Wissensdiffusion fördern. Als Ergänzung der Effektivität der Wettbewerbspolitik ist, so Walter Eucken, eine Wirtschaftsordnung nötig, die Wettbewerbsintensität ermöglicht. Ob eine neoklassische oder 'public choice' Vorstellung von Wirtschaftsverfassung diesen Kriterien genügt ist fraglich: Folgt man ihren wirtschaftspolitischen Rezepten, würde die Marktmacht bestehender Unternehmen in engen oligopolistischen Konstellationen erhöht, weil diese sich mit Klagen besser dagegen schützen könnten, daß ein neuer Herausforderer auf den Markt tritt, selbst wenn dieser beispielsweise nur moderat subventioniert wurde.

H Die Nachkriegsordnung des eingebetteten Liberalismus

Inhalt

1.	Einleitung	3
2.	Die Gründung der Internationalen Handelsorganisation scheitert	9
3.	Das GATT	14
4.	Mengenmäßige Beschränkungen und Zahlungsbilanzmaßnahmen	16
5.	Meistbegünstigung	20
5.1	Ausnahmen von der Meistbegünstigung	25
5.2	Regionale Integrationsprojekte, Freihandelsabkommen und Allgemeines Präferenzsystem	28
6.	Sondergenehmigungen, Exportsubventionen und die Großvaterklausel	29
6.1	Der audiovisuelle Sektor	32
6.2	Landwirtschaft und das GATT	33
7.	Inländerbehandlung	39
8.	Verbindliche Zölle und Zollneuverhandlungen	47
9.	Beitrittsverhandlungen	49
10.	Das GATT Streitbeilegungssystem	50
11.	Nicht-Mitglieder des GATT	53
12.	Keine Zuständigkeit des GATT	54
13.	U.S. Sec. 301 und das Neue Handelspolitische Instrument der EU	59
14.	Schutzmöglichkeiten im GATT	71
14.1	Schutzklausel	75
14.2	Antidumping	81
14.2.1	Antidumping zwischen Verwaltungsverfahren und Politik	83
14.2.2	Was ist Dumping?	85
14.2.3	U.S. Antidumpingrecht	87
14.2.4	EU Antidumpingrecht	95

14.2.5 GATT und Antidumping 98
14.2.6 Empirische Daten über die Antidumpingnutzung 104
14.2.7 Empirische Daten über Antidumpingeffekte 107

14.3 Ausgleichszölle 113

15. Subventionen im GATT 121
15.1 Tokio-Runde, Subventionen und freiwillige Selbstbeschränkungsabkommen 125
15.2 Die faktische Relevanz von Subventionen 127
15.3 Die Europäische Kommission 128
15.4 Eisen- und Stahl 130
15.5 Schiffbau 133
15.6 Regionalförderung 134
15.7 Automobile 136
15.8 Krisenhilfen 137
15.9 Forschungs- und Entwicklungssubventionen 137
15.10 OECD Subventionshöhen 140
15.11 Marktverzerrende Wirkungen von Subventionen 144

16. Staatliche Konzerne 145
17. Öffentliche Auftragsvergabe 149

18. Zollsenkungsrunden 149
18.1 Die Situation nach dem Zweiten Weltkrieg 150
18.2 Empirie des Allgemeines Präferenzsystems 154
18.3 Liberalisierung bis Anfang der neunziger Jahre 158
18.4 Stand der Liberalisierung heute 165

H Die Nachkriegsordnung des eingebetteten Liberalismus

1. Einleitung

Auf der Ebene internationaler Regeln für die Wirtschaft wurde die Nachkriegszeit durch das GATT geprägt, deshalb hier ein Überblick über die Regeln des GATT und die Grundzüge der Wirtschaftspolitiken dieser Zeit. Gezeigt wird soll, auf welche Bereiche die Regeln Einfluß hatten und es soll ein Eindruck von den Faktoren vermittelt werden, welche die Wirtschaft in der Nachkriegszeit prägten. Für die spätere Bewertung der World Trade Organization (WTO) kann damit ein Hintergrund erarbeitet werden, um feststellen zu können, inwiefern eine Wende zu einer liberaler ausgestalteten, regelbasierten weltweiten Wirtschaftsordnung gelungen ist.

Mit der von John Gerard Ruggie (1982) vorgeschlagenen Charakterisierung der Nachkriegzeit als eingebetteten Liberalismus ("embedded liberalism") sollen hier die Diskussionslinien gebündelt werden, die für diese Arbeit relevant sind: Wirtschaftsordnungsregeln auf internationaler Ebene, Wirtschaftsdynamiken aus dynamisch ordoliberaler Sicht und deren Einflußfaktoren und ein sachgerechtes Zusammenwirken beider im Sinne einer weltweit optimalen Wohlfahrtssteigerung. Das Szenario des eingebetteten Liberalismus kann zudem dazu benutzt werden, um festzustellen, inwiefern sich die derzeitigen Globalisierungstendenzen und eben die WTO Regeln sich vom flexibleren Charakter der Wirtschaftregeln der Nachkriegszeit absetzen lassen.[3904]

Mit dem Begriff des eingebetteten Liberalismus wird die politikwissenschaftliche These verbunden, daß die Wirtschaftspolitik der westlichen Industriestaaten in der Nachkriegszeit auf internationaler Ebene von einer Kompromißlösung geprägt war. Der Kern dieses Kompromisses bestand darin, so

---

3904 Unter dem Terminus "inter-national economy", welcher der "globalized economy" entgegengestellt wird, entwickeln Hirst/Thompson (1996) ein ähnlichen, allerdings noch weiter zugespitzten Idealtypus, der als 'inter-national economy' in vielen Aspekten der Nachkriegsordnung nachgebildet ist: "An *inter-national economy* is one in which the principal entities are national economies. Trade and investment produce growing interconnection between these still national economies. Such a process involves the increasing integration of more and more nations and economic actors into world market relationships. Trade relations, as a result, tend to take on the form of national specializations and the international division of labor. The importance of trade is however progressively replaced by the centrality of investment relations between nations, which increasingly act as the organizing principle of the system. This form of interdependence between nations remains, however, of the 'strategic kind'. That is, it implies the continued relative seperation of the domestic and international frameworks for policy-making and the management of economic affairs, and also a relative separation in terms of economic effects."; "A *globalized economic* is an ideal type distinct from that of the inter-national economy and can be developed in contrast with it. In such a global system distinct natioinal economies are subsumed and rearticulated into the system by international processes and transactions. (...) The international economy is an aggregate of nationally located functions. (...) The global economy raises these nationally based interactions to a new power. The international economic system becomes autonomized and socially disembedded, as markets and production become truly global. Domestic policies, whether of private corporations or public regulators, now have to routinely to take into account of the predominantly international determinants of their sphere of operations. As systemic interdependence grows, the national level is permeated by and transformed by the international. In such a globalized economy the problem this poses for public authorities is how to construct policies that coordinated and integrated their regulatory efforts in order to cope with the systematic interdependence between their economic actors. The first major consequence of a globalized economy would thus be the fundamental problematicity of its governance. Global socially decontextualized markets would be difficult to regulate, even supposing effective coordination by the regulators and a coincidence of their interests. The principal difficulty is to construct both effective and integrated patterns of national and international public policy to cope with the global market forces."· Herv. im Original. Hirst/Thomson 1996: 8-13.

Ruggie (1982), daß die USA, angesichts des Kalten Krieges und der anfänglichen Dollarknappheit in Europa, einsahen, daß es in ihrem Interesse liegt, keine extreme Freihandelsordnung durchzusetzen, sondern speziell in Europa politische Regierungseingriffe in die Kapitalströme und die Wirtschaft zu tolerieren, um die Wirtschaft zu stärken und die Prosperität und den Zusammenhalt des Westens nicht zu gefährden.[3905] Dabei spielte eine Rolle, daß es in den USA nicht nur Vertreter von Freihandelsideen gab, sondern auch solche, die einen gewissen Einfluß des Staates befürworteten, der auch in den USA ausgeübt wurde.[3906] Unter anderem aus diesen Gründen kam eine relativ flexible internationale Ordnung für die Wirtschaft zustande, in der, so die These von Ruggie, auf eine spezifische Weise Machtausübung mit dem Ziel der Erreichung von sozialpolitischen Zwecken kombiniert wurde.[3907] Das Verhältnis des eingebetteten Liberalismus zu liberalen wirtschaftspolitischen Modellen, die sozialpolitische Ausrichtung und die normative Begründbarkeit dieser Maßnahmen, die von liberalen Vorstellungen abweichen, faßt Ruggie folgendermaßen zusammen:

"The essence of embedded liberalism, it will be recalled, is to devise a form of multilateralism that is compatible with the requirements of domestic stability. Presumably, then, governments so committed would seek to encourage an international division of labor which, while multilateral in form and reflecting some notion of comparative advantage (and therefore gains from trade), also promised to

---

3905 Ruggie 1982: 382-383, 392. Der Terminus der eingebetteten Wirtschaftsordnung stammt von Polanyi 1995: 75. Er beschreibt damit im Unterschied zu Ruggie, daß die vorkapitalistische Wirtschaft in Sozialbeziehungen eingebettet war. Zu ähnlichen Ergebnissen wie Ruggie kommt Maier 1978. Der Terminus des 'embedded liberalism' wird bis heute in der WTO Diskussion benutzt, um beispielsweise der WTO zuzuschreiben, daß sie noch eine Menge "regulatory diversity" zuläßt. Howse/Nicolaidis 2003: 317.

3906 Bis in die siebziger Jahre, wird ein Einfluß des Staates auf die Wirtschaft auch in den USA für angemessen befunden. Dies wird zum Beispiel an den Verhandlungen der Tokio-Runde des GATT deutlich. Siehe dazu weiter unten im Text und Winham 1986: 387. Schon direkt nach dem Zweiten Weltkrieg geben die USA liberale Positionen auf, die sie noch während des Krieges eingenommen hatten. Dies wird schon früh als Abkehr vom "free trade" hin zum bloßen "freer-trade" verstanden, der dann das GATT prägen wird. Jackson 1969: 553-554. Die USA geben es beispielsweise auf, ihre anfängliche liberale Wettbewerbspolitik in Deutschland und Japan durchsetzen zu wollen und akzeptierten große Firmen, denen sie anfangs vorgeworfen hatten, für die faschistische Wirtschaftsordnung mitverantwortlich gewesen zu seien. Zudem tolerierten sie ansatzweise die Verstaatlichung z.B. der Kohleproduktion im Ruhrgebiet. Vgl. dazu Maier 1978: 30-31, 34, 43-44. Dies steht im Einklang mit den positiven Erfahrungen, die die USA in den Bereichen natürlicher Ressourcen und anderswo mit der Wirtschaftsplanung gemacht haben, wenngleich dies keinesfalls mit einer generellen Befürwortung der Planwirtschaft verwechselt werden darf. Vgl. Maier 1987: 129. Weiter gehen sie aber nicht und setzen sich im großen und ganzen dann doch für eine liberale Ordnung ein, allerdings wurden interessanterweise die von Ludwig Erhard durchgesetzten Liberalisierungsmaßnahmen wie die Aufhebung von Preiskontrollen damals nicht befürwortet. Carlin 1996: 463-464.

3907 "... fusion of power and legitimate social purpose" Ruggie 1982: 385; siehe auch das folgende Zitat, welches die Position Ruggies deutlich macht, daß die Machtausübung von den sozialpolitischen Zwecken abhängt: "But that multilateralism and the quest for domestic stability were coupled and even conditioned by one another reflected the shared legitimacy of a set of social objectives to which the industrial world had moved, unevenly but 'as a single entity'. Ruggie 1982: 398, 382, 385-386. Auch von Keohane (1984) wird der spezielle Charakter die Nachkriegsordnung des Westens hervorgehoben: "American hegemony coexisted easily with extensive cooperation: mutual adjustment of policies took place, perhaps to an unprecedented extent among interdependent countries in peacetime, during the years after World War II". Keohane 1984: 179, sowie auch 137. In der Theorie internationaler Beziehungen ist 'cooperation' nicht mit normativen Bedeutungen belegt, sondern meint im extremen Fall sogar die Akzeptanz amerikanischer Machtausübung. Ruggie geht hier weiter und sagt dezidiert, daß diese Akzeptanz von Vorteil für die Staaten war und sich weiterhin ein Standard etabliert hat, der diese Politik deutlich von einer reinen Politik der Machtausübung und Durchsetzung eigener Interessen unterschied. Ruggie 1982: 383-399. Dezidiert an die realistische Theorie der Politikwissenschaftlich wendet sich Ruggie (1982), wenn er sagt, daß sich durch konstant bleibende sozialpolitische Ziele, die eine bestimmte Staat/Gesellschaft Beziehung implizieren, der Niedergang eine Hegemons aufhalten läßt. Die größte Gefahr für den Hegemon sieht Ruggie, in unkonventioneller Weise, darin, daß sich liberale Ideen verbreiten und sich die Staat/Gesellschaft Beziehungen verändern und damit das sozialpolitische Ziel, welches die westliche Welt verbindet, gefährdet wird, sodaß auch die Macht des Hegemons geschwächt wird. Ruggie 1982: 413.

minimize socially disruptive domestic adjustment costs as well as any national economic and political vulnerabilities that might accrue from international functional differentiation."[3908]

Anhand einer kurzen Charakterisierung der Grundzüge des GATT wird von Ruggie beschrieben, wie dieser Kompromiß aussah und zu welchen Wirtschaftspolitiken er führte.[3909] Ziel ist es in diesem Abschnitt dieses vor Jahren beschriebene GATT Szenario Ruggies zu aktualisieren und durch empirische Daten über die Wirtschaftspolitiken dieser Zeit zu ergänzen. Dabei bestätigt sich in vielen Bereichen die These von der Flexibilität des GATT.

Somit bedarf es hier keines neuen Szenarios, es ergeben sich aber (1) in bezug auf eine Reihe wirtschaftspolitischer Instrumente neue Erkenntnisse, welche die Bewertung des 'embedded liberalism' aus heutiger Sicht beeinflussen. Zumal in bezug auf solche, die in Ruggie nicht erwähnt wurden: So thematisiert Ruggie zwar mengenmäßige Beschränkungen zum Zahlungsbilanzschutz, die Schutzklausel und die Nutzung protektionistischer, freiwilliger Selbstbeschränkungsabkommen (VERs). Den schon in den siebziger Jahren erfolgten Schritt, privaten Parteien Möglichkeiten einzuräumen, außenhandelspolitischen Schutz zu beantragen, erwähnt er nicht. Die dazu nutzbaren Antidumpingzölle und Sec. 301, das GATT inkompatible Repressalieninstrument der USA kommen nicht vor - ebenso nicht die Agrarpolitik - kurz: Ruggie thematisiert den mutmaßlich 'sozialen' Schutz- und Regulierungsaspekt des 'embedded liberalism' und diese Seite wird - so scheint es dem Leser - realistisch bewertet: Dem Protektionismus der Schutzklausel, den VERs und dem Multifaserabkommen, welches als Schutz gegen den Handel mit Textil- und Bekleidung mit den Entwicklungsländern angewandt wurde, schreibt Ruggie moderate Auswirkungen zu, passend zu seinem 'flexiblen', sozialverträglichen Szenario.[3910]

Somit geht es (2) zweitens doch um mehr als eine bloße Aktualisierung Ruggies: Zwar wird das Szenario des 'embedded liberalism' nicht in Frage gestellt. Anhand der in den ersten Abschnitten dieser Arbeit herausgearbeiteten Spannung von moderater und extremer liberalen wirtschaftspolitischen Ansätzen lassen sich jedoch zwei Fragen stellen: Erstens läßt sich bezweifeln, ob der 'embedded liberalism' pauschal als sozial verträglich eingestuft werden kann. Dies kann von einem extremer liberalen wirtschaftspolitischen Ansatz her angezweifelt werden, denn dieser könnte reklamieren, daß seine Verfolgung zu größerer Wohlfahrt geführt hätte. Ein solcher Zweifel ist im

---

[3908] Ruggie 1982: 399. Vgl. auch das folgende Zitat: "Once negotiations on postwar commercial arrangements got under way seriously, in the context of preparations for an International Conference on Trade *and* Employment, the principles of multilateralism and tariff reductions were affirmed, but so were safeguards, exemptions, exceptions, and restrictions-all designed to protect the balance of payments and a variety of doemstic social policies." Herv. im Original. Ruggie 1982: 396.

[3909] Ruggie 1982: 397-404, 410-412..

[3910] Ruggie konnte 1982 die Wirkungen natürlich schwerer einschätzten, als es jetzt möglich ist. Schon damals war es aber fraglich, ob z.B. in bezug auf das Multifaserabkommen geschlossen werden konnte: "However, each of these provided for a regular expansion of exports, though of course more limited than would have been under conditions of 'free trade'. In sum, the impact of these restraints on international trade, even by GATT's own reckoning, has been relatively modest." Bezug ist hier das Multifaserabkommen, die VERs und die Schutzklauselnutzung. Ruggie liegt mit seiner "relatively modest" Einschätzung falsch. Ruggie 1982: 412. Siehe dazu Abschnitt 'I', dort wird u.a. genau beschrieben, wie das Multifaserabkommen in den siebziger Jahren wirkte und gehandhabt wurde.

Rahmen dieser Arbeit nicht selbstverständlich, denn hier wird beispielsweise eine moderat liberale Exportorientierung für sinnvoll erachtet, welche gewisse Flexibilitäten aufweist. Dennoch drängt sich in bezug auf die Nachkriegsordnung des 'embedded liberalism' der Eindruck der Überlegenheit einer liberaler gestalteten Wirtschaftsordnung auf, angesichts unnötiger und zu stark ausgeprägter staatlicher Interventionen, welche für die Entwicklungsländer und somit auch die Industrieländer wohlfahrtsmindernde Auswirkungen hatten. Erfolgen Interventionen dieses Intensitätsgrades mehr als zwei Jahrzehnte, kann geschlossen werden, daß dies weltweit wohlfahrtsmindernd gewirkt hat. Somit beantwortet die an Ruggie angelehnte These einer relativ flexiblen internationalen Wirtschaftordnung zwar einige Fragen, nicht unbedingt aber die hier relevanten. Aus diesen Gründen ergeben sich zwei über dieses Szenario hinausgehende Fragen, die einen bezug auf die Fragestellung dieser Arbeit haben: Welche internationale Wirtschaftsordnungsregeln sind optimal wohlfahrtsmaximierend?

Die Rolle des Staates:

In bezug auf die Nachkriegsordnung ist offen sichtbar, daß Eingriffe des Staates nicht am Rande stattfanden, sondern klar erkennbar wirksam waren. Der Staat hat auf deutlich sichtbare Art und Weise die Wirtschaft beeinflußt und dies auf mehreren Ebenen. Dies gilt für alle Industriestaaten, auch wenn sich die hauptsächlich angewandten Instrumente und die Schwerpunkte der Interventionen unterschieden. Aus dynamisch ordoliberaler Perspektive stellt sich die Frage, inwiefern die Interventionen wohlfahrtssteigernd, sachgerecht und für die Wohlfahrtssteigerung unbedingt nötig waren.

Der Grad der Wirksamkeit der liberalen Ordnung:

Nichtsdestotrotz waren in der Nachkriegszeit die Funktionsprinzipien, die eine liberale Ordnung auszeichnen, nicht ganz ausgehebelt: Die Nachkriegszeit kann wohl kaum als Zeit der Planwirtschaft nach sozialistischem Vorbild bezeichnet werden. Es lag allerdings auch kein laisser faire Liberalismus vor oder kein extrem liberale Version des Ordoliberalismus, der einen Verzicht auf staatliche Eingriffe durchgesetzt hätte. Sowohl für das Verhältnis der Industrieländer untereinander als auch die internationale Ebene wird eine gewisse Abschwächung in der Verfolgung extrem liberaler Vorgaben deutlich. Wiewohl es Liberalisierung gab, gab es davon Ausnahmen. Das liberale und ordoliberale Ziel einer auf dem Prinzip der Konstanz der Wirtschaftspolitik beruhenden, unumkehrbar geltenden Marktöffnung, wurde insbesondere auf internationaler Ebene nur eingeschränkt beherzigt.

Wie auch immer die Benennung dieser Zeitperiode erfolgt (so wird der gegenläufige Terminus "liberal protectionism" vorgeschlagen[3911] es ist von "*regulated competition*"[3912] oder "managed trade" die

[3911] In bezug auf den durch das Multifaserabkommen geregelten Textil- und Bekleidungssektor lautet so der Titel des Buches von Aggarwal 1985. Weiter unten wird anhand der eigenen Diskussion der Vorgänge im Textil- und Bekleidungsbereich der protektionistische Aspekt dieses Abkommens betont, siehe Abschnitt 'I'.

Rede[3913] oder eben "embedded liberalism compromise"[3914]), geht es um die schwierige Abwägung zwischen zwei Phänomenbereichen, die sich gegenseitig durchwirken. Nämlich einer Wirtschaft, die zu einem erkennbaren Grad von liberalen Wirkungsketten bestimmt und dennoch dem stützendem, intervenierendem und lenkendem Einfluß des Staates ausgesetzt war.

Diese Frage läßt sich nicht im Sinne eines wissenschaftlichen Laborversuchs lösen, der eine Vergleichsepoche herzieht, die hinsichtlich der die Wirtschaft prägenden Faktoren ähnlich Eigenschaften aufweist, aber hinsichtlich der Wirtschaftsordnungsregeln und der Wirtschaftspolitik anders verfaßt gewesen wäre: Und zwar einerseits noch protektionistischer und mehr vom Staat geprägt und andererseits deutlich liberaler. Ein solches Experiment, mit dem die begrifflichen Abgrenzungen und die wirtschaftspolitische Frage nach der optimalen Effizienz- und Wohlfahrtsmaximierung und den dazu nötigen Regeln eindeutiger lösbar wäre, ist nicht möglich.[3915]

Ein solcher Laborversuch hätte auch die Wirkung von Risiken auf die Wirtschaft überprüfen können, eine Aspekt, der in Abschnitt 'E' thematisiert wurde. Es ist offenkundig, daß die Flexibilität der Wirtschaftsordnung der Nachkriegszeit und der staatliche Einfluß die Wirtschaft zwar nicht ganz, aber sicher zum Teil von Risiken befreit hat, die ein extrem liberales Szenario aufgewiesen hätte. Von Ruggie (1997) wird die These vertreten, daß gerade die Abfederung von Risiko und gewisse staatliche Interventionen ein größeres Wachstum bewirkt haben, eine These, mit der er liberale aber auch dynamisch ordoliberale Vorstellungen geradewegs umkehrt.[3916] Obwohl dieses Argument nicht ganz abgelehnt wird, wird hier nicht zugestimmt, mehr dazu im Fazit zu Abschnitt 'I'.

[3912] "Global competition becomes *regulated competition*, where neither government alone, nor firms and industry alone, can explain the pattern of exports and investments. It is the interaction of business strategy, government policy, and industry structure that is the key driver of global winners and losers." Herv. durch den Autor. Yoffie 1993: 21.

[3913] Gebraucht wird dieser Terminus für VERs und Antidumpingmaßnahmen etwa von Müller 1983: 246; und von Tyson/Yoffie 1993: 29.

[3914] Schon damals bestand Einfluß der extrem liberalen Seite, welche eine weitgehendere Liberalisierung fordern. Ohne diesen Einfluß wäre der Begriff Kompromiß nicht gerechtfertigt: "Liberal internationalist orthodoxy, most prominend in New York financial circles." Ruggie 1982: 393.

[3915] Vielleicht wäre an einem solchen Laborversuch erkennbar, inwiefern es in den letzten Jahrzehnten ein 'trade-off' etwa zwischen wirtschaftlicher Effizienz und einer gleichmäßigeren und regional ausgewogeneren Entwicklung gegeben hat. Zum Beispiel könnte er die Frage beantworten, ob Europa, wenn es von vorneherein liberaler gewesen wäre, ein höheres Einkommensniveau hätte erwirtschaften können, aber womöglich unter Inkaufnahme größerer regionaler Disparitäten. Siehe Abschnitt 'E', Punkt7, Regionalförderung.

[3916] Durch die Globalisierung der Produktion sei es nicht mehr so wie früher möglich, durch Regierungsinterventionen positive Wirkungen auf Beschäftigung und Wachstums zu erzielen: " Finally, globalization of production challenges what was perhaps the central policy premise guiding the postwar American political economy. As Cowhey and Aronson depict it, the federal government assumed that its primary role was to manage levels of consumer spending, support research and development, and otherwise help socialize the costs of technological innovation by means of military procurement and civilian science programs. America's corporations would take it from there. Today, it is getting harder not only to determine whether something is an American product, but more critically whether the legal designation, 'an American corporation,' describes the same economic entity, with the same positive consequences for domestic employment and economic growth, that it did in the 1950s and 1960s. In the absence of an alternative, the major default option for government is the 'denationalized' economic policy posture of competing with other, similarly situated, capitalist countries in providing a friendly policy environment for transnational capital irrespective of ownership or origins. A British scholar calls this model 'the residual state.'" Reproduziert ohne Fußnoten. Ruggie 1997: 7. Weiterhin sei es Teil der 'embedded liberalism'-Abmachung gewesen, daß der Staat die Effekte u.a. des internationalen Wettbewerbs abfedert: "As noted at the outset, the postwar international economic order rested on a grand domestic bargain: societies were asked to embrace the change and dislocation attending international liberalization, but the state promised to cushion those effects by means of its newly acquired domestic economic and social policy roles. Unlike the economic nationalism of the thirties, then, the postwar international economic order was designed to be multilateral in character. But unlike the laissez-faire liberalism of the gold standard and free

Auch ohne Labor soll hier versucht werden, wenigstens der Tendenz nach Antworten auf einige der Fragen zu finden. Leitend soll die gegen Ruggie (1982, 1997) gewandte Kritik sein, welche die These der Sozialverträglichkeit des 'embedded liberalism' in Frage stellt. Dahinter steht u.a. die von Walter Eucken gemachte Beobachtung, daß Flexibilitäten nicht nur positive, sondern negative Wirkungen auf die Wohlfahrtserzeugung haben können.

Warum und unter welchen Umständen staatliche Wirtschaftspolitiken und Interventionen in die Wirtschaft positiv wirken können, wurde im Abschnitt 'E' und 'G' gezeigt. Dort wurde ebenso auf mögliche Fehlschläge und negative Wirkungen dieser Politiken hingewiesen, die in einer dynamischen Theorie der Wirtschaft - sogar noch ausgeprägter als in der Neoklassik - vorstellbar sind. Schon daraus folgt, daß geprüft werden muß, ob pauschal von einer sozialen Verträglichkeit des 'embedded liberalism' unter dem GATT die Rede sein darf.

Nicht nur hier in Abschnitt 'H', in dem die GATT Regeln und die diversen Regierungsinterventionen erwähnt werden, sondern auch in Abschnitt 'I', in dem es um protektionistische Maßnahmen im engeren Sinne geht, wird an aktuelleren Informationen als sie Ruggie vorlegt, verdeutlicht, warum hier sein Eindruck bezweifelt wird, daß: "the impact of these restraints on international trade, even by GATT's own reckoning, has been relatively modest".[3917] Implizit gesteht Ruggie selbst die Fragwürdigkeit seiner Einsichten zu, wenn er erwähnt, daß sich die soziale Verträglichkeit des 'embedded liberalism' vor allem auf die Industrieländer bezog - nicht auf die Entwicklungsländer.[3918]

Anhand von Abschnitt 'D', der die historische Entwicklung der Handelsintegration beschreibt und Abschnitt 'I' wird sichtbar, daß es nicht das Wachstum der Industrieländern (und die dortige soziale Verträglichkeit) gefährdet hätte, wenn die 'flexible' Ordnung in einem graduellen Sinne 'regelgebundener' ausgestaltet worden wäre, sodaß den Entwicklungsländern ein sicherer Marktzugang und eine größere Partizipation an Handel und Wachstum eingeräumt worden wäre. Der Verzicht auf (nicht einmal alle) aber gewisse Aspekte der Protektion durch die Industrieländern hätte wenigstens gleiche oder - wahrscheinlich - sogar höhere Wohlfahrtseffekte für die Industrieländer und deutlich höhere Wohlfahrtseffekte für die Entwicklungsländer bewirken können.

Abschnitt 'G' und 'I' zeigen, daß dynamische Entwicklungsmöglichkeiten vieler Entwicklungsländer, darunter Brasilien und Indien, durch protektionistische Instrumente beschränkt worden sind und zwar gleichzeitig in den Sektoren Textil- und Bekleidung, Eisen und Stahl und Agrarprodukte.

---

trade, its multilateralism was predicated on the interventionist character of the modern capitalist state. Increasingly, this compromise is surpassed and enveloped externally by forces it cannot easily grasp, and it finds itself being hollowed out from the inside by political postures it was intended to replace." Ruggie 1997: 7.

[3917] Ruggie 1982: 412.

[3918] Gegen Ende seines Artikel gesteht dies Ruggie damals zu: "The compromise of embedded liberalism has never been fully extended to the developing countries." Ruggie 1982: 413. Dies rettet ihn aber nicht, weil er gleichzeitig die Wirkungen des Protektionismus in bezug auf die Entwicklungsländer klein redet. Siehe schon oben u.a. zum Multifaserabkommen.

Protektionistische Maßnahmen sind hier schon bei sehr geringen Marktanteilen eingeführt worden, ohne Rücksicht auf die Probleme diese Länder. Dazu kamen weitere Interventionen in die Märkte, welche die Wettbewerbsposition der Firmen aus den Industrieländern positiv beeinflußten, sichtbar u.a. am Automobilbereich.

Um diese Fragen konkret angehen zu können, wird zuerst in Abschnitt 'H' das GATT als Wirtschaftsordnung rekonstruiert und ein empirischer Eindruck über die Wirtschaftspolitiken in Industrie- und (wenn möglich) Entwicklungsländern vermittelt. In Abschnitt 'I' werden die protektionistischen Maßnahmen und deren Effekte rekonstruiert und zwar - soweit wie möglich - im Detail, weil darüber keine umfassende Darstellung verfügbar ist.

Der Autor bittet um Verständnis dafür, daß anhand des nun folgenden Überblicks über die GATT Regeln und Flexibilitäten in der Nachkriegszeit, zwei Aspekte gleichzeitig erreicht werden sollen:

Erstens soll in bezug auf das 'flexible' GATT versucht werden, 'flexible' und liberale Wirkungen zu differenzieren. Denn das GATT war nicht nur 'flexibel'. Dies wird u.a. anhand von Beispielen sektoraler Wirtschaftspolitiken und an GATT-Streitbeilegungsentscheidungen gezeigt, damit der Leser die Möglichkeit hat, die Relevanz der liberalen und weniger liberalen Elemente nachzuvollziehen.

Zweitens wird durch den Überblick über die GATT Regeln und über empirische Hintergründe die Grundlagen für die Diskussion der WTO in Abschnitt 'J' vorbereitet, um die Unterschiede der GATT und der WTO Wirtschaftsordnung besser einschätzen und diese beiden Ordnungen hinsichtlich ihrer sachlichen Angemessenheit für eine dynamische ordoliberale weltweite Wohlfahrtssteigerung bewerten zu können.

2. Die Gründung der Internationalen Handelsorganisation scheitert

Schon bei den Verhandlungen zur Internationalen Handelsorganisation (International Trade Organization, 'ITO')[3919], die nach dem Scheitern ihrer Gründung, letztendlich zur Etablierung des GATT führten, wurde am Widerstand, nicht nur der Länder der Dritten Welt, sondern auch vieler Industrieländer gegenüber Plänen der USA deutlich, daß eine in deutlicher Weise freihändlerische, multilaterale Ordnung für den Welthandel, welche die USA mit gewissen Beschränkungen[3920] anstrebte, nur eingeschränkt durchsetzbar war.[3921]

[3919] Hierzu: Wilcox 1949; Diebold 1952; Allen 1953; Gardner 1956; Zeiler 1999; Miller 2000. Die Havanna-Charta zur Gründung der ITO in: Hummer/Weiß 1997.

[3920] So wurde von den USA eine Schutzklausel für erforderlich gehalten, um in bestimmten Fällen Zollzugeständnisse wieder rückgängig zu machen, um eigene Industrien zu schützen. Dies wurde am 25. Februar 1947, auf der Druck der Republikaner, beschlossen mit Executive Order 9832, die besagt, daß Handelsabkommen, etwa das GATT, eine Schutzklausel enthalten müssen und erst wenn dies vollzogen ist, eine Zustimmung der USA dazu erfolgen darf. Zeiler 1999: 82. Auch will sich die USA weiterhin des Zollschutzes bedienen und es ist schwierig gegenüber protektionistisch gesinnten Interessengruppen Zollsenkungen durchzusetzen. Dies gelang vor allem mit dem Verweis auf die

Aber auch die USA nahmen nicht eine extrem liberale Haltung ein. Sie versuchten damals einige spezielle Regeln mit liberaler Ausrichtung durchzusetzen, wobei dies nicht so konsequent wie geplant gelang. Dazu kam, daß auch die freihändlerisch eingestellten U.S. Politiker moderat hohen Zöllen nicht abgeneigt waren, solange es keine "embargo tariffs" der Republikaner waren.[3922] Die Demokraten waren eher freihändlerisch eingestellt, befürworteten einen multilateralen Ordnungsrahmen auf deutlichere Art und Weise und waren in der Gründungszeit des GATT in der Regierungsverantwortung (immerhin konnte parallel dazu ein republikanisch dominierter Kongress drei Jahre lang Einfluß auf Handelsfragen ausüben).[3923]

Der Widerstand gegen liberale Regeln außerhalb der USA äußerte sich unter anderem in der breiten Ablehnung eines von der USA angestrebten generellen Verbots von mengenmäßigen Warenverkehrsbeschränkungen und dem eng damit verbundenen Versuch eine Industriepolitik der Entwicklungsländer, aber auch eine solche in anderen Mitgliedsstaaten, sehr stark einzuschränken.[3924] Die mengenmäßigen Beschränkungen (quantitative restrictions, 'QRs') wurden als potentiell wirksamste Instrumente angesehen, die den Staaten zur Regulierung des Außenhandels zur Verfügung

---

sicherheitspolitischen Interessen der USA, die damals darin bestanden, den russischen Expansionsbestrebungen entgegenzutreten, wobei dies nach sich zog, durch einem Abbau von Zollbarrieren westlich gesinnten Ländern Handelsgewinne zukommen zu lassen. Zeiler 1999: 75-83.

[3921] Die diversen Kontroversen um mengenmäßige Beschränkungen und vor allem das Zollpräferenzsystem der Engländer können an dieser Stelle nicht nachgezeichnet werden, siehe zu einigen Aspekten den Text. Meist ist es jedenfalls so, daß die USA eine liberalere Position als andere Staaten einnehmen. Siehe dazu Wilcox 1949; Gardner 1956. Dies gilt auch für die Tokio-Runde, bei der sie wenigstens zu Beginn noch guten Mutes sind und das gesamte Set nicht-tarifärer Handelshemmnisse zum Thema machen: Baldwin 1970. Daß dieses Ziel nicht erreicht wurde, wird an einer gefaßten Reaktion besser sichtbar als an einer dramatisierten Variante: "The Tokyo Round was predominantly a liberal untertaking, but it made compromises with protectionist forces, and in so doing, tended to shift the ground from an argument between liberalism and protectionism to one of the management of the international trade system. The emphasis at the Tokyo Round was on fair trade, not free trade, and various governments accepted that the notion of fair trade included certain elements of protectionism." Winham 1986: 11.

[3922] Allen 1953: 107, 113.

[3923] Hier sind vor allem Cordell Hull, der freihändlerisch eingestellte Will Clayton (im Außenministerium für wirtschaftliche Fragen zuständig) und Clair Wilcox hervorzuheben. In der gesamten relevanten Zeit wurde die USA von den Demokraten regiert, unter den Präsidenten Roosevelt und Truman, zwischen Nov. 1946 und 1949 gab es allerdings eine republikanische Mehrheit im Kongress, die auf deutliche Art und Weise protektionistische Interessen vertrat und multilateralen Abkommen gegenüber mißtrauisch war. Diese setzte u.a. das Gesetz durch, welches bestimmte, daß Handelsabkommen der USA eine Schutzklausel enthalten müssen. Truman gewinnt im November 1948 und im Jahre 1949 gab es wieder eine demokratische Mehrheit im Kongress. Zeiler 1999: 44-45 (Clayton), 56-57 (Wilcox), 75-105. Zur Rolle und liberalen wirtschaftspolitischen Haltung Cordell Hulls siehe Allen 1953. Interessanterweise wollte Cordell Hull schon nach dem Ersten Weltkrieg eine internationale Handelskonferenz organisieren, um den wirtschaftlichen Aufschwung zu begünstigen. Dies lehnten damals höhere Stellen ab, weil sie es nicht als wahrscheinlich ansahen, daß sich die verfeindeten Europäer über Zölle einigen können. Allen 1953: 107, 113.

[3924] Am 21. November 1947 begann in Havanna, Kuba, die abschließende Konferenz, die zur Gründung einer neuen International Trade Organization (ITO) führen sollte. In dieser Konferenz kam es zu einem deutlichen Widerstand seitens der weniger entwickelten Länder (von denen viele erst zu dieser Konferenz zugegen waren) gegen die bisher vorliegenden Vorschläge. Über 800 Eingaben wurden gemacht, 200 dieser Eingaben hätten, wären sie angenommen worden, das gesamte Regelwerk vollständig unterminiert. Schon früher hatte in der Londoner Konferenz eine Staatengruppe, angeführt von Australien, Indien, China, Libanon, Brasilien und Chile für Spielräume zur Förderung industrieller Entwicklung interveniert. Seit diesem Zeitpunkt befand sich ein Kapitel über wirtschaftliche Entwicklung in der ITO-Charta. Vgl. Wilcox 1949: 42, 47-48. Aber nicht nur die Entwicklungsländer opponierten, es sind vor allem Industrieländern, allen voran England, die eine Abschwächung der Passagen der ITO erzielten, so die englische Einfügung von Passagen in den 'London Draft', die sich auf Maßnahmen zur Sicherung der Vollbeschäftigung bezogen. Eine ebensolche Flexibilisierung von Regeln geschah in bezug auf Zahlungsbilanzmaßnahmen. Zum Einfluß dieser Industrieländer siehe: Gardner 1956: 48, 271-286. Detailreich wird die Rolle Englands diskutiert von Zeiler 1999: 91-126; und Miller 2000. Das Erfordernis mit England einen Kompromiß einzugehen betont auch Senti 1986a: 10-15. Die relevanten Dokumente werden erwähnt in: GATT Analytical Index 1995: 3-6.

stehen und die einen freien Handel am substantiellsten einschränken können. Die Verhinderung ihres Gebrauchs stand hoch auf der damaligen U.S.-amerikanischen Agenda.[3925]

Dies konnte nicht vollständig durchgesetzt werden. In der ITO-Charta wurden mengenmäßige Beschränkungen nicht nur zum Zahlungsbilanzschutz, sondern auch, zumindest für die zeitlich nicht definierte Nachkriegszeit, zur Aufrechterhaltung der Vollbeschäftigung anerkannt, für letzteres mit einem recht vagen Artikel, der eine Aufhebung von handelspolitischen Maßnahmen schwer erzwingbar macht.[3926] Vor allem auf Wunsch von Frankreich und England wurde in den Entwurf der ITO-Charta eine Passage eingeführt, die eine diskriminierende, speziell auf einzelne Staaten zugeschnittene Anwendung von mengenmäßigen Beschränkungen zum Schutz der Zahlungsbilanz erlaubt.[3927] Solche Maßnahmen hätten damals, in der Zeit der Dollar-Knappheit, vor allem amerikanische Waren betroffen und dies war einer der Gründe für die letztendliche Ablehnung der ITO-Charta durch die USA.[3928] Nun wären dies aber Übergangsmaßnahmen gewesen. Und dem IWF wurde die Autorität zugesprochen darüber zu befinden, ob eine ernsthafte Zahlungskrise vorliegt.[3929] Aber selbst wenn es gelungen wäre, gestützt auf den IWF, von seiten des ITO-Exekutivrats oder der ITO-Versammlung gegen Zahlungsbilanzmaßnahmen anhand diverser sonstiger niedergelegter Kriterien vorzugehen[3930], blieben (neben der simplen Möglichkeit mit einer überwerteten Währung für ständig hohe Importe und eine prekäre Zahlungsbilanzsituation zur sorgen[3931]) die folgenden weiteren

---

[3925] Vgl. dazu die deutlichen Worte zu diesem Thema von Clair Wilcox (1949) in bezug auf die ITO Charta: "The *Charter* does condemn tariffs in principle; it permits old duties to be increased and new duties to be imposed; it calls only for the reduction, on a selective basis, of duties that may be too high. The *Charter* condemns quantitative restrictions; it permits their employment, of necessity, under specified conditions, but only on sufferance and as an exception to the general rules of policy. If domestic production is to be protected, the tariff method of restriction is to be preferred. Tariffs permit the volume of trade to grow as costs and prices fall abroad and income and demand increase at home. They permit prices and production within each country to adapt themselves to the changing conditions of the world economy. They permit the direction of trade to shift with changes in comparative efficiency. They can be so devised and administered as to accord equal treatment to all other states. They leave the guidance of trade to private business, uninfluenced by considerations of international politics. Tariffs are the most liberal method that has been devised for the purpose of restricting trade. They are consistent with multilateralism, non-discrimination, and the preservation of private enterprise. Quantitative restrictions, by contrast, impose rigid limits on the volume of trade. The insulate domestic prices and production against the changing requirements of the world economy. They freeze trade into established channels. They are likely to be discriminatory in purpose and effect. They give guidance of trade to public officials; they cannot be divorced of politics. They require public allocation of imports and exports among private traders and necessitate increasing regulation of domestic business. Quantitative restrictions are among the most effective methods that have been devised for the purpose of restricting trade. They make for bilateralism, discrimination, and the regimentation of private enterprise. These were the major reasons, but not the only ones, for bringing quota systems under international control." Herv. im Original. Wilcox 1949: 81-82.

[3926] Havanna Charta zur Gründung der ITO. Art. 21 Abs. 4 (b) (i). In: Hummer/Weiß 1997: 48. Dieser Absatz ärgert durch die damit verbundene Rechtsunsicherheit die USA. Gardner 1956: 48, 375.

[3927] Havanna Charta zur Gründung der ITO. Art. 23 Abs. 1 (a). In: Hummer/Weiß 1997: 50. Immerhin wird hier darauf hingewiesen, daß es sich bei diesen diskriminierenden mengenmäßigen Beschränkungen nur um eine Übergangsmaßnahme handelt. Gardner 1956: 364, 376. Diese wird vom Internationalen Währungsfond bestimmt. Wilcox 1949: 48.

[3928] Gardner 1956: 376. Zu den Gründen des Scheiterns, unter anderem die Kritik der amerikanischen Wirtschaft an den unklaren Regeln, das Desinteresse Trumans, aber auch das bereits bestehende GATT siehe: Diebold 1952; Zeiler 1999.

[3929] Havanna Charta zur Gründung der ITO. Art. 24 Abs. 2. Wilcox 1949: 86.

[3930] Diese Kriterien befinden sich unter anderem in den folgenden Artikeln: Havanna Charta zur Gründung der ITO. Art. 21 Abs. 3 (c) "avoid unecessary damage to the commercial or economic or interests of any other Member"; Art. 21 Abs. 4 (c) "pay due regard to the need for restoring equilibrium in its balance of payments on a sound and lasting basis and to the desirability of assuring an economic employment of productive resources". Es mag also denkbar sein, daß ein ITO-Mitglied die Rechtfertigung für QRs zum Zwecke des Zahlungsbilanzschutzes hätte anzweifeln können. Wilcox 1949: 87.

[3931] Hierauf und auf anderes spielt offenbar mit dem Verweis auf die Souveränität bezüglich "domestic economic policies" an: Wilcox 1949: 86-87.

Spielräume für handelspolitische Maßnahmen: Der Widerstand der Entwicklungsländer führte zu einem Kompromiß bezüglich handelspolitischer Maßnahmen, gemeint sind mengenmäßige Beschränkungen zur Förderung der Industrialisierung. Diese durften zum Aufbau einer Grundstoffversorgung und zum Schutz von Industrien, die während dem Krieg gegründet wurden, genutzt werden.[3932]

Darüberhinaus dürfen die Länder gemäß ITO ihre Industrien durch hohe Zölle (und auch Zollkontingente: 'tariff rate quotas', die ein mengenbeschränkendes Element enthalten, dazu gleich mehr) schützen, deren Gebrauch im Gegensatz zu den mengenmäßigen Beschränkungen nicht eingeschränkt wurde.[3933] Ebensolche Flexibilität galt in bezug auf Subventionen. Diese waren nur einem Konsultationsverfahren ausgesetzt, welches in der ITO nur optional durch den Terminus der ernsthaften Schädigung eines anderen Mitglieds durch einen rechtlich eingrenzbaren Begriff ergänzt wurde.[3934] Die Subventionierung der Landwirtschaft wurde mit dem Verweis auf ernsthafte Schädigung und Exportsubventionen mit Verweis auf einen fairen Anteil ('fair share') am Weltmarkt eingegrenzt.[3935] Sonstige Exportsubventionen wurden von der ITO nicht akzeptiert.[3936] Mengenmäßige Beschränkungen wurden weiterhin für die Landwirtschaft (und zur Bekämpfung von Knappheiten von Lebensmitteln aber auch bezüglich des Mangels sonstiger für den Staat wichtiger Produkte) erlaubt, daneben zur Erhaltung natürlicher Ressourcen, als Exportquoten für Rohstoffe, wenn Preiskontrollen verwendet werden und zur Verwaltung internationaler Rohstoffabkommen sowie zum Schutz von Fischressourcen und der Tierwelt.[3937]

Insgesamt gesehen sind somit doch relativ weitgehende Regeln beschlossen werden: Dennoch blieben den Staaten unter der ITO eine ganze Reihe von Möglichkeiten mengenmäßige Beschränkungen anzuwenden und sie hätten damit und durch andere Maßnahmen die eigene Wirtschaft schützen können. Die ITO enthielt einige weitere bemerkenswerte Bestandteile: Nicht zuletzt als Reaktion auf die oben, im Abschnitt 'B', erwähnte Ausbreitung der Kartelle in den Jahren vor dem Zweiten

---

[3932] Ansonsten mußten sie von dem Exekutivrat ausdrücklich erlaubt werden. Aber selbst in den beiden Fällen, in denen eine automatisch Autorisierung vorgesehen wird, muß Schaden gegenüber anderen Volkswirtschaften vermieden werden, sonst durften diese ihrerseits Zugeständnisse zurückziehen. Havanna Charta zur Gründung der ITO. Art. 13. In: Hummer/Weiß 1997: 25-32. Siehe zur Interpretation Wilcox 1949: 151, 149-152. Siehe auch die Ausführungen über Grundstoffe, u.a. der Verweis auf Grundstoffabkommen und die Möglichkeit der Preisstützung in Art. 56. Hummer/Weiß 1997: 95-100. Die USA konnte sich vielleicht auch deshalb in der vorliegenden Form durchsetzen, weil sie das Argument verwandte, daß es wichtig sei, den wirtschaftlich starken Länder QRs zu verbieten. Siehe für das Verhandlungsgeschehen zwischen der USA und den Entwicklungsländern Gardner 1956: 366-367.

[3933] So richtigerweise der Hinweis in Wilcox 1949: 148.

[3934] Havanna Charta zur Gründung der ITO. Art. 25. In: Hummer/Weiß 1997: 59-60. Wilcox 1949: 127.

[3935] Havanna Charta zur Gründung der ITO. Art. 27, Art. 28. In: Hummer/Weiß 1997: 61-62. Wilcox 1949: 127-128.

[3936] Hier gibt es eine Ausnahme, wenn ein anderer Mitgliedsstaat ebenso Exportsubventionen nutzt. Havanna Charta zur Gründung der ITO. Art. 26. In: Hummer/Weiß 1997: 60-61. Wilcox 1949: 127.

[3937] Havanna Charta zur Gründung der ITO: Dort bezüglich heimischer Produktionskontrollprogramme, die als Preisstützungen umgesetzt werden. Siehe Art. 20 Abs. 2 c). Dieser Artikel wurde damals so interpretiert, daß QRs nötig sind, um solche Programme nicht in ihrer Funktionsweise zu gefährden. Weiterhin siehe für den ernsthaften Mangel an Lebensmitteln und anderen Waren: Art. 20 Abs. 2 a); zudem gibt es hier schon den Artikel 'Allgemeine Ausnahmen.' Er hat in der ITO-Charta die Nr. 45: Art. 45 Abs. viii (natürliche Ressourcen); Art. 45 Abs. xi (Ausfuhrquoten für Rohstoffen); Art. 45 Abs. ix (Grundstoffabkommen gemäß ITO); 45 Abs. x (Fischereiabkommen, Tiere). Weiterhin siehe: Art. 20 Abs. 2. Vgl. Wilcox 1949: 84.

Weltkrieg, gab es ein Verfahren bei Verstößen gegen Wettbewerbsregeln, das jedoch durch England etwa abgeschwächt wurde[3938] und auch Regeln zum Schutz von ausländischen Investitionen, die von den Entwicklungsländern etwas abgeschwächt wurden. Dazu kommen solche in bezug auf Dienstleistungen und einen Abschnitt über faire Arbeitsstandards (mit Verweis auf eine Kooperation mit der Internationalen Arbeitsorganisation (International Labour Organization, 'ILO').[3939] Im Gegensatz dazu hat sich das später gültige GATT-Regelwerk in bezug auf Wettbewerbsregeln nur als Konsultationsforum angeboten.[3940] Der Schutz der ausländischen Investitionen wurde in der ITO zwar erwähnt und eine "ausreichende" Sicherheit gefordert, die in bilateralen Abkommen weiter konkretisiert werden solle. Es blieb den Mitgliedsstaaten aber das Recht eingeräumt zu entscheiden, welche Investitionen sie zulassen wollen und unter welchen Bedingungen.[3941]

Es ist schwer zu bewerten, ob die ITO liberaler in ihrer Ausrichtung geworden wäre als das danach geltende GATT-Regelwerk, das einen Teil der ITO-Charta darstellt, denn es kam nicht zu einer praktischen Umsetzung und Rechtsfortbildung der ITO-Regeln.[3942] Die ITO-Charta enthält gleichermaßen liberale Elemente, tendenziell solche die außenhandelspolitische Optionen einschränken und Elemente, die abweichende Spielräume beibehalten bzw. eröffnen. Für eine liberale Tendenz spricht, daß der Exekutivrat der ITO weitgehende Befugnisse erhielt, wobei acht der wirtschaftlich wichtigsten Mitglieder dort vertreten gewesen wären und Abstimmungen nach dem Mehrheitsprinzip erfolgen sollten. Damit hätten die Industrieländer eine treibende Kraft sein können, die, falls dies in ihrem Interesse gewesen wäre, eine liberale Lesart der Regeln hätten durchsetzen können. Gegen eine liberale Ausrichtung spricht, daß bei einem Streit jede Entscheidung von einem der betroffenen Staaten an eine Versammlung sämtlicher Mitgliedsstaaten hätte verwiesen werden können, wobei diese, nach dem Prinzip eine Stimme pro Land, nach dem Mehrheitsprinzip entschieden hätte.[3943] Denkbar wäre dort eine Mehrheit von Entwicklungsländern und womöglich auch

---

[3938] Wilcox 1949: 106-113. Wolff 1996a: 239-240. Siehe Havanna Charta zur Gründung der ITO. Art. 46 bis Art. 52. In: Hummer/Weiß 1997: 87-92.

[3939] Siehe Havanna Charta zur Gründung der ITO. Art. 12. (Investitionen), Art. 7 (faire Arbeitsstandards), Art. 53 (Dienstleistungen). In: Hummer/Weiß 1997: 20, 24-25, 93. Der Investitionsschutz für erfolgte Investitionen ist relativ weitgehend. Siehe etwa die Formulierungen: "adequate security for existing and future investments", "take unreasonable or unjustifiable action within its territory injurious or the rights or interests of nationals of other Members in the enterprise, skills, capital, arts, or technology which they have supplied". Wilcox 1949: 145-148. Dennoch bleibt den Ländern ein signifikanter Regulierungsspielraum. Zu den Aktivitäten der Entwicklungsländer Garder 1956: 365-366. Besonders lateinamerikanische Länder weigern sich weitergehende Verpflichtungen in bezug auf Arbeitsstandards, etwa eine Verdammung von Zwangsarbeit, einzubeziehen. Wilcox 1949: 139.

[3940] Siehe: Restrictive Business Practices. Arrangements for Consultations. Decision of 18. November 1960. BISD 9S/28-29, 1961. Siehe für die weitere Diskussion den Bericht in: BISD 9S/170-179, 1961. Der Vorschlag restriktive Geschäftspraktiken formell in das GATT zu integrieren wird 1955 abgelehnt. Siehe: BISD 3S/239, 1955. Für weitere Referenzen und Diskussionen zu diesem Thema siehe Hoekman/Mavroidis 1994: 137-139; und Garcia-Castrillión 2001: 102. Die ersten Konsultationen, die nach der Entscheidung aus dem Jahre 1960 erfolgten, wurden von der USA und der EU parallel zu laufenden Japan/Kodak-Panel verlangt. Zu diesem Zeitpunkt war aber die WTO bereits gegründet. Im Gegenzug dazu verlangte Japan ebenso Konsultationen über mutmaßlich wettbewerbsbeschränkende Praktiken U.S.-amerikanischer Filmfirmen. Siehe die Dokumente: WT/L/154, WT/L/158, WT/L/180, 26 June 1996. Weiterhin: WTO 1997: 57. Siehe Abschnitt 'J', Nichtverletzungsbeschwerden.

[3941] Havanna Charta zur Gründung der ITO. Art. 12. In: Hummer/Weiß 1997: 24.

[3942] Siehe die ausführliche Diskussion der Regeln und der immer wieder erfolgende Verweis auf nationale Umsetzungsspielräume in Wilcox 1949: 53-167.

[3943] Havanna Charta zur Gründung der ITO. Art. 74 bis Art. 81. In: Hummer/Weiß 1997: 110-114. Vgl. zur Interpretation Wilcox 1949: 159.

kleinerer Industriestaaten gewesen, die Entscheidungen hätten verhindern können. Das vorherrschende Konsensprinzip des GATT wirkt anders, weil dadurch sowohl die schwachen als auch die stärkeren Mächte eine Einigung blockieren können und es oft darum ging, über ein Gesamtpaket abzustimmen.[3944] Wie dem auch sei, hier kommt es darauf an zu zeigen, daß schon die ITO einen gewissen Kompromißcharakter aufwies und dort keineswegs eine vollständig liberale Handelsordnung vorgeprägt wurde, ein Kompromiß, der noch deutlicher am GATT sichtbar wurde:

3. Das GATT

Was ist das GATT? Parallel zur Aushandlung der ITO wurden bereits Zollsenkungsverhandlungen durchgeführt und um diese festzuschreiben wurde das Allgemeine Zoll- und Handelsabkommen (General Agreement on Tariffs and Trade, 'GATT') auf provisorische Weise am 30. Juni 1948 in Genf in Kraft gesetzt und enthielt unter anderem diese Zollsenkungen.[3945] Etwas früher, am 23. März 1948, hatte die Abschlußzeremonie zur Gründung der ITO stattgefunden, mit der nachfolgenden Unterzeichnung durch 53 Länder (Ausnahme: Argentinien, Polen, Türkei).[3946] Geplant war, daß die zwischendurch etablierten GATT-Regeln später von den ITO-Regeln abgelöst würden. Die GATT-Regeln beruhten auf dem Genfer-Entwurf für die ITO-Regeln, wobei sie aber im Laufe des Jahres 1948 überarbeitet wurden und somit von der ITO-Havanna-Charta abweichende Regeln eingefügt wurden. Weil es in den USA nicht gelang die ITO-Charta vom Kongress ratifizieren zu lassen (sie wurde im Dezember 1950 nicht einmal mehr dem Kongress zur Entscheidung vorgelegt[3947]) gelang die Gründung der ITO nicht. Die Gründe dafür dürften vielschichtig sein.[3948] Aus diesem Grund bildet das

---

[3944] Footer 1997: 668. Siehe auch Abschnitt 'A'.

[3945] Das Protokoll von Genf über die Vorläufige Anwendung des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens lag am 30. Oktober 1947 vor. Es trat am oben bezeichneten Zeitpunkt bezüglich der Zollsenkungen in Kraft. Es schloß die Zollverhandlungen von 23 Staaten ab, die davor, ab dem 10. April 1947, stattgefunden hatten. Diese Verhandlungen liefen damals noch unter der Bezeichnung 'Tagung der Vorbereitenden Kommission der Konferenz der Vereinten Nationen über Handel und Arbeit' (Interim Commission for the International Trade Organization, 'ICITO'). Ab dem 1. Januar 1948 ist das Regelwerk gültig und wurde auf vorläufige Art und Weise angewandt. Dieses Regelwerk wird als GATT 1947 bezeichnet, um es vom GATT 1994 abzugrenzen, das durch die WTO-Gründung etabliert wurde. Hummer/Weiß 1997: 1-7. Wilcox 1949: 44. Schon am 21. November 1947 begann in Havanna der Konferenz der Vereinten Nationen über Handel und Arbeit. GATT Analytical Index 1995: 6.

[3946] Die Havanna-Charta wurde am 24. März von 53 Länder unterzeichnet. Argentinien und Polen verweigerten sich. Die Türkei verzögerte ihre Unterzeichnung. Einer Ratifikation kam die Unterzeichnung noch nicht gleich. Wilcox 1949: 49.

[3947] Gardner 1956: 378.

[3948] Mehrere Faktoren kommen als Erklärung in Frage. Der Ausbruch des Kalten Kriegs, der Skeptizismus der Öffentlichkeit, ob die ITO wirklich sinnvoll ist, um der Ausdehnung Rußlands entgegenzuwirken oder ob nicht konkretere Maßnahmen vorzuziehen sind. Schon 1948 wurde der Marshall Plan umgesetzt. Im Jahre 1949 erfolgte die NATO-Gründung. Zudem fand eine protektionistische Wende in den USA statt, am deutlichsten in bezug auf die Agrarpolitik, die nun vollständig mit Importbeschränkungen ausgestattet wurde. Diesbezüglich erschient das als schwächer wahrgenommene GATT geeigneter, um diese Interessen durchzusetzen. Gardner 1956: 378, 369-380. Die Agrarpolitik der USA genügte nicht den ITO Standards, weil diese in einer Vorabversion Regeln für Exportsubventionen vorsahen, siehe in der Endversion ITO Art. 26. Daraufhin wurde seitens der USA darauf hingewirkt, daß diese Regeln nicht in den GATT Vorabversionen auftauchen, hier geht es um den Text der Lake Success Konferenz im Januar und Februar 1947. Josling et al. 1996: 16. Dem widerspricht nicht Jackson 1969: 368-369. Regeln für Exportsubventionen wurden während dem GATT-Review Prozess 1955 dann doch wieder eingeführt, allerdings nicht sehr strenge. BISD 3S/226-227, 1955. Dies deutet darauf hin, daß das GATT von den USA recht früh als Alternative zur ITO gesehen wurde. Zur protektionistischen Wende in den USA gehörten weiterhin bestimmte Regeln im erneuerten Trade Agreements Act von 1951, die Zollsenkungen unter ein bestimmtes Niveau verhindern sollten sowie erste Anwendungen der Schutzklausel, die mit dem GATT möglich wird. Siehe dazu den Artikel, der versucht die Republikaner, die damals die Wahlen gewonnen hatten, von den Vorteilen einer liberalen Politik und des GATT zu überzeugen von Wilcox 1953: 63, 70, siehe auch Senti 1986a: 6.

GATT (bis zur Gründung der WTO 1995) das für die Nachkriegszeit prägende Regelwerk für den internationalen Handel. Der prekäre völkerrechtliche Status des GATT ist anderswo plausibel dargelegt worden, das GATT ist trotzdem als internationale Organisation anzusehen, denn sie hat sich über das völkerrechtliche Gewohnheitsrecht so etabliert.[3949] Der heutzutage gültige Text des GATT, der für die WTO weiter relevant bleibt, wurde durch spätere Revisionskonferenzen verändert. Die wichtigsten Änderungen erfuhr das GATT 1955 und 1965.[3950] Im Jahre 1955 erfolgte eine relativ weitreichende Überarbeitung, unter anderem die Hinzufügung von Art. XVIII, siehe zu diesem Artikel, der für die Entwicklungsländer von Bedeutung ist, weiter unten.[3951] Im Jahre 1965 wurde der Abschnitt IV (von Art. XXXVI bis XXXVIII), zu Handel und Entwicklung hinzugefügt. Großteils finden sich dort Absichtserklärungen, erwähnenswert ist die Aufhebung des Reziprozitätsprinzips für Zollverhandlungen für Entwicklungsländer, dazu gleich mehr.[3952] Die diversen GATT-Organe entschieden, wie heute noch in der WTO, nach dem "praktizierten Prinzip der Einstimmigkeit" d.h. ein Land hat eine Stimme und ein Konsens aller Vertragspartner wird angestrebt, sodaß eine Vertragspartei nicht überstimmt werden kann. Mit Zweidrittelmehrheit kann über Vertragsänderungen (ausgenommen GATT Art. I, dieser kann nur einstimmig verändert werden), über Beitritte und Ausnahmegenehmigungen ('waiver') abgestimmt werden.[3953] Wird mit Zweidrittelmehrheit abgestimmt, sind die Beschlüsse nur für die Vertragsparteien bindend, die zugestimmt haben.[3954] Zudem erscheint hier in aller Kürze der Hinweis angebracht, daß sich die Auslegung der GATT-Regeln in einer komplexen Mixtur ergänzender Beschlüsse der GATT-Organe, Ergebnisse der Verhandlungsrunden und der konkreten Praxis der Vertragsparteien entwickelt hat.[3955] Die folgende Literatur liegt den Interpretationen hier vor allem zugrunde.[3956] Wie sehen die Regeln des GATT aus und die auf Handel und Wirtschaft bezogenen Politiken der Mitgliedsstaaten? Hier erste grundlegende Aspekte:

[3949] Das GATT beruhte auf einer Übergangskommission, mitsamt einen geschäftsführenden Sekretär, welche die Gründung der ITO organisieren sollte. Trotzdem kann das GATT als internationale Organisation angesehen werden. Ausführlich zur gewohnheitsrechtlichen Begründung des GATT als internationaler Organisation siehe Benedek 1990: 210-280.

[3950] Der Text des Original GATT findet sich in BISD Vol. I, 1952. Die 1955 beschlossenen Veränderungen werden in BISD Vol. I (Revised), 1955 abgedruckt. Siehe zu einer Nachzeichung dieser Modifikationen: GATT Analytical Index 1995: 6-8, 512.

[3951] Zur Beschreibung des Arbeitsprogramms siehe die 'Review Reports' in BISD 3S/170-252, 1955. Der Art. XVIII ist relevant für die Entwicklungsländer und wird bezeichnet als 'Staatliche Unterstützung der wirtschaftlichen Entwicklung' ('Governmental Assistance to Economic Development'). WTO 1995: 511-518; WTO 1998: 90-97. Am Widerstand des U.S.-Kongress scheitert auch die Gründung der Organization for Trade Cooperation, die das GATT verwalten sollte. Siehe den Text in BISD Vol. I (Revised), 1955: 75-82. Hudec 1987: 26-27.

[3952] Diese Aufhebung des Reziprozitätsprinzips findet sich in Art. XXXVI, Art. 8. WTO 1995: 534; WTO 1998: 113. Die Einfügung von Part IV in das GATT stand im Zusammenhang mit dem politischen Momentum, welches mit der UNCTAD I Konferenz 1964 zusammenhing. Seidl-Hohenveldern 1986: 121. Schon während der Review Session 1954-1955 wurde ein Artikel hinzugefügt, der den Entwicklungsländern bei Zollverhandlungen eine fairere Behandlung einräumen sollte. Siehe Hudec 1987: 27. Dies ist Art. XXVIII bis, Zollverhandlungen ('tariff negotiations'). In diesem Artikel wird in Art. 3 (b) erwähnt, daß weniger entwickelte Länder zur Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung eine flexiblere Handhabung der Zölle benötigen. WTO 1995: 529-530; WTO 1998: 108-109. Siehe Punkt 5.1, Ausnahmen von der Meistbegünstigung für Entwicklungsländer.

[3953] Siehe auch GATT Art. XXX. Senti 1986a: 68. Das Konsensprinzip geht auf die Havanna-Konferenz zur Gründung der ITO zurück. Benedek 1990: 232-234; siehe zur WTO schon Abschnitt 'A'.

[3954] GATT Art. XXX Abs. 1. Senti 1986a: 68.

[3955] Dazu grundlegend Benedek 1990: 94-156.

[3956] Jackson 1969; Hudec 1975; Senti 1986a; Hudec 1987; Jackson 1989; Benedek 1990; Hoekman 1995.

4. Mengenmäßige Beschränkungen und Zahlungsbilanzmaßnahmen

Zuerst zu den mengenmäßigen Beschränkungen (quantitative restrictions, 'QRs'), weil diese bereits in bezug auf die ITO hervorgehoben wurden. Das GATT enthält, genauso wie die ITO, einen Artikel, der die Anwendung von mengenmäßigen Beschränkungen verbietet, nämlich Art. XI.[3957] Dieser klar angelegte Artikel wurde später durch die sog. 'Grauzonenmaßnahmen' oder 'nicht-tarifäre Handelsmaßnahmen', also Maßnahmen, deren GATT Kompatibilität unklar ist, unterlaufen. Im GATT haben sich die Mitgliedstaaten, speziell die Industrieländer, geweigert, zu dieser Frage eine klare Haltung einzunehmen, weil sie oft bilateral ausgehandelte, sogenannte freiwillige Selbstbeschränkungsabkommen (voluntary export restraints, 'VER'), die meist auf mengenmäßigen Beschränkungen aufbauten, benutzt haben. Diese Maßnahmen werden in Abschnitt 'I' dargestellt.

Die EU behauptete beispielsweise, daß solche Maßnahmen auf gewohnheitsrechtlicher Basis GATT Kompatibilität erworben haben, dagegen argumentiert die GATT Streitbeilegung, daß das "argument that law was made by facts could only have some validity in the absence of an existing law expressly prohibiting a certain act."[3958] Daß die GATT Streitbeilegung, u.a. schon früh[3959], das Verbot mengenmäßiger Beschränkungen gemäß Art. XI bestätigte, zeigte keine Wirkung.[3960]

Weiterhin wurde das Verbot mengenmäßiger Beschränkungen aufgrund diverser im GATT angelegter Ausnahmen, darunter zum Schutz der Zahlungsbilanz und der Agrarpolitik, nur halbherzig umgesetzt.

Mengenmäßige Beschränkungen dürfen zur Reetablierung einer positiven Zahlungsbilanz eingesetzt werden, dazu siehe Art. XII 'Beschränkungen zum Schutz der Zahlungsbilanz' und, für Entwicklungsländer, Art. XVIII: B des GATT.[3961] Diese Artikel spiegeln die damalige Präferenz des

---

[3957] GATT Art. XI, 'Allgemeine Beseitigung mengenmäßiger Beschränkungen' ('General Elimination of Quantitative Restrictions'). WTO 1995: 500; WTO 1998: 78.

[3958] United Kingdom (on behalf of Hong Kong) vs. EEC - Quantitative Restrictions against Imports of Certain Products from Hong Kong, BISD 30S/129, 134, Paras. 15-16 (1984).

[3959] Ganz früh wird dieses Problem im 'Uruguayan Recourse' Panel erwähnt, ohne daß Art. XI explizit diskutiert wird, wobei einige, aber nicht alle (Italien etwa) Industrieländer ihre mengenmäßigen Beschränkungen mit der Ausnahmen zum Schutz der Zahlungsbilanz (Japan) und mit den Agrarausnahmen in Art. XI (die USA etwa), begründen konnten: Bericht Uruguay vs. Austria, Belgium, Canada, Czechoslovakia, Denmark, Finland, France, Germany, Italy, Japan, Netherlands, Norway, Sweden, Switzerland, United States - Uruguayan Recourse to Article XXIII, BISD 11S/95, 130, 133, 148 (1963).

[3960] Siehe weitere Panelberichte mit Art. XI Relevanz: United Kingdom (on behalf of Hong Kong) vs. EEC - Quantitative Restrictions against Imports of Certain Products from Hong Kong, BISD 30S/129, 134, Paras. 15-16 (1984); United States vs. Japan - Panel on Japanese Measures on Imports of Leather, BISD 31S/94, 112-113 (1985). Ein weiterer, allerdings sehr knapp argumentierender Panelbericht zeigt, daß Art. XI auch auf 'local content' Regeln anwendbar sein könnte. EU vs. United States - United States Manufacturing Clause, BISD 31S/74, 88 (1985). Ein wichtiger Panelbericht bezüglich dieser Frage wendet sich direkt gegen ein in den achtziger Jahren ausgehandeltes VER, dem DRAMs Abkommen zwischen USA und Japan, siehe Abschnitt 'I', wobei festgestellt wird, daß dieses Abkommen nicht mit GATT Art. XI vereinbar ist. EU vs. Japan, USA - Trade in Semiconductors, BISD 35S/116, 153-163 (1989). Davor war im Agrarbereich schon klargestellt worden, daß Art. XI wirksam ist und sich auch auf Minimumimportpreissysteme beziehen läßt. United States vs. EEC - Programme of Minimum Prices, Licences and Surety Deposits for Certain Processed Fruits and Vegetables, BISD 25S/68, 99 (1979). Hier folgen, in den achtziger Jahren, diverse Fälle nach. Siehe GATT Analytical Index 1995: 313-323.

[3961] GATT-rechtlich beruhen die frühen Zahlungsbilanzmaßnahmen auf einer Sondergenehmigung 'waiver', dem sog. 'Hard core waiver'. BISD 3S/38-41, 1955. Erst 1957 wurden Art. XII und Art. XVIII: B dem GATT hinzugefügt. Steward 1993: 1860.

Internationalen Währungsfond für handelspolitische Maßnahmen wieder, denn mit Kapitalverkehrskontrollen können ebenfalls die Handelsströme verringert werden. Diesbezüglich zieht der Währungsfond damals die mengenmäßigen Beschränkungen vor.[3962] Handelsbeschränkungen aufgrund von Zahlungsbilanzproblemen wurden im GATT Ausschuß für Zahlungsbilanzbeschränkungen diskutiert und meist akzeptiert.[3963] Sicher waren darunter auch Maßnahmen, die aus entwicklungspolitischen Gründen aufrechterhalten wurden und nicht direkt einen Zahlungsbilanzgrund hatten.[3964] Der IWF hat im GATT, im signifikantem Unterschied zu dem was bei der ITO vorgesehen war, keine rechtlich relevanten Feststellungen bezüglich der Zahlungsbilanzsituation abgegeben, sodaß beispielsweise Indien bis vor wenigen Jahren sein gesamtes Außenhandelssystem auf QRs aufbauen konnte. Erst mit der WTO hat sich dies geändert. Geändert hat sich auch die normative Ausrichtung der Politik des IWF, der nun eine Präferenz für die Aufrechterhaltung der Handelsströme hat und andere Maßnahmen, darunter die Abwertung des Wechselkurses und ggf. interne Nachfrageunterdrückung durch Zinserhöhung vorschlägt, um mit Zahlungsbilanzproblemen fertig zu werden.[3965] Aus dieser Perspektive gesehen, wird die Einbeziehung von Artikeln zum Schutz der Zahlungsbilanz direkt auf das Bretton-Woods-System fixierter Wechselkurse zurückgeführt. Nach der Umstellung auf flexible Wechselkursrate in den siebziger Jahren wird darauf hingewiesen, daß eine Kontrolle von Importen und Exporten auch durch die Abwertung von Währungen vorgenommen kann. Der administrativ gesteuerte Zahlungsbilanzschutz, der durch Beschränkungen der Einfuhr funktioniert, verliert in diesem neuen Währungssystem einen

---

[3962] Der Währungsfond versuchte damals darauf hinzuwirken, daß möglichst wenige Maßnahmen zur Beschränkung von Kapitalbewegungen angewandt werden, unter anderem, weil diese für den Ablauf des internationalen Handel unerläßlich sind, denn die importierenden Firmen brauchen ausländische Währung, um bezahlen zu können und oft müssen beim Import bestimmte Beträge hinterlegt oder Zölle bezahlt werden. Anstelle von Kapitalverkehrskontrollen sollten solche Maßnahmen gewählt werden, die den Handel direkt beeinflussen, also mengenmäßige Beschränkungen oder Zusatzgebühren ('surcharges'), weil, so der Eindruck damals, diese im Endeffekt weniger schädlich seien. Im GATT wurde somit das Recht niedergelegt, solche Maßnahmen verwenden zu dürfen, wenn eine Zahlungsbilanzkrise vorlag. Die meisten Industrie- und Entwicklungsländer haben auf dieses Recht in den ersten Jahrzehnten nach dem Zweiten Weltkrieg zurückgegriffen. Die Industrieländer haben allerdings, mit Beginn der siebziger Jahre zunehmend, sowohl auf die Handelsmaßnahmen als auch Kapitalverkehrskontrollen verzichtet. Vgl. zu diesem Abschnitt Roessler 1975: 628-631, 633-634.

[3963] Jackson 1997: 241-244. Erst ab Mitte der achtziger Jahre kam es dazu, daß keine einvernehmliche Meinung mehr im Ausschuß erzielt werden konnte. Schon 1985 reserviert Japan seine Recht gegen über Maßnahmen Portugals und Ungarn gegenüber Maßnahmen der Türkei, deren Maßnahmen sie für ungerechtfertigt halten. Note by the Secretariat. MTN.GNG/NG7/W/46, 6 July 1988, S. 19, Para. 54. Im Jahre 1970 wurden detaillierte Konsultationsprozeduren beschlossen. Im Jahre 1972 wurden die simplifizierten Prozeduren für periodische Überprüfungen von Zahlungsbilanzmaßnahmen der Entwicklungsländer eingeführt. Steward 1993: 1860.

[3964] Dies ist daran erkennbar, daß die sog. BOP-Ausnahmen (Abkürzung von: 'Balance of Payments') oft längerfristig in Kraft waren, während Zahlungsbilanzprobleme meist zyklischer Natur sind. Daß die Entwicklungsländer nicht eigentlich den Schutz der Zahlungsbilanz, sondern Protektionismus um Sinn hatten, kann man, so dieser Autor, daran erkennen, daß nicht all Produkte, sondern nur bestimmte Produkte unter Einfuhrbeschränkungen fielen. Hoekman 1995: 75.

[3965] Die Entwicklungsländer, die notorischen Zahlungsbilanzproblemen ausgesetzt waren, haben dagegen sowohl Kapitalverkehrskontrollen als auch mengenmäßige Beschränkungen genutzt, allerdings auch nicht durchgängig und ähnlich intensiv. Auch nahm der Druck auf sie zu, die Maßnahmen auslaufen zu lassen. Weil ihnen im GATT ein Veto zustand, konnten sie allerdings einen Bericht der Kommitees für Zahlungsbilanzfragen blockieren. In Indien beruhte beispielsweise das gesamte Außenhandelsregime noch bis nach der WTO-Gründung auf mengenmäßigen Beschränkungen. Erst mit einem Streitbeilegungsfall der WTO wurde letztendlich klargestellt, daß die Streitbeilegung nachträglich die Rechtfertigung Zahlungsbilanzmaßnahmen zu nutzen, überprüfen kann. Dem IWF wurde dabei eine wichtige Rolle bei der Feststellung eingeräumt, ob Zahlungsbilanzschwierigkeiten vorliegen. Vgl. United States vs. India - Quantitative Restrictions on Imports of Agricultural, Textile and Industrial Products, WT7DS90/AB/R, 23 August 1999; Denters 2004; Raghavan 2000. Siehe Abschnitt 'J', Zahlungsbilanzausnahme.

Teil seiner Legitimität.[3966] Mehr dazu in Abschnitt 'G' zu den ambivalenten Effekten der Währungsabwertung und Abschnitt 'J', Zahlungsbilanzausnahmen, zur neuen Situation in der WTO.

Bangladesch, Ägypten, Indien, Israel, Nigeria, Pakistan, Philippinen, Sri Lanka, Tunesien, Türkei und Jugoslawien hatten beispielsweise von 1980 bis 1990 ihre Importe unter Rekurs auf Zahlungsbilanzprobleme eingeschränkt, ohne daß hier Details über die genutzten Instrumente vorgelegt werden können. Es konnten hier mengenmäßige Beschränkungen oder pauschale zusätzliche Einfuhrabgaben ('surcharges')[3967] genutzt werden.[3968] In der frühen Zeit des GATT, etwa 1959, haben 23 Mitgliedsstaaten, u.a. mengenmäßige Schutzmaßnahmen begründet auf Zahlungsbilanzproblemen genutzt.[3969] Somit ermöglichte es diese Rechtslage den Industrieländern und vielen Entwicklungsländern, selbst wenn letztere nur unter moderat einzuschätzenden Zahlungsbilanzkrisen litten, mengenmäßige Beschränkungen einzusetzen.[3970] Die Tokio Runde änderte dies nicht.[3971] In den achtziger Jahren wurde zunehmend Druck ausgeübt einen Rekurs auf diesen Artikel auslaufen zu lassen und es kam zu einem ersten Panelbericht. Dieser stellt fest, daß sich Korea, angesichts ausreichender Währungsreserven, nicht mehr auf die Zahlungsbilanzausnahmen berufen kann.[3972] Argentinien (1991), Brasilien (1991), Kolumbien (1992), Ghana (1989), Griechenland (1987), Ungarn (1985), Italien (1982), Korea (1989), Peru (1991) und Portugal (1986) erklären ihren Verzicht ('disinvoking') auf die Zahlungsbilanzausnahme zurückgreifen zu wollen.[3973] Ob dies eine GATT bzw.

[3966] Hoekman 1995: 75.

[3967] Diese Maßnahmen werden zuerst nicht akzeptiert, später aber toleriert. Dazu Hudec 1987: 31-32, 35-38. Siehe auch Jackson 1989: 214-215.

[3968] GATT Analytical Index 1995: 395.

[3969] Dies sind Brasilien, Burma, Ceylon, Chile, Ghana, Indien, Indonesien, Malaysia, Pakistan, Rhodesien, Türkei, Uruguay, Südafrika. Dazu kommen diverse Industrieländer: Australien, Österreich, Dänemark, Finnland, Frankreich, Griechenland, Japan, Neuseeland, Schweden und England. Siehe BISD 8S/66, 1960. Damals nutzten 13 von 16 Entwicklungsländer, die GATT-Mitglieder sind, restriktive Maßnahmen, die mit Zahlungsbilanzproblemen begründet werden. Verweis darauf in Hudec 1987: 29. Auf Deutschland wurde 1959 Druck ausgeübt, mengenmäßige Beschränkungen im Agrarbereich auslaufen zu lassen, weil die Zahlungsbilanzsituation zufriedenstellend sei. BISD 8S/31-50, 1960. Noch 1968 führte etwa Frankreich Importquoten und Exportsubventionen aus Zahlungsbilanzgründen ein. Baldwin 1970: 2,3. Im August 1971 wurde von den USA eine 10 % Einfuhrabgabe im Rahmen der Schwierigkeiten bei der Umstellung auf flexible Wechselkurse eingeführt. Jackson 1997: 242.

[3970] Die hier vertretene Bewertung wird geteilt von Senti 1986a: 258-264; weitere Informationen und Daten in Finger 1995: 285, 293-294.

[3971] Declaration on Trade Measures Taken for Balance-of-Payments Purposes, 28 November 1979, BISD 26S/205-209, 1980.

[3972] Siehe zum Beispiel den Druck auf Korea einen klaren Zeitplan vorzulegen, wann bestimmte Importbeschränkungen aufgehoben und eventuell später ein Verzicht auf Art. XVIII: B erfolgen kann. Einige Mitglieder des Ausschusses äußern sich folgendermaßen: "GATT provisions relating to balance-of-payments difficulties were not intended to be used for protective or economic development purposes". In: Report on the 1987 Consultation with the Republic of Korea, BOP/R/171, 10. December 1987: S. 2-3. Etwas später, am 11. März 1988, siehe L/6316, erfolgt dann der Antrag der USA ein Panel in bezug auf die Maßnahmen Koreas einzuberufen. Korea stimmte der Einrichtung eines Panels, ohne Vorbehalt, zu. Als Korea darauf hinweist, daß seiner Ansicht nach Panels diese Frage nicht entscheiden dürfen, weist der Panel auf Koreas Zustimmung hin. Das Panel entscheidet aufgrund dem 'prevailing view' im Auschuß für Zahlungsbilanzmaßnahmen, daß ausreichende Währungsreserven vorlagen und die Maßnahmen Koreas nicht GATT-kompatibel sind. Siehe: Australia vs. Korea - Restictions on Imports of Beef, BISD 36S/202, 203, Para. 10 (a), 228, Para. 100, 1990; fast identisch ist: United States vs. Korea: Restrictions on Imports of Beef, BISD 36S/268, 1990. Siehe für zunehmenden Meinungsverschiedenheiten Ende der achtziger Jahre im Ausschuß: Note by the Secretariat. MTN.GNG/NG7/W/46, 6 July 1988, S. 19, Para. 54; siehe auch Hudec 1991: 190, 196. Die Zustimmung Koreas zum Panel ist dokumentiert in: C/M/220, 8 June 1988, S. 8. Ein zweites Panel in bezug auf die Zahlungsbilanzfrage wurde 1987 etabliert, wobei die USA die Beschuldigungen eng faßten und mit Indien zu einer einvernehmlichen Lösung gelangten. United States vs. India - Import Restrictions on Almonds, L/6197, 3 July 1987. Hudec 1991: 548-549.

[3973] GATT Analytical Index 1995: 395.

WTO-rechtliche Bedeutung hat und diese Länder sich nicht mehr später auf diesen Artikel berufen können, ist unklar.[3974]

Ebenfalls gab es die bereits von der ITO bekannten Regeln für die Agrarpolitik, die in Art. XI Ausnahmen vom Verbot der mengenmäßigen Beschränkungen vorsahen. Diese Ausnahmen waren aber relativ eng gefaßt und stießen alsbald mit den Agrarpolitiken der Industrieländer zusammen.[3975]

Mengenmäßige Beschränkungen wurden zudem in bezug auf einige der weiter unten erwähnten Schutzoptionen toleriert. Auch heute gilt für die WTO noch, daß mengenmäßige Beschränkungen durch die Schutzklausel, die auf alle Länder gleichermaßen angewandt werden muß, erlaubt sind.[3976] Dagegen sind im Antidumpingbereich 'undertakings', also Abmachungen zwischen heimischen Antidumpingbehörden und ausländischen Unternehmern der WTO nur als Preisvereinbarung möglich.[3977]

Dazu kommt, daß sowohl von der ITO als auch dem GATT und bis heute von der WTO auf der grundsätzlichen Ebene der Zölle mit mengenmäßigen Beschränkungen funktionsähnliche Maßnahmen toleriert werden. Mit diesen bleibt es möglich, Importmengen weitgehend zu kontrollieren und dadurch die Firmen im Binnenland zu schützen. Es handelt sich dabei um die sogenannten Zollkontingente ('tariff rate quotas', TRQs), also Zölle, die ab einer bestimmten erreichten Menge sprunghaft ansteigen und dies potentiell auf so hohe Werte, daß die Importe gänzlich unterbleiben. In den Zolllisten sind diese Zollkontingente nicht mehr weit verbreitet, eine Anwendung erfolgte etwa in bezug auf Zeitungspapier[3978] und sie werden bis heute im Agrarhandel öfter eingesetzt. Obwohl dies keine Zollkontingente im engen Sinne sind, wurden im GATT auch variable Importabgaben zugelassen, nur solange sie nicht über die verbindlich festgelegten Zölle hinausgehen.[3979] Eine weitere Option in dieser Hinsicht sind Importlizenzen, also das Abhängigmachen von Importen von einer vorherigen Lizensierung, welches oft in Verbindung mit mengenmäßigen Beschränkungen und

---

[3974] Brasilien macht anläßlich seiner 'disinvokation' deutlich, daß es Art. XVIII:B wieder benutzen möchte, wenn es diesen benötigt: "Brazil decided to disinvoke Article XVIII: B as an indication of its commitment to trade liberalization, as well as an evidence of its position that Article XVIII:B is, and should remain, an important instrument to the protection of the balance of payments, which is to be invoked when needed and is to disinvoked when the circumstance allow it." BOP/R/194, 24 July 1991, S. 3, Para. 2.

[3975] So im GATT-Text schon in GATT Art. XI: 2 c) i), der auf die Bedürfnisse der USA ausgelegt war, die seit dem Agricultural Adjustment Act 1933 Stützungspreise für Bauern zahlten, die Feldfrüchte für die Grundversorgung anbauten. Einige Jahre später wurde der USA klar, daß sie den Ansprüchen in diesem Artikel nicht genügen und sie bekamen 1955 von den Vertragsparteien des GATT eine Sondergenehmigung ('waiver') für ihre Agrarpolitik eingeräumt. Obwohl der Artikel in der Streitbeilegung speziell in den achtziger Jahren immer deutlicher so ausgelegt wurde, daß Probleme für die Subventionierungsregimes von EU und USA entstanden, gelang es in der WTO ein Agrarabkommen zu installieren, daß sich hinsichtlich der Subventionsdisziplin wieder vom Standard von Art. IX entfernt. Josling et al. 1996: 12-14. Siehe die Fälle in **GATT Fallübersicht**.

[3976] Agreement on Safeguards, SG Art. 5. WTO 1995: 317.

[3977] Die exportierende Partei, die des Dumpings für schuldig befunden wurde, kann sich bereiterklären ihre Exportpreise zu erhöhen oder ihre Ausfuhren zu gedumpten Preise zu unterlassen. Preiserhöhungen sollten im Rahmen der Dumpingspanne belassen werden. Die 'undertakings' sind Absprachen zwischen den beiden involvierten Parteien. Senti 1986a: 237. Siehe in diesem Abschnitt den Punkt Antidumping sowie Abschnitt 'J', Antidumping.

[3978] Siehe den GATT Streitbeilegungsfall Canada vs. EC - Panel on Newsprint, BISD 31S/114, 1985.

[3979] Siehe Uruguay vs. Div. Länder - Uruguayan Recourse to Article XXIII Uruguayan Recourse, BISD 11S/95, 100, Para. 17, 1963. GATT Analytical Index 1995: 72. Siehe Abschnitt 'J', Flexible Zölle.

Zollkontingenten erfolgte. Bestes Beispiel ist die Bananenmarktordnung der EU, die Zollkontingente zusammen mit einem Lizensierungssystem eingesetzt hat.[3980] Worauf es an dieser Stelle ankommt, ist zu zeigen, daß Maßnahmen, die eine weitergehender einschränkende Wirkung auf den internationalen Handel haben als Zölle vom GATT bis in die heutige Zeit noch WTO-rechtlich akzeptiert sind.

5. Meistbegünstigung

Bis heute ist es somit nicht gelungen eine Welthandelsordnung zu gründen, die insofern liberalen Prinzipien folgt, als daß sie nur Zölle im engen Sinne erlaubt oder, dazu später mehr, sonstige Schutzmaßnahmen verbietet. Anzuerkennen ist jedoch, daß es der USA nach dem Zweiten Weltkrieg gelungen ist, eine multilaterale Ordnungsstruktur zu entwerfen und daß es ihnen trotz der Ablehnung der ITO immerhin gelang, mit dem GATT nicht nur Zollsenkungen durchzuführen, sondern die grundlegenden Prinzipien der Meistbegünstigung und Inländerbehandlung durchzusetzen, aber auch hier finden sich Ausnahmen und Abstufungen.

Das Meistbegünstigungsprinzip steht im Einklang mit dem wirtschaftstheoretischen Prinzip der komparativen Vorteile, weil es letztendlich den Import des kostengünstigsten Lieferanten ermöglicht.[3981]

Dieses, schon seit langem in Handelsverträgen angewandte, in GATT Art. I unbedingt ('unconditional') angewandte[3982], Prinzip der Meistbegünstigung (most-favoured nation treatment, 'MFN'), besagt, daß Zölle und andere Belastungen, die im Zusammenhang mit der Einfuhr von Waren entstehen, die einem Staat eingeräumt werden, automatisch den anderen Vertragsparteien des GATT zugestanden werden müssen, ohne daß weitere Bedingungen daran geknüpft werden dürfen.[3983] Mit anderen Belastungen sind etwa Zollkontingente gemeint. Somit mußte die Verringerung der Zölle, die in Verhandlungen ausgehandelt wurde, gleichermaßen allen anderen GATT Vertragsparteien

---

[3980] Dazu den WTO Bananen Streitfall: Ecuador, Guatemala, Honduras, Mexico, United States vs. EU - Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas, WT/DS27/AB/R, 9 September 1997, S. 76-80, Paras. 170-178. Siehe u.a.: Ott 1998; Kuschel 1995; 1999.

[3981] Senti 1986a: 105.

[3982] Seit dem 15 Jh. gab es dieses Prinzip in bilateralen Verträgen und es verbreitete sich danach. Die terminologische Unterscheidung zwischen unbedingter und bedingter Meistbegünstigung ('unconditional vs. conditional MFN') resultierte daraus, daß oftmals gewisse Bedingungen für die Einräumung von Meistbegünstigung gestellt wurden. Kurz zur Geschichte und zu diesen Thesen EPIL, Bd. 8, 1984: 412. Andere Autoren geben als erstes Datum das Jahr 1055 an, als Henry III der Stadt Mantua die Zollprivilegien einräumte, die allen anderen Städten eingeräumt wurden. Mit weiteren Verweisen Trebilcock/Howse 2005: 49; siehe auch Jackson 1997: 157-160; kurz Tumlir 1985: 20-21. So wurde eine frühe Form des Meistbegünstigungsprinzip beispielsweise im Vertrag der Engländer mit den Niederländern vom 17. März 1824 benutzt, als es um das Abstecken von Einflußsphären in den Gebieten des heutigen Malaysia, Indonesien und Singapur ging. England und die Niederlande beschlossen ihre jeweiligen Untertanen bzw. Schiffe zum Handel im Hohheitsgebiet des jeweils anderen zu ermächtigen. Bei der Ein- und Ausfuhr sollten, gemäß dem Prinzip der "meistbegünstigten Nation", dem jeweils anderen keine höheren Zölle oder Steuern auferlegt werden, als das Doppelte bezüglich der Beträge, die von den eigenen Händlern erhoben wurden. Franck 1911: 18. Die heutige Form der Meistbegünstigung erfolgt im Gegensatz zu der alten Form 'bedingungslos', d.h. den Ländern, die, neben dem Land, mit welchem die Zollkonzession ausgehandelt wurde, ebenso davon profitieren wollen, dürfen keine zusätzlichen Bedingungen auferlegt werden. Wird der Zoll zurückgenommen, sind alle interessierten Länder berechtigt, sich an Kompensationsverhandlungen zu beteiligen. Senti 1986a: 106. Siehe dazu hier den Punkt Zollverhandlungen. Sowie Abschnitt 'J', Präferenzabkommen.

[3983] Hudec 1975: 142; Charnovitz 2005a: 12; Hoda 2002: 18.

zugestanden werden. Zollabbau i.S. von Liberalisierung wird dadurch einerseits nicht befördert, weil es die Bereitschaft von Ländern Zollreduktionen durchzuführen, einschränkt, weil eben potentiell sämtliche Mitglieder des GATT davon profitieren können.[3984] Andererseits bestanden weiter Anreize für Zollverhandlungen, denn die Länder, die hauptsächlich am Marktzugang interessiert waren, waren bereit, im Gegenzug ihre Zölle zu erniedrigen, wobei allerdings schon früh eine formelbasierte Zollsenkung benutzt wurde.[3985]

Das Meistbegünstigungsprinzip wird mit dem Begriff gleichartiger Waren ('like products') konkretisiert, welcher sich auf die Waren bezieht, wie sie in den Zolllisten klassifiziert sind. Wird eine gleichartige Ware in ein Mitgliedsland eingeführt, muß allen Ländern in bezug auf diese Ware der gleiche Zoll (bzw. die gleiche sonstige Behandlung) eingeräumt werden.

Dies ist zuerst einmal Grund dafür, daß versucht werden kann, in Zollverhandlungen die eigenen Interessen zu maximieren, indem Zollreduktionen nur mit Hauptlieferländern ausgehandelt wurden, sodaß auch nur diesen Ländern mit ihrem speziellen Warenausfuhrangebot entgegengekommen werden muß. Auch durch die Benutzung vieler Warenpositionen in den Zolllisten kann versucht werden, Konzessionen speziell auf bestimmte Lieferländer und ihre Produktionsfähigkeiten zuzuschneiden. Dies wurde offenbar teils im Textil- und Bekleidungsbereich versucht, dies ist daran erkennbar, daß hier die Zollpositionen differenzierter aufgefächert sind, als in anderen Bereichen.[3986]

Solche Strategien werden aber dadurch erschwert, daß die Prinzipien der Zollklassifikation auf Stoff- und Zweckzuordnungen beruhen[3987], die eine breite Differenzierung aber keine willkürliche Ausweitung ermöglichen. Zudem können die Regierungen nicht in die Zukunft schauen und nicht wissen, wann andere Länder die Fähigkeiten erwerben würden, ebenfalls eine bestimmte Ware zu exportieren.

[3984] Senti 1986a: 106.

[3985] Dies spiegelt sich wieder in den 'initial negotiation rights', die bestimmten Staaten für bestimmte Zollpositionen zukamen. Dies ermöglicht es diesen, die Zollverhandlungen zuerst einmal auf hauptsächlich interessierte oder hauptsächlich interessante Staaten einzuschränken und somit konnte, als einmal erreicht wurde, was geplant war, ggf. umgangen werden, weitere Zugeständnisse zu machen. So Senti 1986a: 7. Die Zollverhandlungen erfolgten zuerst einmal für jede Zollposition einzeln, wobei klar erkennbar war, wer 'initial negotiation rights' hielt, die teils historisch aus früheren Verhandlungen resultierten. Ebenso kann das Sekretariat bestimmten Länder 'principal supplying interest' zusprechen. Bereits in der Kennedy-Runde wurden aber, teils, pauschale Zollreduktionen (50 %) benutzt. In der Tokio-Runde wurde u.a. die sog. Swiss Formula benutzt. Die Uruguay-Runde nutzte einen komplexeren Ansatz. Hoda 2002: 25-44; seit Gründung der WTO gibt es die Kategorie des 'substantial interest', wodurch sich der Kreis der Länder mit Verhandlungsrechten potentiell erweitert. Mavroidis 2005: 88-91. Siehe Punkt 8, Verbindliche Zölle und Zollneuverhandlungen.

[3986] Dies war wohl teils im Textil- und Bekleidungsbereich so üblich. Dazu Senti 1986a: 7. Das Meistbegünstigungsprinzip bezieht sich, zuerst einmal (bevor sich die GATT bzw. WTO Streitbeilegung damit befaßt), auf die Ware, wie sie in die Zolllisten eingeordnet wird. Dies wirft die Frage nach den Freiheiten in der Zollklassifikation auf. Anfangs war in der Nachkriegszeit auf weltweiter Ebene gar kein einheitliches System etabliert. Für die OECD wurde eine solche Harmonisierung durch den Rat für die Zusammenarbeit auf dem Gebiet des Zollwesens seit 1950 vorangetrieben. Das Harmonisierte System (HS) setzte sich erst spät durch. Freiheiten gibt es bis heute insofern, weil zwar die Abschnitte und Kapitel des HS übernommen werden müssen, es ist aber freigestellt in den Tarifnummern Unterpositionen zu bilden. Dabei muß sich allerdings an bestimmte Gliederungsgrundsätze bei der Wareneinordnung gehalten werden, so ist der Zweck wichtiger als der Stoff etc. Dazu ausführlich Kareseit 1998a: 307-330. Siehe auch Canada vs. Japan - Tariffs on Imports of Spruce, Pine, Fir (SPF) Dimension Lumber, BISD 36S/167, 1990.

[3987] Kareseit 1998a: 316-318.

Bei Zollkontingenten wurde teils versucht, die dort erlaubten Einfuhrmengen nur einem bestimmten Land zukommen zu lassen, das seinerseits Konzessionen gemacht hatte. Dies widerspricht dem Meistbegünstigungsprinzip und ein GATT Streitbeilegungsfall ließ sich leicht gewinnen.[3988]

Alle GATT Artikel haben eine komplexe Auslegungsgeschichte. Das Meistbegünstigungsprinzip sticht insofern heraus, weil es in der Streitbeilegung des GATT schon früh konsequent ausgelegt wurde. Dies gilt zuerst einmal für den Fall Denmark vs. Belgium - Belgian Family Allowances (1953), der entscheidet, daß an die Meistbegünstigung keine weitere Bedingung geknüpft werden darf, ein Fall bei dem die politischen Umstände für eine besondere Bindungskraft unter den GATT Mitgliedstaaten sorgten. [3989] Weiterhin wurde es akzeptiert, daß es nicht nötig war, vorliegende diskriminierende Effekte de facto aufzuzeigen, es reichte eine de jure Diskriminierung um eine prima facie Vorwurf machen zu können, der zur Folgerung einer Zunichtemachung und Schmälerung von Vorteilen gemäß

[3988] Siehe etwa das EU Zollkontingent für hochwertiges Fleisch, welches in der Tokio-Runde mit den USA ausgehandelt wurde. Die Beschränkung nur auf die USA und ihre Lebensmittelkontrollsysteme, welche automatisch eine Importautorisierung bekommen, wird als Widerspruch gegen Art. I angesehen. Es wird auch festgestellt, daß die Mitgliedsstaaten zwar frei sind, weitere Bedingungen festzulegen in bezug auf die Zölle, aber daß auch diese Bedingungen nicht so wirken dürfen, daß eine Konzession auf ein bestimmtes Land beschränkt wird. Canada vs. EU - Imports of Beef from Canada, BISD 28S/92, 1982. Wenn mengenmäßige Beschränkungen vom GATT zugelassen werden, muß ihre Verwaltung nicht-diskriminierend zwischen Ländern sein. Dies wird durch Art. XIII des GATT festgelegt, als lex specialis u.a. des Meistbegünstigungsprinzips. Dabei gibt es allerdings eine Spannung zwischen der dort niedergelegten Forderung, daß die Anteile so aufgeteilt werden müssen, als ob es keine Beschränkungen gäbe, also gemäß Lieferfähigkeiten der Ländern und der praktisch angewandten Verwaltung solcher Quotensysteme, die sich oft auf historische Lieferungsmengen bezieht, welches ebenso akzeptiert wird. Prägnant dazu Chile vs. EEC - Restrictions on Imports of Dessert Apples, 36S/93, 130-131, 1990; GATT Analytical Index 1995: 397-416. Siehe Abschnitt 'J', Nichtdiskriminierende Anwendung mengenmäßiger Beschränkungen.

[3989] Siehe dazu das folgende Panel Zitat: "According to the provisions of paragraph 1 of Article I of the General Agreement, any advantage, favour, privilege or immunity granted by Belgium to any product originating in the territory of any country with respect to all matters referred to in paragraph 2 of Article III shall be granted immediately and unconditionally to the like product originating in the territories of all contracting parties. Belgium has granted exemption from the levy under consideration to products purchased by public bodies when they originate in Luxembourg and the Netherlands, as well as in France, Italy, Sweden and the United Kingdom. If the General Agreement were definitively in force in accordance with Article XXVI, it is clear that that exemption would have to be granted unconditionally to all other contracting parties (including Denmark and Norway). The consistency or otherwise of the system of family allowances in force in the territory of a given contracting party with the requirements of the Belgian law would be irrelevant in this respect, and the Belgian legislation would have to be amended insofar as it introduced a discrimination between countries having a given system of family allowances and those which had a different system or no system at all, and made the granting of the exemption dependent on certain conditions." Norway, Denmark vs. Belgium - Belgian Family Allowances, BISD 1S/59, 60, 1953. Schon mit dieser Entscheidung wurde nicht nur das Meistbegünstigungsprinzip bestätigt, welches eine Diskriminierung hinsichtlich des Ursprungs verbietet, sondern es wurde ebenso entschieden, daß die Einräumung der Vorteile nicht von Bedingungen abhängig gemacht werden darf, u.a. von Bedingungen, die mit der Politik (u.a. eben der Sozialpolitik) in anderen Ländern verbunden werden. Den weitreichenden Charakter dieser Entscheidung hebt hervor: Charnovitz 2005a: 12. Daß dieser Bericht später auf breite Zustimmung stieß, liegt auch daran, wie Belgien sich damals verhielt: Es hatte nämlich, wie es beliebt, europäischen Ländern, die mit niedrigeren Zöllen verbundene 'Zertifizierung', daß sie über ein solches System für Familienbeihilfen verfügten, gegeben und wieder entzogen. Dies führte dazu, daß schließlich Dänemark, Norwegen, Österreich, Italien, Finland, Kanada und die Tschechoslowakei sich ärgerlich gegen Belgien wenden und darauf bestehen, daß diese Bedingung ganz abgeschafft wird. Siehe die ausführliche Diskussion dieses Falls in Hudec 1975: 142.

Art. XXIII führt.[3990] Das Verbot der Diskriminierung bzw. Unterscheidung zwischen Ländern, erstreckt sich sowohl auf die verbindlich festgelegten Zölle als auch die angewandten Zölle.[3991]

Im Hintergrund steht dabei immer, daß die verbindlichen Zollzugeständnisse eingehalten werden müssen: Eine nachträgliche Änderung der Zollklassifikationen zu Ungunsten von Mitgliedsstaaten stellt eine Aussetzung von Vorteilen unter dem GATT dar, die GATT widrig ist und mindestens Kompensationsverhandlungen nach sich zieht.[3992] Auch der Rückzug von Zollkonzessionen müßte im Sinne des Meistbegünstigungsprinzip - eigentlich - alle anderen Ländern betreffen.[3993] Von Art. II.1 (b) wird sicherstellt, daß Gebühren und sonstige Abgaben ('other duties and charges') nicht über die verbindlichen Zölle hinaus erhoben werden können.[3994] Dies führt zu dem Problem, daß die Bedeutung von Gebühren und sonstigen Abgaben Fall-zu-Fall bestimmt werden muß, so sind etwa Importsicherheitsleistungen tendenziell GATT widrig.[3995] Das GATT bezieht sich nicht auf Umtauschbeschränkungen, aber es dürfen keine Gebühren beim Import direkt in bezug auf den Umtausch erhoben werden.[3996] Ein steuerlicher Grenzausgleich wird in Art. III.2 (a) unter bestimmten Umständen zugelassen.[3997]

Kommt es zu einem Streitfall wird im ersten Schritt, nach bestimmten Kriterien, Fall-zu-Fall, geklärt, ob es sich um gleichartige Waren handelt, die dann dementsprechend nur einen einzigen Meistbegünstigungszoll aufweisen dürfen, der für alle GATT Mitglieder gilt: Als Spanien beispielsweise unterschiedliche Zölle auf kolumbianischen Kaffee, Arabica und Robusta Kaffee veranschlagte, war dies eine unzulässige Differenzierung des gleichartigen Produkts 'Kaffee', die

---

[3990] Das spanische Argument, daß Brasilien zusätzlich noch diskriminierende Effekte aufzeigen müsse, wird etwa abgelehnt in Brazil vs. Spain - Tariff Treatment of Unroasted Coffee, BISD 28S/102, 110-111, 112, 1982. Erst anhand von Panelentscheidungen in der WTO wird geklärt, daß auch de facto Diskriminierung Art. I inkonform ist, also ein ungünstiger, diskriminierender Effekt auf ausländische Güter. Mavroidis 2005: 116-117. Siehe Abschnitt 'J', Meistbegünstigung.

[3991] "Having noted that Spain had not bound under the GATT its tariff rate on unroasted coffee, the Panel pointed out that Article I:1 equally applied to bound and unbound items." Brazil vs. Spain - Tariff Treatment of Unroasted Coffee, BISD 28S/102, 111, Para. 4.3, 1982. Mavroidis 2005: 114.

[3992] Norway vs. Germany - Treatment of Germany of Imports of Sardines, BISD 1S/53, 1953. Siehe dazu Jackson et al. 1995: 450-451. Siehe auch, in bezug auf ein Zollkontingent, den GATT Streitbeilegungsfall Canada vs. EC - Panel on Newsprint, BISD 31S/114, 1985.

[3993] Hoda 2002: 18. Und mit allen Staaten müssen im Prinzip Zollneuverhandlungen geführt werden. Hoda 2003: 83. Scheitern Zollneuverhandlungen sind es zuerst einmal die Staaten, die 'initial negotiation rights' und 'principal supplying interest' (und seit WTO Gründung 'substantial interests') die bilateral Zugeständnisse zurückziehen dürfen. Ob dieser Rückzug erga omnes, als im Einklang mit dem Meistbegünstigungsprinzip erfolgen muß, ist umstritten. Von Mavroidis (2005) wird vehement dagegen argumentiert, denn dies könnte eine Spirale zurückgezogener Zugeständnisse auslösen. Als Kanada 1990 über die EU Erweiterung unzufrieden war, bekam sie erga omnes Rechte zugesprochen, setzte ein Rückzug der Zugeständnisse aber nicht um. Mavroidis 2005: 94-99.

[3994] French Special Temporary Compensation Tax on Imports, BISD 3S/26, 27, 1955. GATT Analytical Index 1995: 79. Siehe zu den Definitions- und sonstigen Problemen in bezug auf Zölle und ggf. erhobene Zusatzgebühren Mavroidis 2005: 56-74.

[3995] BISD 25S/103, Para. 4.15, 1979. In anderen Fällen kann eine solche höhere Belastung aber als Druckmaßnahme zur Umsetzung von Gesetzen interpretiert werden und wird somit nicht als Gebühr definiert, die an der Grenze erhoben wird. BISD 25S/49, 64, Para. 4.4, Para. 4.17, 1979. GATT Analytical Index 1995: 80-81.

[3996] BISD 3S/205, 209, Para. 7, 1955. GATT Analytical Index 1995: 81.

[3997] GATT Analytical Index 1995: 86. Dies gilt für Steuern, die direkt auf Waren erhoben werden. Mit dem GATT ebenso nicht vereinbar ist eine steuerliche Grenzabgabe im Bereich von Sozialabgaben und Lohnsteuern. Für andere Situationen ist die Rechtslage nicht so klar. Einige Länder argumentieren aber, daß indirekte Steuern ebenso für eine Grenzanpassung in Frage kämen. Damals wird geschlossen, daß angesichts der Verbreitung von Mehrwertsteuersystemen ergänzt durch spezielle Bereiche, in denen Verbrauchssteuern erhoben werden, die Konflikte in diesem Bereich nicht so dramatisch seien. Bericht 'Border Tax Adjustments', BISD 18S/97, 100-101, 104, 1972.

deshalb der Meistbegünstigung in Art. I widersprach, sodaß Spanien einen einzigen Kaffeezoll etablieren mußte.[3998]

Die Feststellung, daß gleichartige Produkte vorliegen, ist ein wichtiger Schritt, denn erst dann kann von einem Verstoß gegen das Meistbegünstigungsprinzip die Rede sein. Diese Feststellung erfolgt in einem Streitfall von Fall-zu-Fall und benutzt werden unterschiedliche Kriterien, darunter die stofflichen und physikalischen Eigenschaften, der Gebrauchszweck, die Zollklassifikation und die Alternativen aus Konsumentensicht, um feststellen zu können, ob die Waren im Wettbewerb zueinander stehen, wobei dies auf Gleichartigkeit hinweisen würde. In späten GATT Panels wurden regulatorische Zielsetzungen der Politik bei der Feststellung gleichartiger Produkte einbezogen, dieser Ansatz wird seit der Gründung der WTO aber nicht mehr weiterverfolgt und ein neuer Ansatz etabliert.[3999]

Zur starken Stellung von Art. I trug weiterhin bei, daß sich das Meistbegünstigungsprinzip in den GATT Regeln immer wieder findet, speziell in Art. II und in Art. III, der Inländerbehandlung ('national treatment'). So wird bereits in Art. I.1 formuliert, daß dieser sich auch auf Art. III.2 und Art. III.4 Inländerbehandlung bezieht, der u.a. interne steuerliche Abgaben und Gebühren (und interne Abgaben, die an der Grenze erhoben werden) behandelt und stellt damit sicher, daß interne Abgaben nicht auf diskriminierende Weise gegen ein bestimmtes Land oder bestimmte Ländergruppen gerichtet werden dürfen.[4000] Mit etwas anderer Bedeutung geht es als Diskriminierungsverbot in eine ganze

---

[3998] Brazil vs. Spain - Tariff Treatment of Unroasted Coffee, BISD 28S/102, 111-113, 1982. Es gibt aber auch zulässige Differenzierungen, die nicht einfach durch eine Behauptung, daß ein bestimmtes Produkt 'like product' ist, ausgehebelt werden können, siehe dazu Canada - Dimension Lumber BISD 36S/167, 197-199, 1990.

[3999] Die Feststellung, ob es sich um gleichartige Produkte handelt, trifft die GATT bzw. WTO-Streitbeilegungsinstanz nach dem Fall-zu-Fall-Prinzip. Dabei haben sich zwei Schulen etabliert. In der ersten benutzt die Streitbeilegungsinstanz einen engen Ansatz, der sich auf die stofflichen und physikalischen Eigenschaften, den letztendlichen Gebrauchszweck und die Zollklassifikation der Waren bezieht. Ausschlaggebend kann aber auch die Austauschbarkeit mit anderen Waren aus Konsumentensicht ("direct competition and substitutability") und die Qualität einer Ware sein. Vgl. EC vs. Japan - Restrictions on Alcoholic Beverages, BISD 34S/83, 115, Para. 5.6, Para. 5.7 und Para. 5.11, 1988. Die enge Fassung findet sich im Bericht 'Border Tax Adjustments' wieder: "the product's end-uses in a given market; consumers tastes and habits; which change from country to country; the product's properties, nature and quality". BISD 18S/97, 102, 1972. Zweitens wird bei der Feststellung, ob es sich um gleichartige Produkte handelt, auch die Entscheidungsautorität bzw. die Regulierungsabsicht der jeweiligen Regierung, u.a. in Rekurs auf Art. XX, der Ausnahmen vom GATT für Gesundheitsschutz und die Aufrechterhaltung der öffentlichen Moral vorsieht, mit einbezogen, als es um unterschiedliche Regulierungen für zwei Typen Bier ging, ein normales Bier und Starkbier. Vgl. Canada vs. United States - Malt Beverages, BISD 39S/206, 1993, Para. 5.72. Dieser Fall wurde Anlaß für den Begriff 'aims and effect'-Test, mit dem gemeint ist, daß es eben Regulierungszwecke und -effekte, darunter auch protektionistische Effekte, bei der Überprüfung des GATT Kompatibilität der vorliegenden Verwendung bzw. Definition von gleichartigen Produkten ausschlaggebend sein können. Dieser Test wird in der Zeit nach der WTO Gründung wieder rückgängig gemacht, es ist jedoch sehr wahrscheinlich, daß schon bei der 'like product'-Determination die Frage nach den regulatorischen Zielen einer Differenzierung zwischen Waren dennoch im 'Untergrund' bestehenbleibt und die Feststellung beeinflußt: "It simply means that it will remain underground". So die These in Hudec 1999: 377, 368-369. Dies liegt daran, daß vom AB das hauptsächliche Gewicht der Rechtfertigung von Maßnahmen auf Art. XX verschoben wurde, indem dieser Artikel erstmals komplexer ausgelegt wurde. Hudec 1999: 379-381. Ebenso ist festzustellen, daß die Kriterien zur 'like product'-Bestimmung aufgeweitet werden und zwar zuerst einmal in bezug auf die wettbewerblichen Substitutionsbedingungen auf dem Markt. EU vs. Japan - Taxes on Alcoholic Beverages, WT/DS8/ABR, WT/DS10/AB/R, WT/DS11/AB/R, 4. Oktober 1996: 27. Sodann auch auf Gesundheitsrisiken: Canada vs. EC - Measures Affecting Asbestos and Asbestos-Containing Products. WT/DS135/AB/R, 12. März 2001: 43, Para. 114. Mehr in Abschnitt 'J'.

[4000] Siehe Art. I Abs. 1 "and with respect to all matters referred to in paragraphs 2 and 4 of Art. III". WTO 1995: 486. Siehe auch Norway, Denmark vs. Belgium - Belgian Family Allowances, BISD 1S/59, 60, Para. 3, GATT Analytical Index 1995: 194-195. Siehe zur Anwendung auf interne Abgaben, die an der Grenze erhoben werden, der Zusatz in Ad Art. III.

Reihe von GATT Artikeln ein[4001], darunter der Art. XX 'Allgemeine Ausnahmen', die Schutzklausel[4002] und Art. XIII, der nicht-diskriminierenden Verwaltung von mengenmäßigen Beschränkungen, wobei letztere aber schwierig durchzuführen ist.[4003] Kurzum: Einmal von den gleich erwähnten Ausnahmen abgesehen, stieß die Meistbegünstigungsregel nicht nur auf breite Akzeptanz, sondern konnte auch - weitgehend - durchgesetzt werden.

Wie schon erwähnt, werden Meistbegünstigungszölle während Zollverhandlungen ausgehandelt, die, dies ist explizit so im GATT formuliert, dazu da sind, reziproke gegenseitige Zugeständnisse zu erzielen.[4004] Diese Formulierung in Form einer Regel ist aber nur Schein, denn es steht den Vertragsparteien völlig frei ("complete freedom"), die Zugeständnisse anderer Länder einzuschätzen.[4005] Dies gilt auch für das Konzept der Reziprozität, welches für die Verhandlungsrunden teils angeführt wird.[4006]

5.1 Ausnahmen von der Meistbegünstigung für Entwicklungsländer

Letztere Sachlage bezüglich der Zugeständnisse in Zollverhandlungen stellt den Einstieg in die diesbezügliche Kritik der Entwicklungsländer und eine auf deren Forderungen basierende Modifikation des Meistbegünstigungsprinzips im GATT dar.[4007]

Die politischen Bemühungen der Entwicklungsländer führten zuerst einmal zur, allerdings rechtlich unverbindlich formulierten[4008], Aufgabe des Reziprozitätsprinzips für Zollverhandlungen 1964.[4009]

[4001] In folgenden GATT Artikeln ist ein Diskriminierungsverbot enthalten, welches teils mit den Worten 'no less favourable treatment' bzw. keine weniger günstige Behandlung umschrieben ist: Art. III.7; Art. IV (b); Art. V.2; Art. V.5; Art. V.6; Art. IX.1; Art. XIII.1; Art. XVII.1 (a); Art. XVIII: 20; Art. XX, Art. XX (i), Art. XX (j). Überblick aus Senti 1986a: 108-109. Ähnlich Jackson 1969: 255.

[4002] Dies hat zur Folge, daß die Schutzklausel nicht gegen ein Land gerichtet werden darf, sondern nur eine Warenkategorie betreffen darf, wobei alle Länder in gleicher Weise von dieser Zollerhöhung oder mengenmäßigen Beschränkung betroffen sind. GATT Analytical Index 1995: 520. Diese Rechtslage ändert sich mit der Uruguay-Runde, hier sind im Ausnahmefall auch diskriminierende Maßnahmen möglich. Hoekman 1995: 17.

[4003] United Kingdom (on behalf of Hong Kong) vs. Norway - Restrictions on Imports of Certain Textile Products, BISD 27S/125, Para. 15, 1981. Siehe dazu Hudec 1991: 134-135. Chile vs. European Communities - EEC Restrictions on Imports of Apples from Chile, BISD 27S/112, Para. 4.1, 1981; Chile vs. European Communities - Restrictions on Imports of Dessert Apples, BISD 36S/133, Para. 12.28, 1990; siehe GATT Analytical Index 1995: 410.

[4004] GATT Art. XXVIII 'Änderung der Listen': "werden sich die beteiligten Vertragsparteien bemühen, auf der Grundlage der Gegenseitigkeit und zum gemeinsamen Nutzen die Zugeständnisse auf einem Stand zu halten, der insgesamt für den Handel nicht weniger günstiger ist, als dieses Abkommen vor den Verhandlungen vorgesehen war." WTO 1998: 106-107. Im Original: "the contracting parties concerned shall endeavor to maintain a general level of reciprocal and mutually advantageous concessions no less favourable to trade than provided for in this Agreement prior to such negotiations". GATT Art. XXVIII Abs. 2. WTO 1995: 528.

[4005] So in den Diskussionen der 'Review Session' über das GATT festgehalten in: BISD 3S/219-220, 1955; wieder betont in BISD 8S/110, 1960. Hinweis darauf in Hudec 1987: 42, 43-45.

[4006] In bezug auf die Punta de Este Declaration, welche Reziprozität nicht erwähnt: "The same declaration makes reference to the launching, conduct and implementation of the results of the negotiations 'as a single undertaking' and 'overall balance of the negotiations', both of the concepts being obviously connected with the notion of reciprocity on the higher plane of comprehensive negotiations." Hoda 2002: 52-53.

[4007] EPIL, Bd. 8, 1984: 411-416.

[4008] Hudec 1987: 56-58.

[4009] "The developed contracting parties do not expect reciprocity for commitments made by them in trade negotiations to reduce or remove tariffs and other barriers to the trade of less developed contracting parties." Abschnitt IV, Art. XXXVI Abs. 8. WTO 1995: 533. Der eingefügte Abschnitt einzeln in Hummer/Weiss 1997: 249-254.

Später gelang die Etablierung des Allgemeine Präferenzsystems (Generalized System of Preferences, 'GSP') 1971, welches später im GATT rechtlich permanent abgesichert wurde durch die 'enabling clause' der Tokio-Runde 1979.[4010] Ebenso wurde durchgesetzt, daß die Industrieländer den Entwicklungsländern Sonderbestimmungen einräumen können (special and differential treatment, 'S&D').[4011]

Diese Modifikationen fanden im Zusammenhang der Debatte um eine gerechtere Weltwirtschaftsordnung statt, die 1974 in den beiden VN-Resolutionen zur Neuen Weltwirtschaftsordnung (new international economic order, 'NIEO') kulminierte.[4012] Die Industrieländer erklären sich damals bereit, den Entwicklungsländern bestimmte Zollpräferenzen einzuräumen ohne Reziprozität zu verlangen. Dies erfolgt allerdings nur freiwillig und ist nicht GATT-rechtlich einklagbar und ließ damit weite Spielräume in der Ausgestaltung der jeweiligen Präferenzregime offen[4013], Spielräume, welche die Industrieländer auch für unterschiedliche Behandlung der Entwicklungsländer und für weitergehende politische Bedingungen nutzen.[4014] Mehr zur empirischen Seite des GSP unter Punkt 18.2.

Interessanterweise erfolgte zeitgleich zur Verabschiedung der 'enabling clause' eine partielle Rücknahme der Nicht-Reziprozität in den Zollverhandlungen dadurch, daß eine Graduierungsoption durch die USA in der Tokio-Runde einführt wurde, im quid pro quo für die 'enabling clause'-Flexibilität gegenüber den Entwicklungsländern. Diese Graduierungsoption ('graduation') besagt, daß

[4010] Die zehnjährige Sondergenehmigung für derartige Abkommen zwischen Nord-Süd, das GSP: Generalized System of Preferences 'enabling clause 1' findet sich in: BISD 18S/24, 25. Juni 1971; diese beiden 'waiver' werden permanent akzeptiert durch die Entscheidung: Differential and more favourable treatment reciprocity and fuller participation of developing countries: 'enabling clause 2', 28. November 1979. In: BISD 26S/203, 1980. Siehe Hudec 1987: 63-65; Senti 1986a: 112.

[4011] Siehe: "They further recognize the importance of the application of differential measures to developing countries in ways which will provide special and more favourable treatment for them in areas of the negotiation where this is feasible and appropriate." BISD 20S/21, 1974. Hudec 1987: 74.

[4012] Vgl. Resolution der Generalversammlung 3201 (S-VI) Declaration on the Establishment of a New International Economic Order, 1. Mai 1974; siehe insbesondere Punkt 3 'General Trade' "All efforts should be made: ... (b) To be guided by the principles of non-reciprocity and preferential treatment of developing countries in multilateral negotiations". Resolution der Generalversammlung 3202 (S-VI) Programme of action on the establishment of a new international economic order. United Nations Yearbook 1974: 324ff. Siehe weiterhin, inhaltlich ähnlich formuliert: Resolution der Generalversammlung 3281 (XXIX) Charter of Economic Rights and Duties of States, 12. Dezember 1974. Aus: GAOR, 29th sess., Suppl. No. 31, S. 55ff. Die NIEO Debatte steht in enger Verbindung mit den ITO Artikeln, insbesondere den Artikeln in bezug auf Grundstoffabkommen. Diese Ansätze wurden damals von der UNCTAD auf den Konferenzen UNCTAD I (1964) und UNCTAD II (1968) erneut aufgegriffen. UNCTAD II führte zum Durchbruch für das GSP, welches damals von den europäischen Staaten politisch unterstützt wurde. Siehe u.a. zur dieser Konferenzgeschichte UNCTAD 1985: 16, 56-61.

[4013] Hudec 1987: 64.

[4014] Die USA hat hier eine ganze Liste von Bedingungen aufgestellt: Damit ein Land von den Präferenzen profitieren kann, sollte es nicht kommunistisch regiert sein, nicht dem OPEC-Kartell angehören, keine Enteignungen ohne Kompensation vornehmen, in bezug auf die Drogenbekämpfung kooperieren und internationale Streitschlichtungstribunale akzeptieren. In den achtziger Jahren wurden weitere Bedingungen hinzugefügt: Die Länder sollen von unvernünftigen Exportpraktiken Abstand nehmen, speziell im Kupferbereich, sie sollen geistige Eigentumsrechte respektieren, speziell in bezug auf die Nachahmung von Industriegütern. Weiterhin wird die Einhaltung von Arbeiterrechten und der Grad der Liberalisierung in bezug auf Investitionen und den Dienstleistungshandel zur Bewertung hinzugezogen. Und es wird der Zugang zu den Märkten und den Rohstoffen angeführt und auf einer 'Graduierung' bestanden, wenn eine bestimmte Mengen an Importen in die USA erreicht wird. Eine Aussetzung von Präferenzen kann der Präsident seit 1984 beschließen, insbesondere wenn der Marktzugang und der Schutz geistiger Eigentumsrechte nicht zufriedenstellend ist. Damit wurde der Zugang zu den Märkten der Entwicklungsländer zum herausragenden Ziel der Außenhandelspolitik der USA. Hudec 1987: 113-115. Siehe Abschnitt 'J', Präferenzsysteme.

Entwicklungsländer, deren wirtschaftliche Situation sich verbessert, größere Beiträge hinsichtlich der Zugeständnisse in den Verhandlungen machen sollen.[4015]

Auch die Entwicklungsländer dürfen untereinander Präferenzsysteme aushandeln (Mini-GATT bzw. Trade Negotiations among Developing Countries), wobei angestrebt wurde, daß sie den noch weniger entwickelten Ländern Zollpräferenzen einräumen.[4016] Anfangs, 1971 nahmen an diesem Mini-GATT 16 Länder teil, die von diesen angebotenen Präferenzzölle bezogen sich in der frühen Form dieses Abkommens teils auf sehr wenige Zollpositionen und blieben relativ hoch für LDCs (von Brasilien 30 % ad valorem Abschlag vom Meistbegünstigungszoll, von Indien 50 %).[4017] Im Jahre 1988 wurde die erste Runde der Zollverhandlungen in Belgrad abgeschlossen und das Global System of Trade Preferences among Developing Countries ('GSTP') gegründet, gestützt von der UNCTAD und der G 77-Gruppe der Entwicklungsländer, derzeit gibt es 44 Mitgliedsländer. Dem GSTP liegt ein Abkommenstext zugrunde, der u.a. Schutzklauseln und ein Streitschlichtungskomitee vorsieht.[4018] Die Entwicklungsländer reklamieren diese Ausnahme auch für regionale Abkommen untereinander, sichtbar ab Ende der siebziger Jahre.[4019]

Erwähnenswert zu dieser Debatte, aber auch zur Fragestellung dieser Arbeit, ist eine UNCTAD Studie aus dem Jahre 1981, welches detailliert beschreibt wie ein Handelssystem gemäß den NIEO-Forderungen aussehen könnte. Dies wäre ein System von Zollsenkungen, welches die ganz armen Länder gänzlich von der Verpflichtungen ausnimmt, Zollkonzessionen zu machen und weiterhin werden Länder, die größere Vorteile von der Handelsintegration erzielen, dazu verpflichtet, größeren Marktzugang in Form niedrigerer Zölle und mengenmäßiger Beschränkungen einzuräumen. Die Handelseffekte würden immer wieder überprüft. Schließlich wird ein Solidaritätsfond vorgeschlagen, mit dem Gewinner Verlierer kompensieren sollen.[4020]

[4015] "Less developed countracting parties expect that their capacity to make contributions or negotiated concessions or take other mutually agreed action under the provisions and procedures of the General Agreement would improve with the progressive development of their economies and improvement in their trade situation and they would accordingly except to participate more fully in the framework of rights and obligations under the General Agreement." BISD 26S/205, Para. 7, 1980. Die Einfügung dieses Textes war Bedingung des US-Kongresses, um den anderen entwicklungsländerfreundlichen Teilen zuzustimmen. Hudec 1987: 98.

[4016] Die zehnjährige Sondergenehmigung 'waiver' für Süd-Süd-Handelsvereinbarungen: Trade Negotiations among Developing Countries. In: BISD 18S/26, 25. Juni 1971, 1972.

[4017] BISD 18S/11, 1972. Hier wurde ein komplettes GATT in Miniaturform etabliert, mit Schutzklauseln etc. Es treten 1971 16 Länder bei. Seitdem treffen sich die Signatarstaaten und es werden jährliche Berichte unter dem Kürzel: Trade Negotiations among Developing Countries veröffentlicht. Ein später Nachfolger dieses Ansatzes ist das Global System of Trade Preferences among Developing Countries, daß auf Betreiben von UNCTAD und der Gruppe der 77 gegen Ende der achtziger Jahren konkretisiert wurde. Hudec 1987: 108-111.

[4018] GSTP Information 2005.

[4019] In der 'enabling clause II' findet sich folgende Formulierung: Art. 2 (c) "Regional or global arrangement entered into amongst less-developed countracting parties for further reduction or elimination of tariffs ...". BISD 26S/203, 1980. Im Sekretariatsüberblick über regionale Integrationsabkommen etc. finden sich eine Reihe von Abkommen, die unter der 'Enabling clause' notifiziert sind. Darunter ASEAN notifiziert im Jahre 1977 oder die lateinamerikanische LAIA aus dem Jahr 1982. WT/REG/W/39, 17 July 2000: 7-8. Siehe auch Hoekman/Kostecki 1995: 220-221.

[4020] Hudec 1987: 109-111.

5.2 Regionale Integrationsprojekte, Freihandelsabkommen und Allgemeines Präferenzsystem

Eine weitere wichtige Ausnahme vom Meistbegünstigungsprinzip, die nicht mehr mit der NIEO Agenda zusammenhängt, wird vom GATT bezüglich von regionalen Integrationsprojekten (regional trade agreements, 'RTA'), Freihandelszonen und Zollunionen (customs unions) etabliert, gemäß Art. XXIV.[4021] Diese Regeln besagen, daß intern "substantially all trade" liberalisiert werden soll und extern die Beschränkungen nicht "on the whole be higher or more restrictive than ... prior" sein dürfen.[4022] Diese GATT Regeln beeinflußten zwar diese Abkommen, eine Überprüfung im zugehörigen GATT Ausschuß fand aber unter den Bedingungen des Konsens statt. Dies hatte zur Folge, daß oftmals einige Mitglieder nicht einverstanden waren und die Regelkonformität vieler Abkommen, darunter auch das der EU-Integration, offen blieb, aber auch nicht ausdrücklich verneint wurde.[4023] U.a. wird als Grund für diese Unsicherheit die Gründung der EWG angesehen, bei der aus politischen Gründen nicht so genau untersucht wurde.[4024] So widersprach es etwa der "substantially all trade" Regel, wenn in frühen Freihandelsabkommen Agrarprodukte ganz ausgeklammert wurden.[4025] Zu einem Streitfall, bei dem ein solches Projekt direkt angezweifelt wurde - und der von den Vertragsparteien angenommen wurde - kam es in der Zeit des GATT nicht.[4026] Solche regionalen Integrationsprojekte und Zollunionen werden auch von den Entwicklungsländern genutzt und teils auch unter der 'enabling clause' notifiziert.[4027] Bis zum Anfang der neunziger Jahre stieg die Zahl dieser Abkommen, die intern niedrigere Zölle verwenden und sich teils mit einem gemeinsamen Außenzolltarif noch moderat intensiv schützen, auf ca. 50 an und danach erfolgte der rapide Anstieg auf heute ca. 240.[4028] Bestimmte Präferenzabkommen zwischen Industrie- und Entwicklungsländern, beispielsweise die Präferenzabkommen der USA[4029] und die EU-AKP-Zusammenarbeit durch das Lomé-Abkommen, wurden durch explizit eingeräumte

---

[4021] Art. XXIV, Geltungsbereich Grenzverkehr, Zollunionen und Freihandelszonen. WTO 1998: 101-104. WTO 1995: 522-525.

[4022] Art. XXIV.8 (a) (i), Art. XXIV.8 (b) und Art. XXIV.5 5 (a). WTO 1995: 523-524. Jackson 1997: 166.

[4023] Zur EU GATT Analytical Index 1995: 818. Zitat aus dem Ausschuß 1992: "Over fifty previous working parties on individual customs unions or free-trade areas had been unable to reach unanimous conclusions as to the GATT consistency of those agreements. On the other hand, no such agreements had been disapproved explicitly." GATT Analytical Index 1995: 818. In vier Fällen gelang ein solcher Konsens. Mavroidis 2005: 245. Das Konsensprinzip hatte, natürlich, auch zur Folge, daß niemals ein Abkommen mit Konsens abgelehnt wurde. Mavroidis 2005: 230. Mit dem Adjektiv "significant limitations" beschränkt Jackson (1997) diese Regeln. Als "loophole" beschreibt er eine weitere Ausnahmeregel, nämlich daß vorläufige ('interim') Abkommen von diesen Regeln abweichen dürfen. Jackson 1997: 166.

[4024] Hoekman/Kostecki 1995: 219.

[4025] So z.B. im European Free Trade Agreement (EFTA) 1960. Ein Abkommen, in dem Landwirtschaft oder ein Industriebereich ausgeklammert werden, widerspricht diesem Kriterium. In vielen neuen Freihandelsabkommen wird der Landwirtschaftsbereich dagegen einbezogen. Grethe/Tangermann 1999: 29-32.

[4026] In einem Streitfall, der nicht angenommen wurde, wurde es abgelehnt, ein Urteil zu fällen, dies sei Aufgabe des Ausschuß. Siehe: United States vs. European Community - Tariff Treatment of Citrus Products from Certain Mediterranean Countries, L/5776, 7 February 1985, C/M/186 (Meeting, not adopted). Vgl. Hudec 1991: 196, 504. Es gab drei Streitfälle in denen sich diese Frage stellte. Einer wurde nicht aktiviert, der zweite ist Citrus (siehe hier in der Fußnote, nicht angenommen), der dritte ein EU Bananenfall, DS38/R kurz vor WTO Gründung, wobei er hier um das AKP Präferenzregime ging. Mavroidis 2005: 241.

[4027] Siehe die Übersicht über regionale Handelsabkommen, die entweder gemäß Art. XXIV oder der 'enabling clause' notifiziert sind: WT/REG/W/39, 17. July 2000.

[4028] World Bank 2005: xii.

[4029] Der Caribbean Basin Economic Recovery Act, 1985, und der Andean Trade Preference Act, 1992. GATT Analytical Index 1995: 903.

Sondergenehmigungen ('waiver') ermöglicht, und, in letzterem Fall, explizit auf GATT Abschnitt IV 'Handel und Entwicklung' und Art. XXIV gestützt.[4030]

6. Sondergenehmigungen, Exportsubventionen und die Großvaterklausel

Diese Sondergenehmigungen 'waiver' sind, gemäß Art. XXV Abs. 5, auch in bezug auf andere GATT-inkonforme Politiken beantragbar. Im Allgemeinen Rat ('general council') wird eine Entscheidung getroffen, dazu eine Arbeitsgruppe einzuberufen, die dann weiter über die Sondergenehmigung (und evtl. Bedingungen, über die verhandelt wird) entscheidet.[4031] Von 115 Anträgen auf eine Sondergenehmigung unter dem GATT wurden 2 abgelehnt.[4032] Beispielsweise gab es früh eine Sondergenehmigung für die Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl (1952)[4033] und für die gesamte Bandbreite der U.S. Agrarpolitik (1955), bei der eine pauschale Ausnahme vom GATT Prinzip der Inländerbehandlung, Art. II, und dem Verbot der mengenmäßigen Beschränkungen, Art. XI, eingeräumt wurde.[4034] Hernach kann im GATT der sukzessive Ausbau der U.S. Agrarpolitik mitsamt Einschränkung des Marktzugangs in den jährlichen Berichten zum U.S. 'waiver' nur noch beklagt werden.[4035]

Zeitgleich wurde in einer Überarbeitung des GATT 1955 der Art. XVI 'Subventionen' durch den Abschnitt B 'Zusätzliche Bestimmungen für Ausfuhrsubventionen' ergänzt, der, schwächer als das ITO-Vorbild, zwar besagt, daß Exportsubventionen für Primärprodukte (also Agrarprodukte) vermieden werden sollen. Werden sie aber dennoch angewendet, müsse dies aber so erfolgen, daß ein Mitglied "nicht mehr als einen angemessenen Anteil an dem Welthandel mit diesem Erzeugnis

---

[4030] Siehe für eine aktuelle Verlängerung des 'waivers' mit dementsprechendem Inhalt. WT/L/186, 18. Oktober 1996. Siehe auch BISD 29S/121, 1983. Daß es sinnvoll ist hier das Reziprozitätsprinzip zu thematisieren wird etwa deutlich am Lomé-Abkommen der EU mit den AKP-Staaten. Hier räumen einige dieser Staaten der EU ebenfalls Präferenzen ein, ziehen diese aber zurück, als ihnen klar wird, daß dies nach dem GATT doch nicht nötig ist. Siehe Ausführungen im Ausschusses für Zollunionen, Freihandelszonen und für regionale Integrationsabkommen: BISD 29S/123, 1983.

[4031] Siehe die 'Guiding Principles' für die 'waiver'-Vergabe. BISD 5S/25, 1957.

[4032] GATT Analytical Index 1995: 887. Eine Übersicht über alle 'waiver' findet sich in GATT Analytical Index 1995: 892-905.

[4033] Eine lesenswerte Sondergenehmigung, die den Zollabbau innerhalb der EU verspricht, aber schon damals relativ vorsichtig formuliert: "... that the Community has undertaken to take account of the interests of third countries both as consumers and as suppliers of coal and steel products, to further the development of international trade, and to ensure that equitable prices are charged by its producers in markets outside the Community". BISD 1S/17-22, 1953.

[4034] Die USA beschreibt hier, daß sie über eine internes Preisstützungssystem verfügt, welches zu temporär höheren Binnenmarktpreisen führt. Um dieses nicht in seiner Funktion zu gefährden, seien Importbeschränkungen nötig. Ebenso wird das Problem der Überschüsse angesprochen, von Exportsubventionen ist nicht die Rede. Es wird versprochen, wenn möglich, diese Maßnahmen zu beschränken und wenn möglich, wieder vermehrt Importe zuzulassen etc. BISD 3S/32-38, 1955. Daß die Sondergenehmigung von den USA als sehr weitgehend verstanden wurde, wird im Bericht dazu deutlich: "Sec 22 requires the President of the United States to act in certain defined circumstances. An amendment adopted in 1951 provides that no international agreement entered into shall be applied in a manner inconsistent with the provisions of Section 22". Dort werden ebenso andere Meinungen wiedergegeben, u.a. wird darauf hingewiesen, daß die Streitbeilegung angerufen werden könne. BISD 3S/141, 142-144, 1955. Siehe dazu den späten GATT Streitfall zum U.S. 'waiver': EC vs. United States - Restrictions on the Importation of Sugar and Sugar-Containing Products Applied under the 1955 Waiver and under the Headnote to the Schedule of Tariff Concessions, BISD 37S/228, 1991, Para. 5.15.

[4035] Beispielsweise der Bericht in: BISD 18S/223-230, 1972.

erhält".[4036] Mit diesem "mild constraint" wurden Exportsubvention im Agrarbereich nicht gerade extrem eingeschränkt.[4037] Damals begann zudem die Praxis, Überschüsse durch Preisstützungspolitiken als Nahrungsmittelhilfe anzubieten und ebenso die Verhandlungsgeschichte, die zu späteren u.a. unverbindlichen FAO und schließlich WTO Regeln für die Nahrungsmittelhilfe führte.[4038]

Immerhin gelang es, in Art. XVI Abs. 4, die Abschaffung von Exportsubventionen für industrielle Güter anzustoßen, die dann vierzehn Jahre später (1983) als verbindlich anerkannt wurde, allerdings in Form einer Deklaration, die nur die beitretenden (Industrie-)Staaten verpflichtet.[4039] Später, in den siebziger Jahren, gerieten Länder wie Brasilien, die nicht dieser Deklaration beigetreten waren, unter Druck ebenfalls ihre Exportsubventionen auslaufen zu lassen.[4040] Exportsubventionen im Industriebereich hatten allerdings in diversen Entwicklungsländern, etwa Brasilien, einen zentralen Stellenwert in der entwicklungspolitischen Strategie, weil es dadurch gelang, gegenüber einer überbewerteten Währung zu kompensieren und eine zunehmende Exportorientierung dieser Länder zu erreichen, dies wurde in Abschnitt 'G' dargelegt.

Erwähnenswert ist die Sondergenehmigung für die deutsche Wiedervereinigung, durch die es für die EU ermöglicht wurde, osteuropäischen Ländern von 1990 an Zollbefreiungen einzuräumen, ohne daß diese auch anderen Ländern zugute kommen mußten.[4041] Kurz vor der Gründung der WTO kommt es sogar - erstmals - zu einer direkten Klage gegen eine Sondergenehmigung, den agrarpolitischen U.S. 'waiver' durch die EU im Rahmen der Auseinandersetzungen über die Agrarpolitik in der Uruguay-Runde.[4042] Dies war Verhandlungstaktik, auch angesichts des Fakts, daß die Agrarpolitik der Europäischen Gemeinschaft ohne Sondergenehmigung hingenommen wurde.

Auch nach der Gründung der WTO wird so verfahren und eine Sondergenehmigungen ('waiver') vom Streitbeilegungsgremium untersucht.[4043] In diesem Fall wurde klargestellt, daß sich der Lomé 'waiver'

[4036] Im Original GATT Art. XVI Abs. 3: "such subsidy shall not be applied in a manner which results in that contracting party having more than an equitable share of world export trade in that product." Für die deutsche Version siehe GATT-Text in WTO 1998: 88.
[4037] Josling et al. 1996: 32.
[4038] Josling et al. 1996: 32-34. Siehe im WTO Abkommen über Landwirtschaft, Art. 10.
[4039] Diese Deklaration wurde, nach einigem Hin und Her, am 1. Januar 1969 unterzeichnet, von 17 Industriestaaten. Jackson 1969: 374. Parallel dazu gab es solche Anstrengungen im Rahmen der OECD. Hudec 1991: 78. Die Entwicklungsländer waren dadurch nicht gebunden. Jackson 1969: 375. Das in Art. XVI Abs. 4 enthaltende 'bi-pricing requirement' ist ein Grund dafür, daß der Verpflichtungscharakter dieses Artikels nicht extrem stark ausgeprägt ist, denn Exportsubventionen können auch qua Binnensubventionierung einfach über eine Volumenerhöhung stattfinden. Zu einer Spekulation darüber, daß das 'bi-pricing requirement' von den USA in den Vertrag hereingeschmuggelt wurde, siehe Hudec 1991: 76-80.
[4040] Howell et al. 1992: 352.
[4041] Diese Sondergenehmigung ('reunification waiver') lief bis zum 31. Dezember 1993, im hier vorliegenden Dokument wurde eine Verlängerung bis zum 31. Dezember 1994 beantragt. GATT Council Doc. 10 November 1994 bzw. L/7541, 19 October 1994, S. 1-2.
[4042] Im U.S. waiver wird explizit festgehalten, daß die Streitbeilegung angerufen werden darf. Dies führte zu einem Fall, in dem der U.S. 'waiver' direkt von der EU angegriffen wird. Hier wird aber festgestellt, daß der 'waiver' sehr weitreichend ist, ebenso wird aber festgehalten, daß die EU die Nicht-Verletzungs-Zunichtemachung und Schmälerungs-Klageoption des GATT verwenden könnte (non-violation nullification and impairment, NV N&I). EC vs. United States - Restrictions on the Importation of Sugar and Sugar-Containing Products Applied under the 1955 Waiver and under the Headnote to the Schedule of Tariff Concessions, BISD 37S/228, 1991.
[4043] Es gibt diesbezüglich nur wenige Vorbildfälle, so etwa der Panel Bericht United States - Sugar Waiver, der festhält, daß 'waiver' nur unter "exceptional circumstances" eingeräumt werden und daß "their terms and conditions have to be interpreted narrowly." Dort wird der

zwar auf Art. I GATT erstreckt und den AKP-Staaten spezielle Zollkontingente mit niedrigeren Zöllen eingeräumt werden dürfen, der 'waiver' bezöge sich aber nicht auf Art. XIII und GATS-Verpflichtungen, denen die EU Verordnung nicht genügt.[4044]

Ein ähnlich weitgehende Sonderbehandlung erfuhren am 30. Oktober 1947 bestehende Gesetze, die nicht durch die Initiative der Präsidenten bzw. der jeweiligen Regierungen der GATT Mitgliedstaaten problemlos zurückgekommen werden konnten. Gemäß dem Protokoll für vorläufige Geltung des GATT galt diese Sonderbehandlung nicht für Teil I des GATT mit den Artikeln I Meistbegünstigung und II Listen der Zugeständnisse, aber für Teil II des GATT, mit seinen wichtigen Regeln: Art. III Inländerbehandlung, für mengenmäßige Beschränkungen, Anti-Dumping, Ausgleichszahlungen, Subventionen, Schutzklausel, Ausnahmeregeln und für die zuerst nur rudimentäre Streitschlichtung. Diese GATT Teil II Regeln galten damit nur für Gesetzgebung, die nach dem Inkrafttreten dieses Protokolls in Kraft trat (sog. Großvaterklausel, 'grandfathering').[4045] Diese Großvaterklausel war zudem nur für sog. 'mandatory legislation' wirksam. In den USA trifft dies nicht für einfache Bundesgesetze zu.[4046] In einem gewissen Sinn traf eine solcher Großvaterregel auch auf Zollpräferenzen zu, die England und Frankreich ihren ehemaligen Kolonien zugestanden hatten. Diese wurden vom GATT 'eingefroren' und später in die Präferenzabkommen überführt.[4047] Mit der WTO Gründung liefen die Großvaterrechte aus, mit einer Ausnahme.[4048]

U.S. 'waiver' für die Landwirtschaft aber trotzdem auf breiter Ebene akzeptiert. EC vs. United States - Restrictions on the Importation of Sugar and Sugar-Containing Products Applied under the 1955 Waiver and under the Headnote to the Schedule of Tariff Concessions, BISD 37S/228, Para. 5.9, 1991.

[4044] Ecuador, Guatemala, Honduras, Mexico, United States vs. EU - Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas, WT/DS27/AB/R, 9 September 1997: 72-106; ebenso WT/DS27/ARB, 9. April 1999: 12-33. Auf der Doha-Ministerkonferenz wird der EU ein 'waiver' eingeräumt, der bis zum 31. Dezember 2005 es ermöglicht, Teile der Bananenmarktordnung weiter aufrechtzuerhalten, bis ein neues System etabliert ist. WT/L/437, 7. Dezember 2001. Siehe auch Abschnitt 'J', Nichtdiskriminierende Anwendung mengenmäßiger Beschränkungen.

[4045] Die USA notifizierte damals für einige (Chemie-) Produkte das 'selling price'-System, über welches in der Kennedy-Runde erstmals verhandelt wurde. Ebenso ein Gesetz, daß den Druck von amerikanischen Büchern in den USA erforderlich macht, siehe Abschnitt 'I'. Ebenso finden sich hier Agrargesetze, die Ausnahmen vom Verbot mengenmäßiger Beschränkungen reklamieren. Schließlich wird die U.S. Ausgleichsmaßnahmensgesetzgebung erwähnt, wobei es in dieser Version nicht nötig war Schädigung zu zeigen. Die anderen Länder notifizieren nichts viel nennenswertes, darunter diskriminierende Steuersätze für Alkohol. Die Gesetze und Maßnahmen, die damals unter der Großvaterklausel notifiziert worden sind, werden zusammengefaßt in GATT: L /2375/Add.1, 19 March 1965. Daß die GATT Kompatibilität von älteren Gesetze so begründet werden kann, wenn es sich um klare Verstöße gegen Art. I, wird schon bezweifelt in: Norway, Denmark vs. Belgien - Family Allowances, BISD 1S/59, 61, 1953. Somit gehörte die U.S. Ausgleichsmaßnahmensgesetzgebung, die aus dem Jahre 1897 stammte, zum 'grandfathering' Teil II des GATT. Als Indien nach der Tokio-Runde nicht dem Subventionskodex beitrat, verweigerte die USA Indien gegenüber noch Anfang der achtziger Jahre, daß eine Schädigungsanalyse einer Ausgleichszolluntersuchung zugrundeliegt. Dieser Streit endet 1981, als Indien erklärt, daß es seinerseits über ein Rechtsinstrumentarium verfügt, welches mit dem neuen Tokio-Runden Subventionskodex übereinstimmt. Jackson et al. 1995: 462; Nettesheim 1991: 284; weitere Informationen Jackson 1997: 287.

[4046] Canada vs. United States - Measures Affecting Alcoholic and Malt Beverages, BISD 39S/284-287, 1993.

[4047] England gibt seine Präferenzen bei seinem EEC Beitritt 1973 auf, diese werden aber in das Lomé Abkommen überführt. Smeets 1996: 63. Die historischen Präferenzen wurden in Art. I aufgelistet und in den Annexen A bis F des GATT niedergelegt. Hoda 2002: 18-19; GATT Analytical Index 1995: 48-49.

[4048] Marrakesh Agreement establishing the World Trade Organization, Art. XVI.5 "No reservations may be made in respect of any provision of the agreement." WTO 1995: 17. Die USA wendet bis heute ein Gesetz an, welches die Benutzung von im Ausland gebauten Schiffen auf amerikanischen Binnenlandsrouten verbietet und das unter die Großvaterklausel fällt. Für dieses Gesetz (welches sich in Fußnote 142 oben nicht findet, weil es in den Dokumenten, soweit ersichtlich, nicht enthalten ist) wurde eine Verlängerung beschlossen: General Agreement on Tariffs and Trade 1994: Art. 3 (a). WTO 1995: 22. Dazu gibt es regelmäßig Konsultationen im Allgemeinen Rat. Zuletzt beim Treffen im Dezember 2003, siehe WT/GC/M/84, 27 February 2004.

6.1 Der audiovisuelle Sektor

Im GATT wurde eine Ausnahme für Spielzeitbegrenzungen in Lichtspieltheatern etabliert: Art. III Inländerbehandlung besagt, daß interne Maßnahmen nicht zwischen heimischen und ausländischen Waren unterscheiden dürfen. Für Kinofilme wurde in Art. III.10 eine Ausnahme eingebaut, die in Art. IV näher spezifiziert wird. Es dürfen intern angewandte Quoten benutzt werden, um die heimische Filmindustrie zu schützen. Wenn solche Quoten angewendet werden, dürfen sie nicht gegen Art. I verstoßen, die zugestandenen Mengen müssen fair zwischen den interessierten Ländern verteilt werden.[4049] Der praktische Wert dieser Ausnahme war allerdings begrenzt, die EU hat diese Kontingentierungen schon im Jahre 1965 abgeschafft.[4050] Danach war vor allem umstritten, ob sich diese Ausnahme auf das Fernsehen bezieht, denn hier haben europäische Staaten Quoten für heimischen Produktionen reserviert und auch andere europäische Staaten, die nicht Mitglieder der EU waren, bevorzugt.[4051] Dies wurde von den USA und auch in der Literatur, nicht ganz ohne Grund, als Verstoß gegen Art. I, Art. III und Art. IV angesehen.[4052] Eine Klärung dieser Rechtslage durch einen GATT-Fall erfolgte nicht[4053], sodaß die Spielräume bestehen blieben. Hintergrund ist u.a. die finanzielle Förderung des audiovisuellen Sektors in der EU.[4054] Seit der Gründung der WTO fällt der größte Teil der audiovisuellen Produkte unter das Dienstleistungsabkommen GATS, hier hat die EU bislang keine Marktzugangszugeständnisse gegeben.[4055] Und es dürften weiter Subventionen möglich sein, weil diese im GATS ungenügend diszipliniert sind.[4056] Diese Ausnahme wird unter Rekurs auf den Begriff der kulturellen Vielfalt und der Notwendigkeit interkultureller Kommunikation verteidigt.[4057]

[4049] Dies kann aber nicht ganz klar bestätigt werden in: GATT Analytical Index 1995: 209-211.

[4050] Baumann 1998: 82.

[4051] Siehe Europäische Fernsehrichtlinie Art. 4 "(1) Die Mitgliedstaaten tragen im Rahmen des praktisch Durchführbaren mit angemessenen Mitteln dafür Sorge, daß die Fernsehveranstalter den Hauptteil ihrer Sendezeit, die nicht aus Nachrichten, Sportberichten, Spieleshows oder Werbe- und Texteinblendungen besteht, der Sendung von europäischen Werken im Sinne des Artikels 6 vorbehalten. (...) (2) Kann der Anteil gemäß Absatz (1) nicht erreicht werden, so darf dieser nicht niedriger als der Anteil sein, der 1988 in dem betreffenden Mitgliedsstaat im Durchschnitt festgestellt wurde." Weiterhin erfolgt in Art. 5 eine Quote für den unabhängig produzierten Film: Artikel 5: "Die Mitgliedstaaten tragen im Rahmen des praktisch Durchführbaren und mit angemessenen Mitteln dafür Sorge, daß Fernsehveranstalter mindestens 10 v. H. ihrer Sendezeit, die nicht aus Nachrichten, Sportberichten, Spielshows oder Werbe- und Teletextleistungen besteht, oder alternativ nach Wahl des Mitgliedstaats mindestens 10 v.H. ihrer Haushaltsmittel für die Programmgestaltung der Sendung europäischer Werke von Herstellern vorbehalten, die von den Fernsehveranstaltern unabhängig sind." Richtlinie 89/552/EWG des Rates vom 3. Oktober 1989 zur Koordinierung bestimmter Rechts- und Verwaltungsvorschriften der Mitgliedstaaten über die Ausübung der Fernsehtätigkeit. ABl. Nr. L 268/23, 17.10.1989. Siehe auch Baumann 1998: 77-78. Solche Quotenregelungen gab es vor der Verabschiedung der Fernsehrichtlinie schon in Frankreich, Italien und Spanien. Baumann 1998: 78.

[4052] Für eine Diskussion siehe Baumann 1998: 83-86.

[4053] Immerhin erfolgte die Klärung einer GATT-Arbeitsgruppe, die feststellte, daß sich die Ausnahme für Kinofilme nicht automatisch auf den Fernsehbereich erstreckte. Nicht veröffentlicht in BISD 11S/243, 1963. Hinweis in Baumann 1998: 84.

[4054] Baumann 1998: 78.

[4055] Baumann 1998: 37, 81-82.

[4056] Wenn die EU keine Zugeständnisse gegeben hat, dann gilt auch Inländerbehandlung nicht. Ob Subventionen unter die Inländerbehandlung des GATS fallen ist nicht geklärt. Dafür spricht sich aus: Mattoo 1997: 119-120. Viele Länder subventionieren öffentliche Medien: Überblick in S/WPGR/W/25, 26 January 1998. Zum Begriff öffentlicher Dienstleistungen im GATS siehe Krajewski 2001b.

[4057] Dabei wird auch der Begriff 'kommunikative Vielfalt' benutzt, der explizit darauf abstellt, daß die Repräsentation kultureller Vielfalt in den Medien notwendig ist, um "vielfältige Stimmen zu Wort und Gehör zu bringen". Begriffsdiskussion in Baumann 1998: 109. Die

6.2 Landwirtschaft und das GATT

Im Landwirtschaftsbereich wurden die in den GATT Regeln vorhandenen Spielräume von den Staaten in solch extremer Art und Weise genutzt, daß besser von einer Spielwiese oder Spielfeld die Rede ist. Nur so ist es zu erklären, daß der Agrarpolitik zwar in GATT, Art. XI bzgl. mengenmäßigen Beschränkungen und Art. XVI bzgl. Exportsubventionen, von Anbeginn an Spielräume eingeräumt wurden, die Agrarpolitik aber trotzdem eine prägende Rolle in den Konsultationen- und der Streitbeilegung des GATT spielte, mit einem Höhepunkt während der Verhandlungsrunden.[4058] Von 110 GATT Streitfällen bezogen sich 45, das sind 41 % auf die Landwirtschaft.[4059] Sogar Entwicklungsländer wurden von den Industrieländern in bezug auf einzelne Maßnahmen in der Landwirtschaft verklagt, dies sind aber nur einzelne Fälle, etwa USA vs. Indien, hier steht im Hintergrund nicht die Agrarpolitik, sondern das auf Mengenbeschränkungen basierende Schutzsystem Indiens.[4060] Als die EU versuchte Chile wegen hoher Zollniveaus seines Preisbandsystems zu verklagen, verwies letzteres Land darauf, daß es viel höhere Ausgleichszölle gegen die subventionierten EU-Waren verhängen könnte, daraufhin zog die EU die Klage sofort zurück.[4061] Als Entwicklungsland klagte einzig Brasilien gegen die USA. Mehr Entwicklungsländer klagten gegen die EU Agrarpolitiken. Es gelang ihnen nicht, die Politiken dieser großen Industrieländer zu verändern.[4062]

Trotz der gewissen Spielräume der GATT Regeln in dieser Hinsicht waren früh klare Bewertungen möglich: Ein früher Panel akzeptierte 1958 die Subventionspolitik Frankreichs nicht und stellte gemäß Art. XVI:3, Exportsubventionen, fest, daß "the French share of world export trade, particularly wheat flour, is more than equitable."[4063] Im Jahre 1962 wurde von einem Komitee unter Prof. Habeler, welches Vorschläge zur Ausweitung des internationalen Handels machen sollte, die GATT Widrigkeit

---

UNESCO benutzt neben der kulturellen Vielfalt ('cultural diversity') partiell die etwas defensiveren Begriffe 'cultural heritage', 'cultural identity' und betont den Aspekt des Schutzes. In der UNECSCO Erklärung zu kulturelle Vielfalt wird auch der Begriff 'cultural rights' benutzt, der darauf hinweist, daß die universellen Menschenrechte ebenso kulturelle Teilnahmerechte anerkennen, etwa Art. 27 der Allgemeinen Erklärung der Menschenrechte und im Internationalen Pakt über wirtschaftliche und kulturelle Rechte, Art. 15. Zwar erfolgen diverse Verweise auf die Menschenrechte, die UNESCO weicht aber der ausdrücklichen Nennung etwa des Rechts auf freie Meinungsäußerung, Pressefreiheit etc. aus. Siehe Art. 5. UNESCO 2001: 14. Zu einer Synopse dieser Menschenrechte: Seidel 1996: 92, 134.

[4058] Hier die umfassende Übersicht, auch über die frühen Runden, in Josling et al. 1996: 22-245.

[4059] **GATT Fallübersicht**.

[4060] Siehe die Fälle USA vs. India - Import Restrictions on Almonds sowie USA vs. India - Import Licenses on Almonds (Licensing Code), beide 1987, nicht in BISD veröffentlicht, in Hudec 1991: 548-549.

[4061] Siehe den EC vs. Chile - Import Measures on Certain Diary Products aus dem Jahre 1984 in Hudec 1991: 517-518.

[4062] Siehe etwa Brasilien vs. EU - Refunds on Exports of Sugar, hier kann das Panel anhand der Weltmarktentwicklungen nicht feststellen, daß die EU "having more that an equitable share of the world market", wie dies in Art. XVI: 3 GATT festgehalten ist. Brazil vs. European Communities - Refunds on Exports of Sugar, BISD 27S/69-98, 1981. Erfolg haben die Entwicklungsländer auch dann nicht, wenn ihnen die USA zur Hilfe kommt vgl. Chile vs. European Communities - Restrictions on Imports of Dessert Apples, BISD 36S/93, 1990; USA vs. European Communities - Restrictions on Imports of Apples, BISD 36S/135, 1990.

[4063] Siehe: Australia vs. France - French Assistance to Exports of Wheat and Wheat Flour, Report adopted on 21 November 1958, BISD 7S/46, 53, 1959. Hudec 1991: 443-444. Um Agrarhandelsbeschränkungen geht es auch in: Uruguay vs. Div. Länder - Uruguayan Recourse to Article XXIII Uruguayan Recourse, BISD 11S/95, 100, Para. 15, 1963. Einige europäische Länder wurden daraufhin aufgefordert, ihre teils auch diskriminiernden, d.h. nur speziellen Ländern eingeräumten, Quoten zurückzunehmen: BISD 13S/35, 1965.

der EG Agrarpolitik formuliert.[4064] Auch die USA, die für ihre Agrarpolitik eine weitreichende Sondergenehmigung erhalten hatte, wurde offen kritisiert, daß sie immer neue Beschränkungen eingeführt, die u.a. bereits ausgehandelte Zugeständnisse rückgängig machten.[4065]

Nach der Tokio-Runde wurde der Agrarstreit in den Subventionsausschuß hereingetragen, welcher diese Fälle gemäß der neu etablierten Regeln des neuen Subventionskodex bewerten sollte (wobei dieser nur die Unterzeichnerstaaten betraf, darunter einige große Entwicklungsländer). Im Subventionsausschuß fanden auch informelle Konsultationen statt, die beispielsweise zu Abmachungen hinsichtlich des Niveaus von Exportsubventionen führten.[4066]

Der Subventions-Kodex richtete sich in Teil I zuerst einmal auf Ausgleichszölle, die gegen die Einfuhr von Waren genutzt werden können, wenn in diesem anderen Land subventioniert wurde. Seit der Tokio-Runde wurde als Bedingung neu eingeführt, daß zusätzlich zum Beweis der Subventionierung gezeigt werden muß, daß solche subventionierten Importe zur bedeutenden Schädigung ('material injury') der heimischen Industrie führen, um Ausgleichszölle anwenden zu dürfen.[4067] Speziell zu diesem Kriterium lagen für den Tokio Subventionskodex Teil I zwei Fälle für den Agrarbereich vor. Die forderten gemäß Art. 6.1, daß positive Beweise und eine objektive Untersuchung ("positive evidence", "objective examination") für Schädigung vorgelegt werden müssen, welches beidesmal den Länder nicht gelang.[4068] In weiteren Fällen ging es vor allem um die Industrieabgrenzung für welche

---

[4064] Aus dem Jahre 1962: "there has been extensive resort to the use of non-tariff devices, whether or not in conformity with the General Agreement, which, in many cases, has impaired and nullified concessions or other benefits which agricultural exporting countries expect to receive from the General Agreement. Hence the Comittee concluded that the balance which countries consider they had a right to receive under the General Agreement has been disturbed. These developments are of such a character that either they have weakened or threaten to weaken the operation of the General Agreement as an instrument for the promotion of mutually advantageous trade." Zitiert in Josling et al. 1996: 40.

[4065] U.a. im folgenden Bericht, als die USA nun auch für Konsensmilch und für Käse weitere Quoten eingeführt hatten. Die Menge der Emmentaler und Gruyere Importe wurde damals halbiert, obwohl es bereits ein VERs dafür gab. Reports by Working Parties on Action taken under Waivers. United States Import Restrictions on Agricultural Products. BISD 16S/109, 114, 1969.

[4066] Siehe auch zu diesen Streitfällen den Report des Subventionsausschuß 1985. Unterzeichnerstaaten des Subventionskodex sind 1985: Australien, Österreich, Brasilien, Kanada, Chile, Ägypten, EC, Finnland, Indien, Indonesien, Israel, Japan, Korea, Neuseeland, Norwegen, Pakistan, Philippinen, Portugal, Spanien, Schweden, Schweiz, Türkei, England für Hongkong, USA, Uruguay und Jugoslawien. Dazu kommen Staaten, die das Abkommen provisorisch auf bilateraler Ebene anwandten. Im Subventionsausschuß wurden die sonstigen Panelberichte diskutiert aber auch eine eigenständige Streitschlichtung versucht, in diesem Fall zwischen den USA, die beklagen, daß Brasilien und die EU Subventionen für den Export und die Produktion von Hühnerfleisch verwenden. Die fünf informellen Konsultationen bringen kein Ergebnis. Report (1985) des Subventionsausschuß. BISD 32S/161-162, 1986. Letztendlich gibt es aber eine Abmachung zwischen der EU, USA und Brasilien hinsichtlich des Niveaus von Exportsubventionen. Siehe die Fälle USA vs. European Communities - Subsidies on the Export and Production of Poultry, 1982 (Subventionskodex, Teil II Exportsubventionen) und USA vs. Brazil - Subsidies on the Export and Production of Poultry, 1983 (Subventionskodex, Teil II, Exportsubventionen) in Hudec 1991: 495, 513-514.

[4067] Josling et al. 1996: 95.

[4068] In zwei Ausgleichszollfällen wird auf Schädigung eingegangen: Im ersten Fall ist die Behörde CIT Kanadas nicht in der Lage positive Beweise ("positive evidence", siehe Art. 6.1 FN 1, Subventionskodex, Teil I) für Schädigung durch Mais aus den USA vorzulegen. Zumal auch seit 1980-1981 sinkende Einfuhren vorlagen. Behauptet wird einfach, daß Importe in der Zukunft wahrscheinlich seien. Dies wird nicht akzeptiert. Ebenso wurden Preisniveaus nicht ausreichend untersucht. United States vs. Canada - Panel on Canadian Countervailing Duties on Grain Corn from the United States, BISD 39S/411, 1993: Para. 5.2.4, Para. 5.2.6; siehe auch Steward 1993: 1671; in zweiten Fall legt Brasilien ebenso nach diesem Standard ("objective examination") unzureichende Daten und Argumentationen vor: EC vs. Brazil - Imposition of Provisional and Definitive Countervailing Duties on Milk Powder and Certain Types of Milk from the European Economic Community, BISD 41S/467, u.a. Para. 321, 1997: u.a. Para. 321.

die Ausgleichszölle gelten[4069], siehe für die Industriefälle weiter unten. Relativ gesehen wurden von den Industrieländern, hier der Hauptnutzer USA[4070] nicht sehr viele Ausgleichszolluntersuchungen im Landwirtschaftsbereich angestrengt.[4071]

In Teil II des Subventionskodex wurden in den Art. 8 bis Art. 10 Regeln für Exportsubventionen und in Art. 11 Regeln für Subventionen entwickelt, dazu im folgenden mehr:[4072] Weder für Exportsubventionen noch Subventionen gelang durch den Subventions-Kodex eine Disziplinierung. Hintergrund ist, daß in der Tokio-Runde die EU-Bauerninteressen zu stark waren, hier mit Verweis auf Art. 10 Exportsubventionen:

"when GATT Art. XVI was drafted in 1955, US Farm interests were too powerful to be disciplined: when code Article 10 was drafted in 1979, European farm interests were too powerful."[4073]

Typischerweise stellte die Streitbeilegungsinstanz hernach zwar teilweise die GATT Widrigkeit der Agrarpolitiken fest. Es blieb aber, nicht zuletzt für die Streitbeilegungsinstanz selbst, schwer die GATT Regeln anzuwenden, weil der Welthandel auf breiter Ebene und seit Jahren durch diese Agrarpolitiken verzerrt war, sodaß beispielsweise kaum eine unverzerrte Vergleichsepoche gefunden werden konnte, um festzustellen, ob ein Mitgliedsstaat etwa durch Subventionen einen 'mehr als einen

---

[4069] In den sechs relevanten Fällen geht es dreimal um die Definition heimischer Industrie, welche von den Panels eng ausgelegt und mit der 'like product'-Definition verknüpft wird. Es wird nicht akzeptiert, daß in einer einzigen Ausgleichszolluntersuchungen Weinproduzenten und Traubenanbauer gleichzeitig untersucht werden. Weil im Wein- und Fleischbereich die Prozenten der Rohstoffe von den Produzenten des Endproduktes aber schwer zu trennen sind (in den USA ist der Weinbereich viel weitgehender getrennt als in der EU), wurden diese Entscheidungen von den Mitgliedsstaaten stark kritisiert. Für den ersten Wine and Grape Fall dokumentiert dies: Hudec 1991: 522. Die Urteile sind: EEC vs. United States - Definition of Industry Concerning Wine and Grape Products, SCM/71, 24 March 1986, erst nach 6 Jahren angenommen, aber die USA behält sich ihre Ablehnung der Ergebnisse des Panelberichts weiter vor. Hudec 1991: 523; und EEC vs. Canada - Imposition of Countervailing Duties on Imports of Manufacturing Beef from the EEC, SCM/85, 13 October 1987. Im einem reinen GATT Art. VI.3 Fall geht es sowohl um die Definition von Industrie als auch darum, wie die Untersuchungen von Subventionen erfolgen muß. Die U.S. Behörden werden darauf hingewiesen, daß es nicht ausreicht, einfach zu behaupten, daß sich Subventionen für Produzenten lebender Schweine auf Fleischproduzenten auswirken. Dies müsse genauer gezeigt werden. Canada vs. United States - Countervailing Duties on Fresh, Chilled and Frozen Pork from Canada, WT/DS7/R, 18 September 1990. So erfolgt die Diskussion dieser Fälle in : Steward 1993: 1657-1666.

[4070] Siehe: **Tabelle 193**.

[4071] Sämtliche von den U.S. Behörden positiv beschiedenen, also zu Zöllen führenden Ausgleichszollfälle im Agrarbereich sind: Brazil - Frozen Concentrated Orange Juice (1982); Canada - Softwood Lumber (zuerst negativ 1983, 1985, positiv erst 1990 und nochmal 2000); Canada - Live Swine and Pork (1985), West Germany, France, Italy - Certain Table Wine (hoher betroffener Importwert: US$ 27,7 Mill.), Peru, Canada, Chile - Fresh cut flowers (1986, Kenya fällt nicht darunter); Norway - Atlantic Salmon (1990); Italy - Pasta, Turkey - Pasta (1995), Argentina - Honey (1999); Canada - Durum and Hard Red Spring Wheat (2002). USITC 2005a.

[4072] Agreement on Interpretation and Application of Articles VI, XVI and XXIII of the General Agreement on Tariffs and Trade, BISD 26S/56 (1980). Hier bezieht sich Part I auf Ausgleichszölle und Part II auf Exportsubventionen und/oder Subventionen. Fortan im Zusammenhang mit den Fällen auch als Subventionskodex Teil I oder II bezeichnet.

[4073] Hufbauer zitiert in Josling et al. 1996: 95. Der hier erwähnte Art. 10 des Tokio Subventionskodex Teil II zu Exportsubventionen, enthält etwas genauer gefaßte Regeln, die aber über Art. XVI. 3 GATT nur wenig herausgehen. Die relativ schwache Ausgestaltung der Regeln resultierte daraus, daß auch die USA offenbar nicht extrem weit gehen wollten, denn ihre einzige Konzession, die sie bereit waren anzubieten, war eine Stärkung der Regeln in bezug auf Ausgleichszoll-Untersuchungen. Hier erklärt sich die USA bereit, solche Zolluntersuchungen, die gegen subventionierte Produkte aus anderen Ländern erhoben werden, zu einem gewissen Grad zu disziplinieren, indem diese Zölle nur dann erhoben werden können, wenn eine Schädigung der eigenen Industrie nach gewissen Kriterien dargelegt werden kann. Siehe Art. 6 Subventionskodex, Teil I. Josling et al. 1996: 95. Die EU hatte dagegen die Verhandlungsdirektive, keineswegs eine genauere Definition von 'more than an equitable share of the world market', Subventionskodex, Teil II, auszuhandeln. Hudec 1991: 132.

angemessene Anteil am Weltmarkt erhält', ein Limit, welches in Art. 10 ausgesprochen wird, siehe etwa United States vs. ECC - Wheat Flour (1983).[4074] Oder es kommt zum seltenen Fall, daß das Panel intern nicht einig über die Auslegung ist, wie United States vs. EEC - Pasta Products (1983).[4075] Hier zweifelte die USA an, ob in der EU weitverbreitete Exportsubventionen erlaubt waren, die für höhere Inputpreise (höhere Weizenpreise) beim Export von Nudeln kompensieren und sie bekommt von der Panelmehrheit (3:1) Recht. Realistischer ist aber die abweichende Meinung ('dissenting opinion'), die argumentiert, daß ohne explizite politische Vorgabe durch die GATT Mitgliedsländer zu diesem Thema nicht einfach aus dem Terminus 'primary products' in Art. 9 geschlossen werden kann, daß jedwede kompensatorische Subvention für verarbeitete Landwirtschaftsprodukte ausgeschlossen ist, speziell, wenn es um eine Kompensation für Nachteile durch hohe Preisniveaus ging, die nicht über Weltmarktpreise hinausreichte.[4076]

Resultat dieser Streitbeilegungsfälle im Landwirtschaftsbereich war, daß oftmals GATT Regelverstöße festgestellt wurden. Die betroffenen Länder reagierten darauf oft mit der Blockade der Annahme der Berichte durch ein Veto, es wurde bestimmte Interpretationen bezweifelt und 'Rechte reserviert'.[4077] Dies führte zu merklichen Spannungen zwischen den Akteuren und auch zu Vergeltungsmaßnahmen (u.a. durch Erhöhung von Exportsubventionen etwa bei Weizen).[4078] Typisch für das GATT war aber, daß daraufhin längere Verhandlungen erfolgten, die dazu führten, daß bestimmte Maßnahmen abgeschafft wurden. Teils wurden aber wirkungsgleiche neue Maßnahmen eingeführt oder es kam zu Kompromißlösungen, die das insgesamte System nicht veränderten.[4079]

[4074] Der erste Fall, der aufzeigte, daß der Subventionskodex schwierig anzuwenden ist, ist USA vs. EU - Subsidies on Export of Wheat Flour, SCM/42, 21 March 1983 (Subventionskodex, Teil II, Exportsubventionen). Hier ist das Panel unsicher, wie es das Konzept 'equitable share of markets' in Art. 10.1 definieren soll. Das zweite Vorwurf, Art. 10.3, 'price undercutting' wird aufgrund nur weniger vorgelegter Daten der USA nicht akzeptiert. Daraufhin wird auch nicht Zunichtemachung und Schmälerung bzw. ernsthafte Schädigung nach Art. 8 gefunden. Die USA ist darüber enttäuscht, weil es diesen Fall als Test des Tokio Subventionskodex ansah. Als die EU Weizenmehlexporte unilateral verringerte, war es schon zu spät, weil die USA unilateral eine Vergeltung durchführte und Subventionen erhöhte. Dies führte zu einem weiteren Streitfall der EU gegen die USA, ohne Bericht. Hudec 1991: 490-492, 511-512. Überhaupt wird der Subventionskodex mit sehr vielen Landwirtschaftsfällen befaßt. Sobald aber ein Verstoß gegen den Kodex festgestellt wurde, wurden weitere Aktivitäten der Streitbeilegung durch den betroffenen Staat per Veto blockiert. Siehe etwa Hudec 1991: 494. Damit ist die Situation nicht anders als in den Panels, die am Ende der siebziger Jahre noch nicht den Tokio Subventionskodex einbeziehen und rein auf dem GATT Recht aufbauen, meist auf Art. XVI.3, in dem es um Exportsubventionen geht, wodurch verboten ist, daß dadurch "more than an equitable share of world export trade" erhalten wird. Typisch dafür, daß sich ein Panel nicht dazu entschließen kann, zu erklären, daß dieses Kriterium erfüllt ist, ist USA vs. EC - Export Subsidies on Sugar, BISD 26S/290, 319, 1980. Dieser Fall wurde zudem ausgelöst und stand unter dem Eindruck der Effekte des International Sugar Agreements, bei welchem die EG damals nicht Mitglied werden wollte. Hudec 1991: 473. Das Panel stellte immerhin fest, daß die EG Politik nach Art. XVI.1, der sich Subventionen im Allgemeinen widmet, "threat of serious prejudice" auslöst. Dieses Urteil erforderte aber nur Konsultationen über die Subventionierung. Diese Konsultationen endeten ergebnislos. Hudec 1991: 132-134, 474.

[4075] USA vs. European Community - Subsidies on Exports of Pasta Products, SCM/43, 19 May 1983 (Subventionskodex, Teil II).

[4076] Es geht hier um Art. 9 im Teil II des Subventionskodex. USA vs. European Community - Subsidies on Exports of Pasta Products, SCM/43, 19 May 1983 (Subventionskodex, Part II): Siehe die 'dissenting opinion' in Paras. 5.1-5.6. Siehe für die weiteren Informationen Hudec 1991: 494.

[4077] Beispiel dafür ist hier der Fall United States vs. European Community - Subsidies on Export of Wheat Flour (Subventions Kodex, Teil II, Exportsubventionen). Hier wird versucht, eine "agreed interpretation" auszuhandeln. Dies scheiterte. Hudec 1991: 492.

[4078] Daraufhin, siehe Fußnote 174, kommt es zu Vergeltungssubventionen seitens der USA. Hudec 1991: 492. Zu Vergeltungszöllen kommt es auch Fall USA vs. European Community - Subsidies on Exports of Pasta Products, SCM/43, 19 May 1983 (Subventionskodex, Teil II). Hudec 1991: 493-494.

[4079] Siehe die Fälle, die thematisch dem Bereich Landwirtschaft zugeordnet sind, in: **GATT Fallübersicht**.

Interessanterweise wurde - der Tendenz nach - gegen Ende der achtziger Jahren von der Streitbeilegung zunehmend eine klarere Auslegung der GATT Regeln vertreten, welche jedenfalls die Agrarpolitik der EU klar als GATT widrig ansah, sodaß die Streitbeilegung als eigenständiger Akteur wahrnehmbarer wurde. Dabei spielte eine Rolle, daß in diese Fällen plötzlich wieder gemäß der 'alten' GATT Regeln, Art. XI 'Allgemeine Beseitigung mengenmäßiger Beschränkungen' geklagt wurde (und nicht gemäß Tokio-Subventionskodex, der u.a. auf Exportsubventionen ausgelegt war). Dieser Übergangsprozess ist an den drei Chile vs. EC- Apples (1980, 1989, 1989[4080]) Streitfällen sichtbar: Im ersten Fall herrschte noch Unsicherheit im Zusammenhang mit den EU Politiken, ob diese nicht doch gemäß Art. XI.2 (ii) als Maßnahmen zur Rückführung eines temporären Überschusses anzusehen sind[4081], in späten Fällen bezweifelte das Panel, daß die EU mengenmäßige Beschränkungen anwenden dürfen, weil ihre Maßnahmen keine Produktionsbeschränkung nach sich ziehen, nur dann wäre aber die für den Agrarbereich gültige Ausnahme für QRs erfüllt (s.o., die USA hatte für Art. XI eine Sondergenehmigung durchgesetzt und wird damit nicht auf diese Weise verklagt).[4082] In diesem Panel-Bericht wurde allerdings auch bemerkt, daß im Rahmen der Uruguay-Runde gerade Verhandlungen über die Bedeutung dieser GATT Regeln stattfinden.[4083] Auch hier wurde die Streitbeilegung durch die betroffene Ländergruppe blockiert und Rechte reserviert.[4084]

Sowohl der diese Streitfälle prägende Rekurs auf Art. XI und die in den siebziger Jahren verbreitete Nutzung von Art. XVI.3 (dies sind die GATT Exportsubventionsregeln, die vor den Tokio Exportsubventionsregeln des Tokio Subventionskodex galten[4085]) sowie schließlich von Art. III[4086] wurde einer klagenden Partei nach Gründung der WTO in bezug auf die Landwirtschaft verunmöglicht. Für diesen Bereich gilt fortan das neue Übereinkommen über die Landwirtschaft und das über Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen.[4087] Daran wird deutlich, daß die WTO in diesem Bereich neue Spielräume geschaffen hat. Denn wären diese 'alten' GATT Regeln wiederauferstanden, gestärkt durch die WTO Streitbeilegung bei der kein Veto mehr möglich ist, hätten die Agrarpolitiken der Industrieländer erheblich verändert werden müssen.

[4080] Chile vs. EC - EEC Restrictions on Imports of Apples, BISD 27S/98, 1981. Chile vs. EC - EEC Restrictions on the Import of Dessert Apples, BISD 36S/93, 125, 1990; USA vs. EU - EEC Restrictions on Imports of Apples, BISD 36S/135, 1990.

[4081] Chile vs. EC - EEC Restrictions on Imports of Apples, BISD 27S/98, 113-114, 1981.

[4082] Interessant ist hier die Argumentation des Panel, daß Art. XI in bezug auf den Agrarbereich keine spezielle Kompensationsregel enthält und somit eine zu tolerante Auslegung dazu führen könnte, daß Zollkonzessionen auf breiter Ebene zunichte gemacht werden können. Weil diese aber die Grundlage des GATT Systems darstellt, könne Art. XI: 2 (c) (i) nur restriktiv ausgelegt werden. Chile vs. EC - EEC Restrictions on the Import of Dessert Apples, BISD 36S/93, 127-129, 1990.

[4083] Chile vs. EC - EEC Restrictions on the Import of Dessert Apples, BISD 36S/93, 125, 1990.

[4084] So reserviert die EU ihre Rechte in bezug auf die Interpretation von GATT Art. XI: 2 Chile vs. EC - EEC Restrictions on the Import of Dessert Apples, BISD 36S/93, 135, 1990. Diese Information in Hudec 1991: 565.

[4085] Beispiel: Australia vs. EC - Refunds on Exports of Sugar, BISD 26S/290, 1980.

[4086] Beispiel: United States vs. Spain - Measures Concerning Domestic Sale of Soyabean Oil, nicht abgedruckt in BISD. Dies ist der Fall, der siehe unten, eine politische Stärkung von Art. III zur Folge hatte. Hudec 1991: 479-480.

[4087] Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/R, 8 September 2004: S. 244-246; S. 337-339.

Eine klare Argumentation vertrat auch das Panel im USA vs. EU - Oilseeds (1991).[4088] Dies war möglich, weil die damalige EWG in der Dillon Verhandlungsrunde ihre einzige (Null-) Zollbindung im Agrarbereich für Sojabohnen/Mehl/Ölkuchen gemacht hatte:[4089] Das Panel vertrat hier eine GATT-rechtlich überzeugend klingende Auslegung, mit weitgehenden Konsequenzen für die Nutzung von Subventionen, die eigentlich vom GATT zugelassen werden. Argumentiert wird, daß Zunichtemachung und Schmälerung von Vorteilen vorliegt, wenn ein Schutzsystem bewirkt, daß die Produzenten durch Subventionen ganz von Weltmarktpreisentwicklungen geschützt werden, ebenso wird festgehalten, daß das GATT u.a. durch Art. III und XI Erwartungen an Wettbewerbsbedingungen ('expectations as to the competitive relationship between their products and those of other contracting parties') schützt, die nicht, etwa durch Subventionen, systematisch konterkariert werden dürfen, denn sonst würde die Basis des GATT, die Festlegung von Zöllen in den Zollverhandlungen, sinnlos sein. Einzig einer Einbeziehung des Tokio-Runden Subventionskodex wird ausgewichen und eine generelle Bewertung der Zulässigkeit von Subventionen unter dem GATT nicht gegeben.[4090] Damit wurde es denkbar, eine Nichtverletzungsbeschwerde im Agrarbereich zu gewinnen.[4091] Der Fall hatte historische Bedeutung, weil die nachfolgende Ölsaaten-Einigung mit dem sog. Blair-House-Accord verknüpft wurde, der zur USA EU Einigung über Landwirtschaft in der Uruguay-Runde führte.[4092]

Im Chile vs. EC - Apples (1990) wurde erstmals darauf hingewiesen, daß bei den Regeln für die Quotenallokation bzw. der Aufteilung mengenmäßiger Beschränkungen nach Art. XIII die Marktanteile beachtet werden müssen, die in Abwesenheit von Beschränkungen erreichen werden würden[4093], ein Prinzip, das nach der Gründung der WTO im Schiedsgerichtsverfahren des Bananenfalls dazu geführt hat, daß gefordert wurde, Ecuador vermehrt zu berücksichtigen.[4094] Diese Streitbeilegungsfälle lassen die Forderung nach einem vermehrten Zulassen der Kräfte des freien Marktes erkennen, auch wenn denkbar ist, daß dies hätte noch extremer erfolgen können. Durch die konsequente Auslegung des GATT Regelwerks Ende der achtziger Jahren entstand jedenfalls ein zunehmender Druck, eine politische Einigung für die Landwirtschaft herbeizuführen.

[4088] USA vs. EC - Payments and Subsidies Paid to Processors and Producers of Oilseeds and Related Aninmal Feed Proteins, BISD 37S/86, 1991.

[4089] Josling et al. 1996: 46.

[4090] "The Panel considered that the main value of a tariff concession is that it provides an assurance of better market access through improved price competition. Contracting parties negotiate tariff concessions primarily to obtain that advantage. They must therefore be assumed to base their tariff negotiations on the expectation that the price effect of the tariff concessions will not be systematically offset." USA vs. EC - Payments and Subsidies Paid to Processors and Producers of Oilseeds and Related Aninmal Feed Proteins, BISD 37S/86, 128-130, 1991.

[4091] Siehe Abschnitt 'J', Nichtverletzungsbeschwerden.

[4092] Erstmals verwendet die EU in Reaktion auf diesen Fall Direktzahlungen. Josling et al. 1996: 158-160.

[4093] "In applying import restrictions to any products, contracting parties shall aim at a distribution of trade in such products approaching as closely as possible the shares which the various contracting parties might be expected to obtain in the absence of such restrictions." GATT Art. XIII: 2. Chile vs. EC - EEC Restrictions on the Import of Dessert Apples, BISD 36S/93, 130, 1990. GATT Analytical Index 1995: 400-401.

[4094] Ecuador, Guatemala, Honduras, Mexico, United States vs. EU - Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas, WT/DS27/R/USA, 22 May 1997, S. 322-323. Siehe Abschnitt 'J', Nichtdiskriminierende Anwendung mengenmäßiger Beschränkungen.

7. Inländerbehandlung

Die Inländerbehandlung ('national treatment' bzw. 'national treatment on international taxation and regulation'), Art. III des GATT, ergänzt das Meistbegünstigungsprinzip in Art. I in bezug auf den Binnenmarkt und soll sicherstellen, daß die Zollzugeständnisse nicht dadurch zunichte gemacht werden, indem inländische, lokal produzierte Waren bevorzugt behandelt werden.

Zuallererst warnt Art. III.1 vor einer protektionistischen Anwendung der interner Maßnahmen[4095] und dann geht es in Art. III.2 um intern erhobene Steuern (und sonstige Gebühren):

In Art. III.2 wird formuliert: "Waren, die aus einem Gebiet einer Vertragspartei in das Gebiet einer anderen Vertragspartei eingeführt werden, dürfen weder direkt noch indirekt höheren inneren Abgaben oder sonstigen Belastungen unterworfen werden als gleichartige inländische Waren."[4096]

Sodann werden die Mitgliedstaaten in Art. III.4 verpflichtet, daß ausländische Waren "hinsichtlich aller Gesetze, Verordnungen und sonstigen Vorschriften über den Verkauf, das Angebot, den Einkauf, die Beförderung, Verteilung oder Verwendung im Inland keine weniger günstige Behandlung erfahren als gleichartige Waren inländischen Ursprungs."[4097]

Diese Aufzählung impliziert bereits, daß in bezug auf die Maßnahmen, die unter Art. III fallen können, kaum Limits bestehen.

Eine Diskriminierung nach Ländern ist ebenfalls untersagt, denn das Meistbegünstigungsprinzip des Art. I bezieht Art. III Abs. 2 und 4 mit ein.[4098]

Spektakuläre Ausnahme von Art. III des GATT war, daß es sich gemäß Art. III.8 (b) nicht auf direkte Subventionszahlungen für die heimische Industrie ("payment of subsidies exclusively to domestic producers") erstreckte[4099], dazu kam, daß in der Frühzeit des GATT in Art. XVI 'Subventionen im allgemeinen' nur eine Notifikationspflicht und Konsultationen für Subventionen vorgesehen waren.[4100]

[4095] "... nicht derart angewendet werden, daß die inländische Erzeugung geschützt wird." GATT-Text in WTO 1998: 68; "... should not be applied to imported or domestic products so as to afford protection." WTO 1995: 490.

[4096] GATT-Text in WTO 1998: 68. "The products of the territory of any contracting party imported into the territory of any contracting party shall not be subject, directly or indirectly, to internal taxes or other internal charges of any kind in excess of those applied, directly or indirectly, to like domestic products." WTO 1995: 490.

[4097] GATT-Text in WTO 1998: 68. "The products of the territory of any contracting party imported into the territory of any other contracting party shall be accorded treatment no less favourable than that accorded to like products of national origin in respect of all laws, regulations and requirements affecting their internal sale, offering for sale, purchase, transportation, distribution or use." WTO 1995: 490.

[4098] "The most-favoured-nation requirement in Article I, and also the tariff bindings under Article II, would become ineffective without the complementary prohibition in Article III on the use of internal taxation and regulation as a discriminatory non-tariff barrier." United States - Malt Beverages. BISD 39S/206, 272, 1993. Siehe auch Art. I Abs. 1 "and with respect to all matters referred to in paragraphs 2 and 4 of Art. III". WTO 1995: 486.

[4099] Dies wird in Art. III.8 (b) explizit festgehalten. Soweit auch die Panel-Berichte in: GATT Analytical Index 1995: 194-197.

[4100] Jackson 1969: 387-392.

Der später, mit dem Abschluß der Tokio-Runde 1979, verabschiedete Subventionskodex änderte daran nicht viel. Einmal abgesehen von den regelmäßigen Streitereien im Landwirtschaftsbereich, kam es in bezug auf Industriesubventionen nur zu einem einigen Fall, dem Airbus Fall. Siehe dazu den Punkt 15 Subventionen. Dies eröffnete einen Spielraum für GATT-Mitglieder ihre Industrie zu subventionieren. Schon im frühen Fall United Kingdom vs. Italy - Agricultural Machinery' (1959)[4101] wurde aber darauf hingewiesen, daß dieser Spielraum nicht ohne Limits in bezug auf die Art und Weise der angewandten Maßnahmen ist: Dieser gilt nicht für Kreditsubventionen, die sich direkt an Konsumenten richten, wenn diese darauf ausgerichtet sind, das sich die Konsumenten nur heimische Produkte kaufen - und sehr spät, Anfang der neunziger Jahre wurde ein weiteres Mal klargestellt, daß Kreditsubventionen oder steuerliche Erleichterungen für heimische Produzenten nicht diesem Spielraum zuordenbar sind, weil sie unter die in Art. III aufgezählten Maßnahmen fallen und damit verboten sind.[4102]

Die Erwartung, die daraus resultiert, ist, daß die Zahl möglicher Instrumente, die mit einen schützenden, protektionistischen Ziel eingesetzt werden, durch Art. III vermindert werden. Sicherlich hat diese GATT Verpflichtung nicht die Wirkung gehabt, daß alle bestehenden Maßnahmen, die unter Art. III fallen - außer direkte Subventionen an Unternehmen - welche die heimische Industrie begünstigen, abgeschafft wurden. Dies ist allein daran zu erkennen, daß derzeit in der WTO viele dieser Fälle 'nachgeholt' werden.[4103] Nachfolgend wird aber sichtbar, daß es in den achtziger Jahren viele Art. III Fälle gab, sodaß immerhin von einer späten Disziplinierungswirkung ausgegangen werden kann.

Einige Maßnahmen wurden schon früh von der Anwendung von Art. III ausgenommen. Einigkeit besteht darin, daß bestimmte Formen von Steuern, Mehrwert- oder Verbrauchssteuern, die direkt in bezug auf die Waren erhoben werden, mit dem GATT vereinbar sind und daß diese Steuern auch auf ausländische Produkte erhoben werden dürfen.[4104] Dies gilt nicht für steuerliche Grenzanpassungen in bezug auf Sozial- oder Lohnabgaben, die klar gegen die GATT Regeln verstoßen.[4105]

Interessanterweise hat sich erst sehr spät und unter politisch einigermaßen dramatischen Umständen im GATT ein Ansatz verfestigt, der in bezug auf heimische Steuern und sonstige Regulierungen

---

[4101] United Kingdom vs. Italy - Italian Discrimination against Imported Agricultural Machinery, BISD 7S/60, 1959.

[4102] United Kingdom vs. Italy - Italian Discrimination against Imported Agricultural Machinery, BISD 7S/60, 63-65, 1959. GATT Analytical Index 1995: 195.

[4103] Siehe Abschnitt 'J', Punkt 11, Art. III Inländerbehandlung.

[4104] Bericht 'border tax adjustments', BISD 18S/97, 100-101, 1972. GATT kompatibel scheint damit ein Verbrauchssteuerausgleich zu sein, wenn etwa im Ausland produzieren Chemikalien an der Grenze Steuern auferlegt werden, die genauso hoch sind wie die Steuern, die heimische Unternehmen tragen müssen, wenn sie bestimmte Stoffe in der Produktion einsetzen. Solange diese Steuern nicht höher sind, wird dies erlaubt. United States - Taxes on Petroleum and Certain Imported Substances, BISD 34S/136, 162-164, 1988. Hier wird bezug genommen auf den Bericht 'Border Tax Adjustments', BISD 18S/97, 100-101, 1972.

[4105] Bericht 'Border Tax Adjustments', BISD 18S/97, 100-101, 1972; siehe auch BISD 34S/136, 161, 1988. Dahinter steht der frühe Fall, der bestimmt hatte, daß es Art. I widerspricht, wenn zusätzliche Gebühren erhoben werden für Länder, die nicht bestimmte Sozialabgaben (hier 'family allowances') erheben: Norway, Denmark vs. Belgium - Belgian Family Allowances, BISD 1S/59, 1953.

klären sollte, wann und wie, gemäß Art. III, eine protektionistische Anwendung von heimischen Steuern und sonstigen Regulierungen erkannt und auf welche Intensitätsniveau sie als GATT widrig anzusehen ist.

Einzig der frühe Bericht United Kingdom vs. Italy - Agricultural Machinery' (1959) hatte Art. III die Begriffe "equal conditions of competition" und "to treat the imported products in the same way" zugeordnet und geschlossen, daß es Intention bei der Abfassung von Art. III gewesen sei, "equal conditions of competition once goods had been cleared though custom" zu garantieren bzw. anders formuliert: "the intention of the drafters of the Agreement was clearly to treat the imported products in the same way as the like products once they had been cleared through customs. Otherwise indirect protection could be given".[4106] In diesem Fall ging es um das eben schon erwähnte Kreditprogramm für italienische Bauern/Konsumenten, die mit präferentiellen Zinsen heimische Traktoren kaufen konnten und es wurde festgestellt, daß Gesetze oder Regulierungen, die direkt in die Umstände von Verkauf und Kauf eingreifen und dabei heimische Produkte bevorzugen, gegen Art. III verstoßen. Ebenso wurde damals die bis heute[4107] benutzte Argumentation entwickelt, daß Art. III.8 (b) als Ausnahme für Subventionen angelegt wurde. Dieser Artikel würde aber sinnlos, wenn die sonstigen Paragraphen in Art. III ebenfalls Subventionen zulassen würden.[4108]

Hernach bestand innerhalb des GATT Unsicherheit darüber, wie u.a. de facto Effekte von internen Abgaben bewertet werden sollen. Bezüglich der wettbewerblichen Bedingungen, die durch Art. III geschützt werden, bestand, teilweise, eine eher vage Vorstellung von der Bedeutung dieses Begriffs. So ist die Rede ist von "certain trade neutrality"[4109], die diese Maßnahmen haben sollten, im Jahre 1972 im Bericht der Arbeitsgruppe zu steuerlichen Grenzabgaben ('border tax adjustments').[4110]

Im Jahre 1981 gab es bezüglich dieser Frage eine politische Entscheidung, die zu einer Rechtsfortbildung führte. Auf Betreiben der USA wurde mit 24 zu 21 Stimmen im Allgemeinen Rat beschlossen Art. III zu stärken.[4111] Es ging um die Einführung bzw. Stärkung eines Auslegungsansatzes, der bis heute erhebliche Konsequenzen hat und liberalisierend wirkt.[4112] Grund für diese politische initiierte Rechtsfortbildung war die Irritation der USA über einen Panelbereich,

---

[4106] In diesem Bericht wurde nicht genau zwischen Art. III und z.B. zwischen Art. III.1 und Art. III.4 unterschieden. United Kingdom vs. Italy - Italian Discrimination against Imported Agricultural Machinery, BISD 7S/60, S. 64, Para. 11, Para. 13, 1959. Dies erfolgt später, siehe Abschnitt 'J', Punkt 11, Art. III Inländerbehandlung.

[4107] United States vs. Canada - Certain Measures Concerning Periodicals, WT/DS31/AB/R, 30 June 1997, S. 34-37. Siehe Abschnitt 'J', Punkt 11, Art. III Inländerbehandlung.

[4108] Es wird anerkannt, daß das GATT für die Förderung heimischer Industrie durch Art. III.8 (b) Freiräume aufweist. Dieser Artikel sei aber unnötig, wenn durch eine Abweichung von Art. III ebenso eine Subventionierung möglich wäre. United Kingdom vs. Italy - Italian Discrimination against Imported Agricultural Machinery, BISD 7S/60, 64, Para. 13. 1959.

[4109] "They added that the philosophy behind these provisions was the ensuring of a certain trade neutrality". Siehe Bericht 'Border Tax Adjustments', BISD 18S/97, 99, 1972.

[4110] Der Bericht über steuerliche Grenzanpassung ('border tax adjustments') beschäftigte sich nicht nur mit Grenzabgaben, sondern auch mit intern wirksamen Steuern, eben allgemein mit 'tax adjustments', BISD 18S/97, 99, 100-101, 1972.

[4111] Hudec 1991: 136.

[4112] Siehe Abschnitt 'J', Punkt 11, Art. III Inländerbehandlung.

nämlich USA vs. Spain - Soyabean Oil (1981)[4113], aus dem folgte, daß ein Art. III.4 Verstoß nur dann vorliegen würde, wenn gezeigt werden könne, daß tatsächlich eine kausaler nachvollziehbarer, über Handelseffekte aufzeigbarer, Nachteil für die klagende Partei besteht. Dieser Panel argumentierte, daß ein solcher Handelseffekt in diesem konkreten Fall nicht zu zeigen sei, denn obwohl die Maßnahmen protektionistische Wirkung gehabt hätten, wären die Sojabohnenexporte der USA nach Spanien angestiegen.[4114] Auf Betreiben der USA wurde dieser Bericht nicht angenommen, aus Sorge, daß Art. III so seine Wirkung verlieren würde, da solche nachteiligen Kausalketten schwer eindeutig aufzeigbar sind (Spanien enthielt sich der Stimme, im Gegenzug wurde die Klage zurückgenommen) und fortan wird, in den Worten von Robert E. Hudec (1991) die Wirkung von Art. III so verstanden, daß sie "prohibiting all differential treatment causing a detrimental change in competitive conditions."[4115]

Dies wurde in den nachfolgenden Panelberichten, mal mehr und mal weniger konsequent, so angewandt. So entschied das Panel in United States vs. Canada - FIRA (1984), daß die mal mehr oder mal weniger ausgeprägten Abmachungen, daß Investoren bei kanadischen Zulieferern kaufen müssen ('local content'), gegen Art. III.4 verstoßen, obwohl dies in der Mehrheit der Kaufentscheidungen faktisch kaum eine Rolle gespielt haben mag. Der Verstoß gegen Art. III.4 läge vor, weil "preference has to be given to Canadian goods also when these are not available on entirely competitive terms."[4116]

In Japan - Alcoholic Beverages I (1988)[4117] wurde dies ebenso in bezug auf Art. III.2 angewandt, wobei es um Steuern geht. Seitdem wird davon ausgegangen, daß schon minimale Differenzierungen zum Nachteil ausländischer Waren zu einem GATT Art. III Regelverstoß führen, wobei der Protektionismusvorwurf erfüllt ist, ohne ihn de facto aufzeigen zu müssen: "Article III:2 protects expectations on the competitive relationship between imported and domestic products rather than expectations on trade volumes (...) the Panel did not consider it necessary to examine the quantitative trade effects".[4118] Das Panel kann hier, ohne de facto Handelseffekte zu untersuchen, schließen, daß

[4113] U.a. diese Stelle ist damit gemeint: "4.2 (....) the Panel found that (...) net imports of soybeans had increased substantially since 1963. 4.3 Therefore, the Panel found that the Spanish measure (...) had not had restrictive effects on the imports of soybeans from the United States. (...) Consequently, the Panel concluded that the measures instituted by Spain concerning soybean oil, were not inconsistent with the provisions of Article III, paragraph 1, nor to the principles set forth therein." USA vs. Spain - Measures Concerning Domestic Sales of Soyabean Oil, L/5142, 17 June 1981, S. 13, Para. 4.2-4.3. Nicht in BISD veröffentlicht. Dieser Panelbericht erreichte nicht die Qualität anderer Berichte.

[4114] U.a. wird geschlossen, daß obwohl die intern angewendeten mengenmäßigen Beschränkungen dazu führten, daß die heimischen Industrie geschützt wurde, keine nachteiligen Auswirkungen auf die Importe von U.S. Sojabohnen vorlägen, welche deutlich angestiegen seien. Hudec 1991: 479-480.

[4115] Hudec 1991: 136.

[4116] United States vs. Canada - Administration of the Foreign Investment Review Act, BISD 30S/140, 160, Para. 5.9, 1984. Hier wird versucht, um Handelseffekte herumzukommen, indem behauptet wird, daß ein Bruch der GATT Regeln immer einen nachteiligen Effekt auf die Vertragsparteien hat. "The Panel, however, believes that an evaluation of the trade effects was not directly relevant to its findings because a breach of a GATT rules is presumed to have an adverse impact on other contracting parties." United States vs. Canada - Administration of the Foreign Investment Review Act, BISD 30S/140, 166-167, Para. 6.4, 1984. Siehe zu 'local content' auch: Japan vs. EU - Regulation on Imports of Parts and Components, BISD 37S/132, 193-198, Paras. 5.7-5.24, 1991.

[4117] So Hudec 1999: 363. Siehe: EC vs. Japan - Customs Duties, Taxes and Labelling Practices on Imported Wines and Alcoholic Beverages, BISD 34S/83, 114, 1988.

[4118] EC vs. Japan - Customs Duties, Taxes and Labelling Practices on Imported Wines and Alcoholic Beverages, BISD 34S/83, 122, 1988. Dieser Fall bezieht sich auf die älteren Fälle, darunter United Kingdom vs. Italy - Agricultural Machinery' (1959), BISD 34S/114, 1988, aber

auch gemäß Art. III.2, zweiter Satz, "trade distorting effects affording protection" bestehen, weil niedrigere Steuern auf Reisschnaps im Vergleich zu anderen, als gleichartig eingestuften Spirituosen erhoben werden.[4119] Der Panel weist, mit Bezug auf United Kingdom vs. Italy - Agricultural Machinery' (1959), darauf hin, daß Art. III das allgemeine Ziel habe: "to provide equal opportunities of competition once goods had been cleared through customs."[4120] Ziel von Art. III.2 sei es eine "discriminatory or protective taxation" zu verhindern, um den Wert der ausgehandelten Zollzugeständnisse zu schützen.[4121]

Daß eine Beachtung von Handelseffekten zu inakzeptablen Ergebnissen führen würde, wird u.a. an folgendem Argument zu beweisen versucht: So ist es denkbar, daß ein GATT Mitglied eine hohe Mehrwert- bzw. Verbrauchssteuer anwendet, ohne zwischen Mitgliedsstaaten zu diskriminieren, wodurch die Exporte insgesamt verringert werden. Weil die Erhebung von Verbrauchssteuern aber als GATT kompatibel angesehen wird, darf dies durch Art. III nicht als GATT widrig erkannt werden. Daraus folgt, daß Exportvolumina nicht als Kriterium für Handelseffekte verwendet werden können.[4122] U.a. deshalb wird eine Steuer akzeptiert, die direkt auf Produkte erhoben und im Sinne eines Grenzsteuerausgleichs auf ausländische Produkte angewandt wird, solange dies dazu dient, eine Belastung anzupassen, der heimische Produzenten auf gleiche Weise ausgesetzt sind.[4123]

Diese neue Interpretation wurde fortan nicht nur in Klagen, welche die USA anstrengten, angewandt, so in der Klage gegen Japan - Alcoholic Beverages (1988)[4124], sondern im selben Zeitraum auch in drei

---

auch auf den 'Border Tax Adjustments' Bericht, der nicht so eindeutig ist, BISD 34S/122, Para. 5.11, 1988. Bei der Schlußfolgerung wird sich gestützt auf eine Passage in Canada vs. United States - Taxes on Petroleum and Certain Imported Substances, BISD 34S/136, 158, Para. 5.1.9, 1988. Dort erfolgt aber keine Herleitung von 'it protects expectations on the competitive relationship between imported and domestic products' siehe BISD 34S/136, 156-158, Paras.5.1.6 bis 5.1.9, 1988. Dies zeigt, daß es nicht ganz einfach war, die politische Neuausrichtung mit dem GATT Fallrecht abzustützen.

[4119] Zwischen Art. III.2, erster Satz und Art. III.2, zweiter Satz wird unterschieden: "The Panel noted that, whereas under the first sentence of Article III.2 the tax on the imported product and the tax on the like domestic product had to be equal in effect, Article III.1 and 2, second sentence, prohibited only the application of internal taxes to imported or domestic products in a manner 'as to afford protection to domestic production'." EC vs. Japan - Customs Duties, Taxes and Labelling Practices on Imported Wines and Alcoholic Beverages, BISD 34S/83, 122, Para. 5.11, 1988. Wenn das Panel Sochu als eigenständige Warenkategorie erklärt hätte, hätte es schließen können, daß Ausländer eben 'Sochu' Reisschnaps produzieren sollen, um einen Zugang zu gleichen Bedingungen zum heimischen Markt erhalten zu können. EC vs. Japan - Customs Duties, Taxes and Labelling Practices on Imported Wines and Alcoholic Beverages, BISD 34S/83, 116-117, Para. 5.7, 1988. Handelseffekte werden ebenso nicht untersucht in: Canada vs. United States - Taxes on Petroleum and Certain Imported Substances, BISD 34S/136, 158, Para. 5.1.9, 1988.

[4120] Siehe EC vs. Japan - Customs Duties, Taxes and Labelling Practices on Imported Wines and Alcoholic Beverages. BISD 34S/83, 114, Para. 5.5 (c), 1988. Dies ist ein Zitat aus: United Kingdom vs. Italy - Italian Discrimination against Imported Agricultural Machinery, BISD 7S/60, 64, 1959.

[4121] Siehe EC vs. Japan - Customs Duties, Taxes and Labelling Practices on Imported Wines and Alcoholic Beverages, BISD 34S/83, 113-114 Para. 5.5 (b), 1988.

[4122] Canada vs. United States - Taxes on Petroleum and Certain Imported Substances, BISD 34S/136, 158, Para. 5.1.9, 1988.

[4123] Diese Feststellung bezieht sich auf einen Verbrauchssteuergrenzausgleich auf chemische Produkte, der von den USA genutzt wurde, u.a. dazu um Umweltschutzmaßnahmen zu finanzieren. Dies wird in diesem Fall als GATT kompatibel angesehen. Die Produktion der chemischen Produkte in den USA wird auf demselben Niveau besteuert. Siehe dazu Art. III 2 (a), der eine solche Besteuerung auf demselben Niveau erwähnt. Die EU argumentierte in diesem Fall, daß solche direkt auf Produkte bezogenen Steuern nicht GATT kompatibel sind, dies seien nur allgemeine Verbrauchs- und Verkaufssteuern. Canada vs. United States - Taxes on Petroleum and Certain Imported Substances, BISD 34S/136, 147, 3.2.6, 163, Para. 5.2.8, 1988. Nicht GATT kompatibel wären Sozialsteuergrenzausgleichsabgaben. Canada vs. United States - Taxes on Petroleum and Certain Imported Substances, BISD 34S/136, 161, Para. 5.2.4, 1988.

[4124] EC vs. Japan - Customs Duties, Taxes and Labelling Practices on Imported Wines and Alcoholic Beverages, BISD 34S/83, 114, 1988.

Fällen, die sich gegen die USA richteten: Nämlich Kanada, EU, Mexiko vs. USA - Superfund Taxes (1988) und EU vs. USA - Section 337 ('Akzo - Aramid Fibres') (1990).[4125] Auch im dritten Fall, Canada vs. USA - Malt Beverages (1993), kommt es nicht darauf an, daß für Bier nur 1,5 % und für Wein nur 4 % der kleinen Produzenten in den USA von steuerlichen Begünstigungen profitieren, es handelte sich dennoch um einen Verstoß gegen Art. III.2. Ein "trade effects test" oder ein "*de minimis* standard" wird abgelehnt.[4126]

Mit diesem Auslegungsansatz konnte somit gegen offensichtlich unnötige oder protektionisch angelegte Besteuerungsunterschiede und sonstige Abgaben vorgegangen werden, die ausländische Waren benachteiligen, selbst wenn sie minimal sind: Die USA verstößt in Kanada, EU, Mexiko vs. USA - Superfund Taxes (1988) gegen Art. III.2, als sie 11,7 Cent Steuer pro Barrel auf Rohölprodukte aus dem Ausland erhob, während heimische Produzenten 8,2 Cent bezahlen mußten.[4127] Die gesamte Palette von Rohölprodukten, darunter Rohöl, aber auch raffinierte Produkte wurden hier vom Panel als gleichartige Produkte eingestuft.[4128] Japan verhielt sich in EU vs. Japan - Alcoholic Beverages (1988) Art. III.2 widrig, weil es heimischen Reisschnaps (Sochu) merklich niedriger besteuerte als sonstige und ausländische Alkoholwaren, wobei unter Art. III.2, zweiter Satz, Spirituosen (Wiskey, Brandy, Wodka), Liköre, Schaumweine einer gleichartigen Warenkategorie wie Reisschnaps (Sochu) zugeordnet wurden.[4129] Sensibel reagierte Art. III.4 auch in EU vs. USA - Section 337 ('Akzo - Aramid Fibres') (1990) einer nicht gleichartigen Behandlung von heimischen und ausländischen Waren in bezug auf die Strukturen zweier Beschwerdeverfahrungen bezüglich der Verletzung geistiger Eigentumsrechte. Hier weigert sich das Panel eine Gewichtung positiver und negativer Aspekte der beiden Verfahren vorzunehmen.[4130]

Seit Beginn des GATT wurde diese strengere Ausgestaltung von Art. III vor allem deshalb mit weniger Sorge betrachtet, weil die Panels immer wieder darauf hinwiesen, daß mit direkten

---

[4125] Zu Art. III.4 'less favourable treatment': "These words are to be found throughout the General Agreement and later Agreements negotiated in the GATT framework as an expression of the underlying principle of equality of treatment of imported products", "The Panel rejected any notion of balancing more favourable treatment of some imported products against less favourable treatment of other imported products." EC vs. United States - Section 337 of the Tariff Act of 1930, BISD 36S/345, 386, 387, 1990.

[4126] "the Panel considered that Article III.2 protects competitive conditions between imported and domestic products but does not protect expectations on export volume", "As any fiscal burden imposed by discriminatory internal taxes on imported products is likely to entail a trade-distorting advantage for import-competing products." Canada vs. United States - Measures Affecting Alcoholic and Malt Beverages, BISD 39S/206, 270-273, 1993.

[4127] Canada vs. United States - Taxes on Petroleum and Certain Imported Substances, BISD 34S/136, 138, Para. 2.2, 1988.

[4128] Genaugenommen erfolgt der Verstoß gegen Art. III.2, erster Satz, und hier wird keiner de facto Test vorgenommen: "Art. III: 2, first sentence, applies whether or not the products concerned are subject to a tariff concession and whether or not adverse trade effects occurred." Canada vs. United States - Taxes on Petroleum and Certain Imported Substances, BISD 34S/136, 155, Para. 5.1.1, 1988.

[4129] Genaugenommen geht es hier um Art. III.2, zweiter Satz, Japan hatte etwa Gin oder Wodka vier bis siebenmal so hoch besteuert wie Sochu. Hier wird schon differenziert zwischen Art. III.2, erster Satz, mit weniger breiter Definition gleichartiger Waren und Art. III.2, zweiter Satz, der zu der obigen, breiteren Vergleichbarkeit führt. EC vs. Japan - Customs Duties, Taxes and Labelling Practices on Imported Wines and Alcoholic Beverages, BISD 34S/83, 88, 116-117, 1988. Damit beginnt die Entwicklung des 'Accordeons' gleichartiger Produkte. Siehe Abschnitt 'J', Punkt 11, Art. III Inländerbehandlung.

[4130] EC vs. USA - Section 337 of the Tariff Act of 1930, BISD 37S/345, 383, 389-391, 1990. Eine Balancierung positiver und negativer Effekte wird nicht zugelassen. So argumentieren die USA etwa, daß die kurze Untersuchungszeit auch den Beklagten zugute kommt, weil sie schneller das Ergebnis wissen. BISD 37S/389, 1990. Mehr zu diesem Fall gleich unter Punkt 13, Sec. 301.

Subventionen die heimische Industrie besser zu schützen sei, als mit solchen abgabenbezogenen Differenzierungen, die Verweise auf diese Option erfolgen 1959[4131] genauso wie 1987.[4132]

Diese stärker ausgeprägte Wirkung von Art. III wurde durch weitere, teils überlappende Kriterien gestützt:

Erstens wird das Wort 'affecting' in Art. III:4 so ausgelegt, daß sämtliche Regulierungen, Gesetze etc. darunterfallen, die in irgendeiner Form dazu geeignet sind, wettbewerbliche Bedingungen zu beeinflussen.[4133] Zweitens ist es nicht nötig, daß ein verbindlicher Zoll vorliegen muß, damit die Schutzwirkung angenommen wird ("the benefits under Article III accrue independent of whether there is a negotiated expectation of market access or not").[4134] Drittens kann die Feststellung einer GATT widrigen Maßnahmen nicht dadurch umgekehrt werden, indem darauf hingewiesen wird, daß faktisch wenige oder gar keine Importe andere Länder betroffen ist ("the provisions of Article III:2, first sentence, "were equally applicable, whether imports from other contracting parties were substantial, small or non-existant")[4135] oder eben wenn ansteigende Importe angeführt werden.[4136]

Nicht alle politischen Maßnahmen sind aber offensichtlich unnötig und klar protektionistisch. So können Umwelt- und Gesundheitsschutzmaßnahmen auf einer steuerlichen Ungleichbehandlung von Waren basieren. Wenn Produkte vom GATT als gleichartige Waren eingestuft werden, ist es wahrscheinlich, daß eine steuerlich differenzierte Behandlung zu einem Verstoß gegen Art. III führt, speziell dann, wenn dazukommt, daß ausländische Waren von der steuerlichen Behandlung betroffen sind, also ein protektionistischer Effekt behauptet werden kann. Aus diesem Grund wurde eine alternative Auslegungsmethode vorgeschlagen in: Canada vs. United States - Measure affecting Alcoholic and Malt Beverages (1992): "Specifically, the purpose of Article III is not to prevent contracting parties from differentiating between different product categories for policy purposes unrelated to the protection of domestic production."[4137] Bei der Bestimmung der gleichartigen Produkte müsse das gesetzgeberische Ziel beachtet werden, um die politischen Freiräume nicht unnötig zu

---

[4131] Explizit wird hier die Möglichkeit zur Subventionsvergabe erwähnt, die in Art. III: 8 (b) eröffnet wird, ebenso wurden damals die italienischen Traktorproduzenten noch durch einen 32 % ad valorem Zoll geschützt. United Kingdom vs. Italy - Italian Discrimination against Imported Agricultural Machinery, BISD 7S/60, 64-66, 67, 1959.

[4132] "A national policy of promoting the domestic production of certain goods could likewise be pursued in conformity with the General Agreement (e.g. by means of production subsidies) without discriminatory or protective taxation of imported goods." An dieser Stelle wird auch auf Art. XX hingewiesen, die allgemeinen Ausnahmen, mit denen eine Steuerpolitik begründet werden kann. EC vs. Japan - Customs Duties, Taxes and Labelling Practices on Imported Wines and Alcoholic Beverages, BISD 34S/83, 124, 1988.

[4133] EC vs. United States - Section 337 of the Tariff Act of 1930, BISD 36S/345, 385, 1990.

[4134] United States - Taxes on Petroleum and Certain Imported Substances, BISD 34S/136, 158, 1988. Zurückgeführt auf Brazilian Internal Taxes, BISD II/182. GATT Analytical Index 1985: 128.

[4135] Canada vs. United States - Taxes on Petroleum and Certain Imported Substances, BISD 34S/136, 158, 1988. Zurückgeführt auf Brazilian Internal Taxes, BISD II/182. GATT Analytical Index 1985: 128.

[4136] Siehe Japan - Customs Duties, Taxes and Labelling Practices on Imported Wines and Alcoholic Beverages, BISD 34S/83, 127, 1988.

[4137] Canada vs. United States - Measures affecting Alcoholic and Malt Beverages, BISD 39S/206, 276, Para. 5.25, 1993.

beschneiden.[4138] Für diesen speziellen Fall wird geschlossen, daß u.a. Distributionsbeschränkungen von Starkbier gegenüber Bier mit einem geringerem Alkoholgehalt nicht zu einem Art. III.4 Verstoß führen, weil Starkbier und normales Bier für diesen Fall nicht als gleichartige Produkte im Sinn von Art. III.4 angesehen werden.[4139] Dies hatte zur Folge, daß U.S. Beschränkungen der Verkaufs auf bestimmte Läden oder bestimmte Kennzeichnungsauflagen nicht als GATT widrige diskriminierende Maßnahmen angesehen wurden.[4140]

Dieser Ansatz, der bei der Definition gleichartiger Waren sowohl den regulatorischen Zweck als auch die Effekte untersucht, wird als "aims and effects"-Test bezeichnet und kommt noch in einem einzigen GATT-Fall vor, EC vs. United States - Taxes on Automobiles (1994).[4141] In dieser Klage der EU gegen eine steuerliche Mehrbelastung von teuren Automobilen mit mehr Benzinverbrauch in den USA gelingt es der EU nur partiell zu obsiegen. Die höhere Besteuerung von Luxusautos, von der die EU de facto stark betroffen war, wurde mit dem legitimen Ziel ('aim') staatliche Einnahmen zu ermöglichen, als gerechtfertigt angesehen und bezüglich des Effekts ('effect') wurde geschlossen, daß die "conditions of competition" sich für die höherbesteuerten Autos nicht sonderlich von den Klassen darunter unterscheiden, sodaß hier kein Verstoß gegen Art. III.2, erster Satz festgestellt wurde.[4142] Weiterhin wurde, aufgrund des mutmaßlichen regulatorischen Ziels ('aim') der USA, daß sie den Verkauf von benzinsparenden Autos fördern wollten, akzeptiert, daß Automobile mit höherem Verbrauch höher besteuert werden dürfen und daß sie aus diesem Grund in andere Kategorien gleichartiger Produkte fallen, woraus folgt, daß keine unzulässige Diskriminierung gemäß Art. III.2 vorliegt.[4143] Der Panel stört sich nicht daran, daß Pickups ('light trucks') von dieser Besteuerung ausgenommen wurden und dies dem Ziel der Ressourcenschonung kaum entspricht. Auch hier wäre, angesichts von 'light truck' Importen, feststellbar, daß die "conditions of competition" nicht i.S. eines

---

[4138] "In the view of the Panel, therefore, it is imperative that the like product determination in the context of Art. III be made in such a way that it not unnecessarily infringe upon the regulatory authority and domestic policy options of contracting parties." Canada vs. United States - Measures affecting Alcoholic and Malt Beverages, BISD 39S/206, 294, Para. 5.72, 1993.

[4139] Damit geht das Panel auf das Argument der USA ein, daß diese Differenzierung etwa auch durch Art. XX (a) 'public morals' und (b) 'health' gerechtfertigt werden könnte. Ebenso wird miteinbezogen, daß keine protektionistische Wirkung ersichtlich ist: "However, irrespective of whether the policy background of the laws distinguishing alcohol content of beer was the protection of human health or public morals or the promotion of a new source of government revenue, both statements of the parties and the legislative history suggest that the alcohol content of beer has not been singled out as a means of favouring domestic producers over foreign producers." Und: "the Panel considered that low alcohol content beer and high alcohol content beer need not to be considered as like products in terms of Art. III:4." Canada vs. United States - Measures affecting Alcoholic and Malt Beverages, BISD 39S/206, 261, Para. 3.125, 295, Para. 5.74-5.75, 1993.

[4140] Canada vs. United States - Measures affecting Alcoholic and Malt Beverages, BISD 39S/206, 295-256, Paras. 5.75-5.77, 1993. Zu diesem Fall auch Hudec 1999: 368-369.

[4141] Hudec 1999: 370. Der "aims and effects"-Test wird später explizit in den Panels so benannt. Siehe: EC vs. United States - Taxes on Automobiles, Report of the Panel, DS31/R, 11 October 1994, S. 101, Para. 5.10.

[4142] "In the view of the Panel, the policy objective apparent in the legislation, to raise revenue from sales of perceived 'luxury' products, was consistent with setting a price threshold, and setting it at a level at which only a small proportion of automobiles sold within the United States market were taxed. The fact that a large proportion of EC imports (but not necessarily a large proportion of imports from other countries) was affected by the measure did not demonstrate that the legislation was aimed at affording protection to domestic automobiles selling for less than $30,000." EC vs. United States - Taxes on Automobiles, Report of the Panel, DS31/R, 11 October 1994, S. 102, Para. 5.12, S. 102-103, Paras. 5.12-5.15. Speziell in Art. III.2, erster Satz, wird später in der WTO streng vorgegangen. Siehe Abschnitt 'J', Punkt 11, Art. III Inländerbehandlung.

[4143] EC vs. United States - Taxes on Automobiles, Report of the Panel, DS31/R, 11 October 1994: 107, Para. 5.32.

protektionistischen Effekts verändert wurden.[4144] Als Widerspruch zu Art. III.4 wird dagegen gesehen, daß ausländische und inländische Hersteller einen bestimmten Benzinverbrauchswert erreichen müssen, um überhaupt importieren zu können und um keiner Strafzahlung ausgesetzt zu werden. Dieser Wert wird als Flottendurchschnittswert berechnet, sodaß ausländische Hersteller hier klar benachteiligt sind, wenn sie nur Luxusautomobile in die USA ausführen.[4145] Am Rande: Die Art. XX 'Allgemeine Ausnahmen' Rechtsprechung steckte damals noch in den Kinderschuhen. Insbesondere die Interpretation der Präambel von Art. XX, die heute zwar als Schutz gegenüber diskriminierenden Maßnahmen ausgelegt wird, aber nicht im strengen Sinne von Art. III, war noch nicht ausgearbeitet.[4146] Die EU blockierte diesen Panelbericht und sprach sich fortan gegen den "aims and effects"-Test aus.[4147] Die Streitbeilegungsinstanz entwickelte daraufhin, nach der Gründung der WTO, einen neuen Ansatz, der sich in vielen Aspekten auf die erste GATT Auslegung stützt und sich zuerst einmal explizit gegen das Verständnis richtet, daß im 'aims and effects' Test den Zielen eine politischen Regulierung bzw. einem Gesetz entgegengebracht wird.[4148] Dazu in Abschnitt 'J', Punkt 11, Art. III Inländerbehandlung, mehr.

Fazit: Die politisch initiierte Klärung anfang der achtziger Jahren wurde innerhalb des GATT akzeptiert, Art. III hat fortan eine ähnliche starke Stellung im GATT wie Art. I. Spätestens seit den achtziger Jahren kann von einer disziplinierenden Wirkung der Art. III Auslegung die Rede sein.

8. Verbindliche Zölle und Zollneuverhandlungen

Mit dem GATT ist es gelungen, eine Institution aufzubauen, durch die es gelang in immer neuen Verhandlungsrunden substantielle Senkungen der Zölle und anderer Beschränkungen zu vereinbaren, weiterhin gelang eine Ausdehnung des Regelwerks auf immer neue Aspekte. Daß dadurch die Ausweitung des internationalen Handels erleichtert wurde ist unumstritten, siehe Irwin (1994).[4149]

Grundlegend ist im GATT die Unterscheidung zwischen angewandten Zöllen, d.h. Zölle die tatsächlich von den Staaten angewandt werden ('applied') und den - in EU Terminologie - vertragsgemäßen bzw. in den GATT Verhandlungsrunden vereinbarten, verbindlichen Zöllen ('bound'), den sog. Meistbegünstigungszöllen. Diese Zölle müssen allen anderen Ländern gleich

---

[4144] EC vs. United States - Taxes on Automobiles, Report of the Panel, DS31/R, 11 October 1994: 108, Para. 5.34-5.35.

[4145] EC vs. United States - Taxes on Automobiles, Report of the Panel, DS31/R, 11 October 1994: 110-112, Paras. 5.44-5.49.

[4146] Dies führt zur Ausführung des Panels, daß Art. XX (d) in breitere Weise die umstrittene mutmaßliche Benzineinsparregulierung stützt, es wird aber ad hoc festgehalten, daß diese jedenfalls reformiert werden müssen, um Art. III.4 zu beachten, ohne daß hier nähere Gründe erwähnt werden. EC vs. United States - Taxes on Automobiles, Report of the Panel, DS31/R, 11. Oktober 1994: 116-117, Paras. 5.62-5.66.

[4147] Hudec 1999: 371.

[4148] Hudec 1999: 374-376.

[4149] Erst zwischen 1950 und 1960 pendelt sich wieder ein Handelsanteil von 20 % am BSP ein, den erreichten die OECD Länder schon 1913. Zu Beginn scheint das GATT eine weniger wichtige Rolle gespielt haben. Kausal gesehen hatten damals vor allem die allgemeinen Einkommenssteigerung den Handel erhöht und in Europa bestanden aufgrund der Zahlungsbilanzprobleme noch mengenmäßige Beschränkungen, auch im Industriegüterbereich (nicht aber in den USA). Für eine dennoch bestehende Wirksamkeit der verbindlichen Zollsenkungen der GATT in der Nachkriegszeit, in der sich die Handelsanteile erst langsam wieder normalisierten, argumentiert nüchtern und überzeugend: Irwin 1994: 16-17; siehe auch Müller 1983: 60.

eingeräumt werden. In den GATT (und den WTO) Verhandlungen geht es um die verbindliche Festlegung ('binding') von Zölle im Sinne einer Obergrenze.[4150]

Generell gab und gibt es die Möglichkeit im GATT und noch in der WTO, Neuverhandlungen zum Zwecke der Zollerhöhung anzustrengen. Dies erfolgt gemäß einer spezielle Prozedur, die in Art. XXVIII geregelt ist. Sie funktioniert über drei unterschiedliche Wege[4151], die zwar nicht übermäßig oft, aber im GATT doch regelmäßig genutzt wurde.[4152] Es können sogar Zölle in Zollkontingente ('tariff rate quotas') umgewandelt werden, in diesen Fall soll die Kompensation über den Wert des davon betroffenen Handels hinaus gehen, dieser sollte aber nicht einer vollständigen Rücknahme der Konzessionen gleichkommen.[4153] Generell gilt, daß eine solche Zollneuverhandlung für die eigene Wirtschaft schmerzlich sein kann, weil damit gerechnet werden muß, daß andere Länder Zölle erhöhen - wobei umstritten ist, ob eine solcher Erhöhung bilateral oder gemäß Meistbegünstigung erga omnes erfolgt.[4154] Eine im GATT oft erfolgte Art und Weise der Zollneuverhandlung erfolgte - mittelbar - über Art. XXIV, der Ausnahme von den Meistbegünstigungszöllen für regionale Integrationsprojekte, Zollunionen etc. Mit der Gründung dieser Projekte waren oft Veränderungen der Außenzölle verbunden. In Art. XXIV.6 wird festgelegt, daß auch in diesem Fall die Prozedur für

---

[4150] Hoda 2002: 19.

[4151] Diese Prozeduren sind in Art. XXVIII geregelt. Die Regeln beziehen sich auf die Zeitperiode, in der eine Modifikation oder Rücknahme einer Konzession ausgehandelt wird, es geht um die Länder, mit denen verhandelt wird und die Konsequenzen, die es nach sich zieht, wenn die Verhandlungen scheitern. Nach Art. XXVIII Para. 1 (Ad Art. XXVIII) können 'open season' Verhandlungen beantragt werden, wenn diese nicht früher als sechs Monate und nicht später als drei Monate vor dem Ablauf einer Dreijahreszeitperiode notifiziert werden, die seit einem 'tariff binding' vergangen sind (seit dem 1.1.1958 werden diese drei Jahre gezählt). Nach Art. XXVIII Para. 4 können die Vertragsparteien 'specially authorized renegotiations' einräumen. Oder, vermittels Art. XXVIII Para. 5 erfolgen 'reserved right renegotiations', wenn eine Vertragspartei irgendwann innerhalb der Dreijahresperiode notifiziert, daß sie in der nächsten Zeitperiode über Konzessionen verhandeln will. Verhandelt wird mit Ländern, die 'initial negotiation rights' noch aus den Verhandlungsrunden haben oder die als 'principal suppliers' eingestuft werden. Ausnahmsweise können Länder, deren Exporte zu einem großen Teil aus einem davon betroffenen Produkt bestehen, 'principal suppliers' werden (Ad. Art. XXVIII Para. 7). Weiterhin sind Konsultationen mit Ländern vorgesehen, die einen 'substantial interest' haben. In sämtlichen dieser drei Fälle spielen die Marktanteile (oder potentielle Marktanteile, beim Wegfall von mengenmäßigen Beschränkungen) eine Rolle, die dadurch gefährdet sind, daß ein Staat seine Zölle erhöhen will. Normalerweise muß der Staat, der eine Notifikation zur Neuverhandlungen vornimmt, dieser Notifikation Daten über Importe und deren Herkunft hinzufügen. Wenn die Verhandlungen scheitern, sind sowohl die Vertragsparteien mit den 'initial negotiation rights' als auch die 'principal suppliers' sowie die 'substantial interest' Länder, gesondert voneinander, befugt gleich hohe Konzessionen zurückzunehmen ('allowed ... to respond by the withdrawal of "substantially equivalent concessions negotiated with the applicant party"). Seit Gründung der WTO gibt es ein weiteres Verhandlungsrecht, daß dem Land zukommt, dessen Exporte relativ den größten Anteils des Produkts aufweisen, daß von der Zollerhöhung betroffen ist. Siehe Article XXVIII, Background Note, Renegotiation of Concessions, WTO January 1997. Sowie Hoekman 1995: 9-11; ausführlich Hoda 2002; und Mavroidis 2005: 90, 71-103.

[4152] Durchschnittlich finden Neuverhandlungen bezüglich 100 Zollsätzen statt, von 80.000 Zollsätzen, die verbindlich festgelegt sind. Zwischen 1953 und 1986 gab es 250 Neuverhandlungen (74 'open season', 64 'specially authorized', 112 'reserved rights'). Zwischen 1958 und 1960 nutzten 4 Länder die Option ihre Zollzugeständnislisten zu modifizieren. Zwischen 1973 bis 1975 sind es 12 Länder, zwischen 1985 und 1987 stieg die Zahl auf 23 Länder. Hoekman 1995: 11. Für die Zeit zwischen 1997 und 2000 hatten 43 Mitglieder ein Interesse an Neuverhandlungen notifiziert. Article XXVIII, Background Note, Renegotiation of Concessions, WTO January 1997. Siehe Abschnitt 'J', Punkt 4, Zollneuverhandlungen.

[4153] Article XXVIII, Background Note, Renegotiation of Concessions, WTO January 1997: 4.

[4154] Siehe schon eine Fußnote weiter oben. Mavroidis (2004) weist auf den prekären Punkt hin, daß die Aussetzung der Zugeständnisse der Meistbegünstigung unterliegt. D.h. es würden davon wieder weitere Länder betroffen werden, die ihrerseits Verhandlungen fordern oder Zollzugeständnisse aussetzen könnten. Kurz: Eine protektionistische Spirale würde entstehen, wenn dieser Prozess nicht gestoppt werden kann. Gefordert wird deshalb, nur eine bilaterale Vergeltung zuzulassen. Bilaterale Vergeltung bedeutet aber eigentlich eine Abweichung von der Meistbegünstigung, weil hier nur gegenüber einem Staat der Zoll erhöht wird. Erleichtert wird bezüglich dieses erga omnes Problems kommentiert: "So far, incidents of this sort have been avoided." Mavroidis 2004: 98.

Zollneuverhandlungen nach Art. XXVIII eingehalten werden muß.[4155] Erst wenn diese Verhandlungen scheitern, haben bei einer Zollerhöhung die davon betroffenen Staaten seinerseits das Recht bereits gemachte Zugeständnisse zurückzuziehen, unter dem Vorbehalt, daß es sich um die Aussetzung substantiell äquivalenter Zugeständnisse ('substantially equivalent concessions') handelt.[4156]

9. Beitrittsverhandlungen

Für einige kleine Entwicklungsländer gab es eine gesonderte Form des GATT-Beitritts, der auf Betreiben der früheren Kolonialmächte vollzogen wurde. Ein Brief der ehemaligen Kolonialmächte an den GATT Generaldirektor reichte für die Aufnahme aus. Es gab keine Zollverhandlungen. Teils wurden überhaupt keine Zolllisten in diesem Sinne vorgelegt. Viele der am wenigsten entwickelten Länder gaben erst mit der Uruguay-Runde Zolllisten ab und nutzten beispielsweise nur sehr grobe Zollklassifikationen, so gestand Jamaica zu, daß ein Großteil seiner Industriegüterzölle bei 50 % verbindlich festgelegt wird, ohne daß es hier eine Differenzierung zwischen Tarifpositionen gibt.[4157] Auf diese Weise traten etwa Indonesien, Laos, Kambodscha und Tunesien dem GATT bei.[4158] Ebenso war es Praxis, daß bestimmte neu beschlossene GATT Zusatzprotokolle, die bei einem normalen Beitritt an die sonstigen Dokumente angehängt wurden, hier ausgesetzt bzw. nicht angewandt wurde. Dies implizierte etwa, daß bestimmte Deklarationen, etwa zum Abbau von Exportsubventionen im Industriegüterbereich, nicht auf diese Staaten Anwendung fanden.[4159]

Das normale Aufnahmeverfahren für neue Mitglieder war und ist dagegen oft ein langwieriger und schwieriger Prozess. Jeder Mitgliedsstaat hat die Möglichkeit eigenständig bilaterale Verhandlungen über Marktzugangskonzessionen mit dem antragstellenden Land aufnehmen, die Aufnahme erfolgt mit Zwei-Drittel-Mehrheit im Allgemeinen Rat. Für diejenigen Mitgliedstaaten, welche nicht zufrieden mit dem Verhandlungsergebnis waren, haben die Regeln im bilateralen Verhältnis keine Geltung: Als damals die Beitrittskonzessionen für Japan auf englischen Widerspruch trafen, galt das GATT im bilateralen Verhältnis zwischen Japan sowie England eingeschlossen seiner vormaligen Kolonien, für eine Zeitlang nicht.[4160] Bis heute findet in der WTO das Aufnahmeverfahren auf diese Weise statt.[4161]

[4155] GATT Analytical Index 1995: 812-813. Siehe auch Mavroidis 2005: 134-135.

[4156] "The right of a Member to modify or withdraw a concession is absolute, provided that the prescribed procedures are followed. It is not dependant on an agreement being reached with the Members with INRs and a principal supplying interest. However, as mentioned already, if the Member seeking a modification or withdrawal does go ahead without having reached an agreement with the Members with INRs or a principal supplying interest, these Members get the right to withdraw 'substantially equivalent concessions' initially negotiated with the applicant member." Hoda 2002: 16.

[4157] Die Liste der Zugeständnisse Jamaikas bei der Uruguay-Runde ist nur 11 Seiten lang. Die Industriegüterzölle werden auf einer Seite abgehandelt. Für 3 Zollpositionen im Aluminiumbereich 80 % Zölle, sonst 50 %. Schedule LXVI Jamaica, Uruguay Round, 15. April 1994. Geschätzt wird, daß aufgrund des oben erwähnten Aufnahmeverfahrens mehr als 50 Staaten keine Zolllisten vorlegen mußten. Hoekman 1995: 6. Ähnlich sieht es aus in den Zolllisten von Trinidad und Tobago, ein Großteil der Produkte der HS Kapitel 25 bis 97 wird mit verbindlichen Zöllen von 50 % festgelegt. Peru legt alle nicht-landwirtschaftlichen Produkte auf dem verbindlichen Zollniveau von 30 % fest, ähnlich Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Marokko, Paraguay, Uruguay, Venezuela. Dies wird erwähnt in Japan - Taxes on Alcoholic Beverages. WT/DS8/AB/R, WT/DS10/AB/R, WT/DS11/AB/R, 4 October 1996. S. 24.

[4158] Jackson 1969: 97-98.

[4159] GATT Art. XXVI Abs. 5 (c) 'sponsorship of a newly independent territory'. Jackson 1969: 96-102, 375.

[4160] Jackson 1969: 99.

10. Das GATT Streitbeilegungssystem

Das Streitbeilegungssystem des GATT wies besondere Charakteristika auf. Als erster Schritt konnte ein von Diplomatie geprägte, informelles Konsultationsverfahren ('conciliation') genutzt werden, bei welchem die zwei Streitparteien versuchen auf diplomatischem Verhandlungsweg eine Lösung zu finden, dessen Ergebnisse nur teilweise formal festgehalten werden.[4162] Die zweite Option besteht darin, dritte vermittelnde Akteure hinzuzuziehen ('mediation', 'good offices').[4163] Schließlich kann auf eine unparteiische Instanz zurückgegriffen werden, die sog. Panels, zusammengesetzt aus drei bis fünf unabhängigen Experten. Zunächst noch Arbeitgruppen ('working parties') genannt, wurde deren Tätigkeit zunehmend kodifiziert. Mit der Tokio-Verhandlungsrunde wurde der Name Streitbeilegungsinstanz erstmals offiziell benutzt, im Jahre 1981 wurde ein GATT 'legal office' gegründet, um die Panelisten bei ihrer Arbeit zu unterstützen.[4164] Ebenso wurde das GATT damals in diverse Sonderabkommen aufgetrennt, bei denen nur bestimmte Staaten Mitglied waren und für diese Abkommen wurden spezielle Panelverfahren eingerichtet.[4165] Das Streitbelegungsverfahren beruht wesentlich auf einer Anhörung und einem nachfolgenden Bericht der Expertengruppe.[4166] Diese Panelberichte etablierten ein Fall-zu-Fall Recht, auf welches (bis heute in der WTO) ein Rückbezug erfolgt.[4167] Von den sechs möglichen Klageoptionen wurde in der Zeit des GATT vor allem die Verletzungs-Klage genutzt ('violation complaints'), in deutlich weniger Fälle die Nichtverletzungs-Klageoption ('non-violation complaints').[4168] Zentrales Charakteristikum der GATT-Streitbeilegung war das Konsensprinzip, welches für einen beklagten Staat die Möglichkeit eröffnete, die Annahme eines Panel-Berichts durch ein Veto zu verhindern.[4169] Ebenso war wichtiges Charakteristikum, daß es eigenständig agierende Arbeitsgruppen bzw. Ausschüsse mit eigenen prozeduralen Abmachungen gab, die in bestimmten Bereichen auf politischer Ebene Konflikte bearbeitet haben.[4170] Diese

---

[4161] Hoekman 1995: 6-7; aus der WTO Perspektive: Hoekman et al. 2002: 61-70; Evenett/Primo Braga 2005; Kennett 2005.

[4162] "The 'diplomatic' means of dispute settlement are characterized by the flexibility of the procedures, the control over the dispute by the parties, their freedom to accept or reject a proposed settlement, the possibility to avoiding 'winner-loser-situations' with their repercussions on the prestige of the parties." Petersmann 1997: 69.

[4163] Petersmann 1997: 68.

[4164] Zentral dafür ist die Kodifizierung, Ausformulierung und Weiterentwicklung der GATT-Streitbeilegungspraxis in der Tokio-Runde: Siehe dazu: BISD 26S/210-218. Dazu Benedek 1990: 310, 309-332. Kurz, aber präzise Petersmann 1997: 71. Zum GATT 'legal office' Hudec 1991: 129.

[4165] Hudec 1991: 133.

[4166] Benedek 1990: 309-332.

[4167] Petersmann 1997: 75.

[4168] Bezug ist hier Art. XXIII.1. Die drei wichtigsten Optionen. Bei den 'violation complaints', Art. XXIII.1 (a) muß sich der Vorwurf der Zunichtemachung und Schmälerung von Vorteilen, die aus dem GATT resultieren, explizit auf die GATT Regeln beziehen. Einzige Ausnahme sind Marktzugangserwartungen, die sich auf Zollkonzessionen beziehen, die ebenso klar als 'violation complaints' durchgesetzt werden können. Durch die 'non-violation complaints', gemäß Art. XXIII.2 (b), wurde die Option eröffnet, Zunichtemachung und Schmälerung zu behaupten, obwohl keine Regelverletzung vorliegt. Dadurch ist es möglich gegen regelkonformes Verhalten vorzugehen, welches de facto Effekte hat, die Marktzugang etwa verhindern. Dieses Verfahren ist beweisaufwendiger und deshalb schwerer zu führen. Von 250 Streitfällen zwischen 1948-1994 sind 90 % 'violations complaints'. Nur in 3 Fällen kam es zu, Art. XXIII.1 (c) 'situations complaints'. Petersmann 1997: 72-74.

[4169] Benedek 1990: 334.

[4170] Petersmann 1997: 71.

Arbeitsgruppen haben im Konsensverfahren überprüft, ob bestimmte Länder sich im Einklang mit den GATT Kriterien in bestimmten Bereichen befanden und haben darüber verbindliche Entscheidungen getroffen. Dies gelang etwa dem Ausschuß über regionale Integrationsabkommen weniger[4171] und Ausschuß für Zahlungsbilanzmaßnahmen mehr, welcher über eigenständige Konsultationsprozeduren verfügte.[4172] Kurz sei auf Sonderbestimmungen für Entwicklungsländer in der Streitbeilegung in der Fußnote verwiesen.[4173]

Zwar wurde die Option einer Blockade des Panel-Berichts nicht sehr häufig genutzt und dies spricht für die relative Effektivität der GATT-Streitbeilegungssystems. So wurden von 67 Streitbeilegungsfällen, in denen die Klage wohlbegründet war und eine klare Forderung nach Veränderung bisheriger Praxis beim beklagten Staat vorlag, in 55 % der Fälle dieser Forderung vollständig Rechnung getragen und in weiteren 22 % wurde wenigstens eine partielle Kompensation erreicht. Nur in 10 % der Fälle, insgesamt 7, wurde die Annahme des Panelberichts blockiert und die Maßnahme weiter aufrechterhalten.[4174]

Nichtsdestotrotz bestand die Option einer Blockade durch ein Veto. Dadurch wurde die Streitbeilegung ein höchst spannender und politisch anspruchsvoller Vorgang, wobei im GATT eine Vielzahl diplomatischer Winkelzüge möglich waren. So war die Annahme eines Panelberichts grundsätzlich ein Vorgang, der politische Verhandlungen implizierte. Hier war es durchaus denkbar, daß eine Annahme verweigert wurde, weil ein anderer Panel-Report nicht angenommen wurde.[4175] Es konnte ausgehandelt werden, daß der Bericht 'nur' zur Kenntnis genommen wird ('note')[4176], daß die Empfehlungen nicht abgedruckt werden[4177] oder der unterlegene Staat (manchmal unterstützt von weiteren Staaten) wirkte darauf hin, daß eine Erklärung der Vorbehalte beigelegt wurde, daß er bestimmte Schlußfolgerungen nicht akzeptiert.[4178] Ein Fall wurde nicht nur deshalb blockiert, weil man

---

[4171] Übersicht über dessen Tätigkeit in: GATT Analytical Index 1995: 858-872.

[4172] Innerhalb des Komitees für Zahlungsbilanzmaßnahmen konnte diplomatischer Druck ausgeübt werden, den Rekurs auf solche Maßnahmen auslaufen zu lassen. Lag ein Konsens vor, konnten Empfehlungen gegeben werden. Meist wurde sich über den Abbau der Maßnahmen über einen bestimmten Zeitrahmen geeinigt. Die Berichte des Komitees werden im Allgemeinen Rat angenommen. GATT Analytical Index 1995: 378-392. Vgl. Australien, Neuseeland, USA vs. Korea - Restrictions on Imports of Beef, BISD 36S/202, 234, 268, 1990.

[4173] Diese wurden 1966 etabliert und implizierten, daß Verzögerungen bei der Zusammenstellung der Panels nicht genutzt werden konnten, dies war oft Taktik der Industrieländer. Dies änderte aber nichts daran, daß die Entwicklungsländer zögerlich waren, eine Klage anzustrengen. Es kommt nicht dazu, daß die Idee, daß das Sekretariat Klagen initiieren kann, umgesetzt wurde. Siehe Hudec 1987: 67, 78.

[4174] Die restlichen Prozent beziehen sich auf Maßnahmen, die aus anderen Gründen, nicht aber aufgrund der Panelberichts, zurückgezogen wurden. Hudec 1991: 278-280.

[4175] Der EU vs. USA - Definition of 'Industry' concerning Wine and Grape Products - Fall, Subsidies Code, wurde 1986 abgeschlossen, die USA blockierte die Annahme aber bis 1992, zuerst einmal um gegen die eine Blockade durch die EU des Falles USA vs. EU - Subsidies on Exports of Pasta Products zu protestieren. Später kommen noch andere Gründe hinzu. Hudec 1991: 493-494, 522-523.

[4176] Diese Methode erfolgte in dem Fall, in dem es um die Auslegungsmethode in bezug auf Art. III Inländerbehandlung ging, USA vs. Spanien - Measures concerning Domestic Sale of Soyabean Oil. Dieser Fall wird von der USA nur zur Kenntnis genommen. Dieser Fall ist nicht in BISD reproduziert. Siehe Hudec 1991: 479-481. Als die EU erfolglos gegen den U.S. 'waiver' im Landwirtschaftsbereich klagt, nimmt sie dieses Ergebnis auch nur zur Kenntnis und bezieht sich auf die Praxis der USA im eben erwähnten Fall. BISD 37S/228, 1991. Hudec 1991: 568.

[4177] EU - Value Added Tax, adopted 16. May 1988. Procurement Code. In: Hudec 1991: 505-506.

[4178] Japan akzeptierte nicht, unterstützt von weiteren Ländern, bestimmte Schlußfolgerungen für Landwirtschaft in USA vs. Japan - Restrictions on Certain Agricultural Products, BISD 35S/163, 1989. Hudec 1991: 532. Japan akzeptierte ebenso nicht Schlußfolgerungen

sich im 'Recht' fühlte, sondern einfach um seine Politik zu verteidigen, dies war speziell im Agrarbereich der Fall. Weil es damals keine Berufungsinstanz gab, konnte es auch dazu kommen, daß sich in einem späteren Fall herausstellte, daß beispielsweise Brasilien gerechtfertigterweise die Annahme blockierte.[4179] Dazu kommt, daß es in den achtziger Jahren zu mehr Fällen und zu mehr Schwierigkeiten kam.[4180] Insgesamt gesehen haben diese politischen Reaktionsmöglichkeiten aber nicht die Entwicklung eines Fall-zu-Fall Rechts verhindern können u.a. auch deshalb, weil es ebenso das Phänomen der Panels gab, die - in der umstrittenen Materie - die passenden Auslegungsschwerpunkte setzen konnten und auf allgemeine Akzeptanz gestoßen sind.[4181] Wie dem auch sei, nur wenn diese politischen Kompromisse und die Vorbehaltsoption erwähnt werden, wird verständlicher, warum diese hohe Zahl von angenommenen Berichten zustandekommt. Die bekannte These Hudecs (1991) von der 'relativen' Effektivität des GATT muß diesen Hintergrund beachten.[4182]

In Abschnitt 'A' wurde schon erwähnt, daß die Streitbeilegung nicht imstande war, Machtunterschiede gegenüber den Entwicklungsländer auszugleichen, weil diese nicht über Zugeständnisse in einer solchen Höhe verfügen, daß sie auf Industrieländer Druck ausüben können (zumal Kollektivsanktionen nicht akzeptiert wurden und werden[4183]), sodaß die Industrieländer tendenziell die Möglichkeit behielten ihre Politiken aufrechtzuerhalten. Von 110 GATT Klagen lagen 26 Klagen der Entwicklungsländer vor, von denen wurden 6 angenommen d.h. nicht durch ein Veto eines Industrielandes blockiert und auch umgesetzt.[4184] Durch diese Aspekte des GATT wurden Spielräume für Politiken eröffnet, mit denen die heimische Wirtschaft gefördert und geschützt werden konnte.

In dieser Hinsicht war es einerseits plausibel von einer Erosion des GATT-Systems zu sprechen, denn die in den GATT-Verhandlungsrunden vereinbarten Zollsenkungen konnten durch politische Interventionen, beispielsweise Subventionen, insofern unterlaufen werden, weil eine solche Unterstützung den gleichen, negativen Effekt für den Marktzugang für ausländische Unternehmen hat

---

bzgl. Art. III.2 im Bericht USA vs. Japan - Alcoholic Beverages, BISD 34S/83, 1988. Kanada akzeptierte etwa nicht, daß das GATT auch für Regionalregierungen gilt und blockierte den Panelbericht South Africa vs. Kanada - Gold Coin 1984. Erst 1992 erklärte Kanada, daß ein erfolgreicher Abschluß der Uruguay-Runde dazu führen würde, daß es diesen Aspekt akzeptiert. Hudec 1991: 518-520. Eine detaillierte Liste mit Einwänden legt die EU vor in Reaktion auf den Fall Chile vs. EU - Restrictions on Imports of Dessert Apples, BISD 36S/93, 1990. Genauso in einem Fall zum gleichen Thema, den die USA anstrengte. Hudec 1991: 562, 565.

[4179] Es geht hier um den Fall Brasilien vs. USA - Collection of Countervailing Duty on Non-Rubber Footwear 1989. Hudec 1991: 566.

[4180] "The decade-by-decade data tell us *when* a dramatic increase in noncompliance occured (the 1980s), and the study of individual country records tells us *who* made the compliance happed (the United States, the European Union, and Canada)." Herv. im Original. Hudec 1991: 354.

[4181] "So long as the tribunal gets it right most of the time - that is, decides its cases according to the larger community's perception of right and wrong behavior - the decisions tend to be accepted, and in an opaque sort of way they even succeed in guiding conduct toward the proper goals." Hudec 1999: 377.

[4182] Diese These etabliert Hudec (1991) anhand seines Überblicks über die GATT Fälle: "Yet, by commonsense standards, the evidence of the GATT's overall effectiveness has to be considered impressive." Hudec 1991: 359. Die oben aufgeworfene Frage wird von Hudec (1991) in seinen Statistiken nicht thematisiert.

[4183] Siehe auch Benedek 1990: 326-327, 339.

[4184] Siehe: **GATT Fallübersicht**.

wie eine Zollerhöhung. Andererseits kann der Terminus der Erosion hinterfragt werden, denn teilweise wurden durch die GATT-Regeln selbst derartige Spielräume eröffnet.[4185]

Um diese Fragen, die für die Einschätzung des 'embedded liberalism' relevant ist, weiter zu verfolgen, geht es nun um weitere Spielräume und Aspekte, die für die nationalen und weltweiten wirtschaftlichen Dynamiken der Nachkriegszeit relevant sind:

11. Nichtmitglieder des GATT

Die GATT-Regeln hatten keine Geltung für Nichtmitglieder: China, Taiwan und die osteuropäischen Staaten durften so behandelt werden, wie es den GATT-Mitglieder beliebt, d.h. jede Art der Kontrolle der Handelsströme war erlaubt und die Länder konnten hinsichtlich der Zölle unterschiedlich behandelt werden. Zwar wurden einige osteuropäische Staaten schon früh Mitglieder des GATT, ihre Aufnahmekonditionen unterschieden sich jedoch grundlegend von denen anderer Staaten.[4186] Ein breit angelegtes Handelsabkommen der EU mit China gab es seit 1978[4187] und wurde mit diversen mengenmäßigen Beschränkungen ausgestaltet.[4188] Die USA entwickelten für ihre Handelsbeziehungen mit kommunistischen Ländern spezielle Abkommen, die Meistbegünstigungsrechte auf diese Staaten ausdehnen konnten, diese wurden mit politischen Bedingungen und mit speziellen Schutzmöglichkeiten versehen.[4189]

[4185] Der Terminus der Erosion wurde in diesem Zusammenhang in bezug auf die vielen Ausnahmen, die sich die Mitgliedsstaaten einräumen von vielen Autoren benutzt. Locus classicus ist Jackson 1978: 97. Schon dort wird deutlich, welche komplexe Sachlage mit diesem Terminus bezeichnet wird. Dort werden einige GATT-Regeln als rigide bezeichnet und die GATT-Mitglieder beschuldigt, einer Einhaltung auszuweichen. Im selben Atemzug wird zugestanden, daß einige Regeln inadäquat sind, um aktuelle Probleme zu bewältigen. Dies liege oft simplerweise daran, daß die alten Bezeichnungen nicht auf neue Praktiken anwendbar sind: "this is because of gaps in the rules permitting evasion of their intent". Somit liegt es nicht nur am Verhalten der Mitglieder, sondern auch an den Regeln selbst, daß eine Erosion vorliegt. So würden die Zahlungsbilanzregeln nicht so angewendet, wie intendiert und sie ermöglichen mehr Freiräume als eigentlich wünschenswert wäre. Dies mag so gewesen sein. Bezüglich Regeln für Subventionen kann allerdings gefragt werden, ob die Freiräume nicht tatsächlich so intendiert waren und John H. Jackson von einem liberalen Hintergrund aus die Regeln nicht als sachgemäß empfindet. Hierzu, auch zum Zitat, siehe Jackson 1978: 97, 93-106.

[4186] Mit einigen osteuropäischen Ländern wurden Sonderabkommen abgeschlossen. So mit Polen, siehe dazu Laczkowski 1971: 110-119.

[4187] Vgl. Handelsabkommen zwischen der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft und der Volksrepublik China, vom 11.5.1978, ABl. Nr. L 123/2.

[4188] Zum Beispiel von 1988-1992 sind solche Beschränkungen wirksam für Schuhe, Spielwaren, Porzellan, Textilien. Dies ist keine vollständige Aufzählung, ausführlich: Glismann 1996: 95.

[4189] So gab es eine spezielle Schutzklausel, Sec. 406 des Trade Act 1974, ebenso können Antidumping- und Ausgleichszolluntersuchungen auf die sozialistischen Ökonomien (non-market economies, 'NMEs') angewandt werden, dies mit einem speziellen Verfahren, das mehr Spielräume ermöglicht, Zölle aufzuerlegen und eben einen Dumping- oder Subventionsvorwurf zu untermauern. Jackson 1997: 332-334.

12. Keine Zuständigkeit des GATT

Auf diverse Bereiche, die für den Ablauf wirtschaftlicher Aktivitäten ebenfalls von Bedeutung sind, erstreckten sich die GATT Regeln in der Nachkriegszeit nicht. Keine Zuständigkeit beanspruchte das GATT beispielsweise für Investitionen, Kapitalmärkte, Dienstleistungen, den Schutz geistiger Eigentumsrechte und auch nicht für die Wettbewerbspolitik. Das GATT war kein Regelwerk, daß in breiter Art und Weise Aspekte der Wirtschaftspolitik umfaßte, sondern sich vor allem auf den Handel mit Waren und darauf beziehbare staatliche Instrumente bezog, wobei schon damals die Tendenz sichtbar wurde, daß das GATT seinen Einfluß auf andere Bereiche ausdehnt :

Der Unterschied zur WTO wird daran klar erkennbar, daß deren Regeln Relevanz haben für Dienstleistungen (u.a. auch Kapitalmarktdienstleistungen), für den Schutz geistigen Eigentums und es gibt einige Regeln für Investitionen.

Investitionen. Für die Absicherung der grenzüberschreitenden Investitionen werden in der Nachkriegszeit bilaterale Investitionsschutzabkommen (bilateral investment treaties, 'BITs') verwendet, die, von den neueren Versionen einmal abgesehen, einen großen Spielraum für die staatlichen Politik, darunter Enteignungen (dann sind Kompensationen zu zahlen) zulassen.[4190] Größere Vertragsabschlüsse zum Investitionsschutz wie das Energy Charter Treaty aus dem Jahre 1995, das sowohl eine State/State also auch eine Investor/State Streitschlichtung vorsieht, finden sich in dieser Zeit nicht.[4191] Spezielle Regulierungen für ausländische Investitionen, wie die Mindestinlandvorschriften ('local content requirements'[4192]) oder Abmachungen hinsichtlich der eingesetzten Technologie, die von den Industrieländern[4193] und von den Entwicklungsländern in bezug auf Investitionen angewendet wurden, um die Einbindung lokaler Zulieferer sicherzustellen[4194] finden sich erst seit kurzem in bilateralen Investitionsschutzabkommen, hier können keine Informationen über die faktische Relevanz dieser neuartigen Regeln vorgelegt werden.[4195] Somit konnten die

[4190] Nach dem Zweiten Weltkrieg wurden Enteignungen aus Gründen öffentlichen Interesses dadurch beschränkt, daß "full, prompt and effective compensation" gezahlt werden mußte, meist festgehalten in den bilateralen Investitionsschutzabkommen. Nur wenn die Zahlung nicht erfolgt, liegt ein Bruch völkerrechtlicher Verpflichtungen vor. Die Gründe dafür werden nicht näher untersucht. Dieser Standard wurde besonders von den Entwicklungsländern verteidigt, aber auch die westlichen Staaten haben sich in ihrer Rechtsordnung solche Optionen eingeräumt. Vgl. dazu Seidl-Hohenveldern 1986: 171-173. Vgl. für einen statistischen Überblicke zum Thema Enteignung Burton/Inoue 1984. Siehe weiterhin: Vandevelde 1988; Sacerdoti 1997; Aldrich 1994.

[4191] Dazu: Waelde 1995: 56-67; IEA 1994; abgedruckt in: 33 I.L.M 360, 1995.

[4192] Seit 1984 wurden Mindestinlandvorschriften als GATT-inkompatibel angesehen. Argentinien ahnte schon vorher, was passieren würde und versucht die Geltung des Streits auf die Industrieländer zu beschränken: "Argentina further said the dispute before the Panel involved two developed conctracting parties." United States vs. Canada - Administration of the Foreign Investment Review Act, BISD 30S/140, 161, Para. 5.11, S. 164, Para. 5.18, 1984. Diese Entscheidung führte weder dazu, daß die Entwicklungs- noch die Industrieländer begannen, solche Maßnahmen abzuschaffen. Siehe Abschnitt 'J', Punkt 11, Art. III Inländerbehandlung, für eine weitere Klage gegen Kanada. Damals handelte die EU im Rahmen von Antidumpinguntersuchungen mit japanischen Fabriken 11'local content' Abmachungen aus, so verbreitet war diese Praxis, siehe: Japan vs. EU - Regulation on Imports of Parts and Components, BISD 37S/132, 197, Paras. 5.20, 1991.

[4193] Für Kanadas lange Geschichte mit Mindestinlandvorschriften, die 1920 beginnt, um U.S.-Produzenten dazu zu bewegen, kanadische Teile zu verwenden, siehe: Winham 1984.

[4194] Edwards/Lester 1997: 178. Siehe dazu Abschnitt 'J', TRIMS.

[4195] Unsicherheit besteht hinsichtlich des Inhalts der bilateralen Investitionsschutzabkommen bezüglich der Annexe und Protokolle, die besonders von den USA hinzugefügt wurden. Dort sind weitere, womöglich substantielle Bedingungen enthalten sein, die sich auch auf die

Entwicklungsländer in der Nachkriegszeit, teils nach dem Vorbild der Industrieländern, versuchen, ausländische Unternehmen zu beeinflussen. Zu den möglichen Politiken gehörte ein Verbot von Investitionen in bestimmten Bereichen, das auch von den Industrieländern genutzt wurde, so verboten Frankreich, Italien und Spanien japanische Investitionen im Automobilbereich.[4196] Bis heute sind die grenzüberschreitenden Investitionen nicht in ein multilaterales Regelwerk eingebunden und substantiellere Absicherungen für die Investoren finden langsam, etwa in den regionalen Integrationsabkommen, Eingang, überschreiten aber nur partiell, etwa bezüglich der NAFTA, die eine Investor/State-Streitbeilegung vorsieht, ein gewisses Niveau.[4197] In den USA überprüft das Committee on Foreign Investment in the United States (CFIUS) sicherheitspolitisch relevante Investitionen und kann bei problematisch angesehen Firmenzusammenschlüsse noch nach Jahren eine Auflösung anordnen.[4198]

Behandlungen von konkreten Investitionsprojekten erstrecken können. Dazu ist bislang kein Überblick verfügbar, sondern nur Artikel über einzelne Abkommen, siehe die Literaturhinweise in Sacerdoti 1997: 301. Interessanterweise hatten die USA nach dem Zweiten Weltkrieg eher umfassende Abkommen vorgezogen, die sogenannten Friendship, Navigation and Commerce Verträge, die mit Industrieländern abgeschlossen wurden. Dies konnten sie gegenüber den Entwicklungsländern aber nicht durchsetzen und haben in den gesamten siebziger Jahren überhaupt keine Investitionsschutzabkommen mehr ausgehandelt. Erst Anfang der achtziger Jahre gelingt dies wieder. Sacerdoti 1997: 299-300. Ab 1983 haben die USA ein Modellabkommen entworfen, welches recht weitgehende Anforderungen nach Meistbegünstigung, Inländerbehandlung und dem Eigentumsschutz enthält. Inländerbehandlung wirkt in Richtung eines Verbots von 'local-content'-Maßnahmen, weil solche Verpflichtungen dann auf heimische Firmen ausgedehnt werden müßten. Zudem wird "fair and equitable treatment" sowie andere Standards festgehalten. Meist erklären sich die Länder bereits, dem in Prinzip zuzustimmen, es werden aber Ausnahmen vereinbart. Inwiefern diese Abkommen auf industriepolitische motivierte Eingriffe anwendbar sind, ist unklar. Wettbewerbspolitische Eingriffe bleiben weiter möglich. Vgl. den detaillierten Überblick über die U.S.-Aktivitäten: Vandevelde 1988: 221. Welche Staaten welche Ausnahmen für sich in Anspruch genommen haben, kann hier nicht geklärt werden.

[4196] In Frankreich, Italien, Spanien wurden japanischen Investitionen im Automobilbereich nicht zugelassen. OECD 1987a: 169. Japan läßt ebenso keine Automobilinvestitionen zu. Bletschacher/Klodt 1993: 137.

[4197] Zur NAFTA-Investor/State-Streitbeilegung, die den beteiligten Regierungen selbst schon teils zu weit geht, Been/Beauvais 2003; allgemein Senti 1996. Bis heute gibt es, mit dem Scheitern des multilateralen Investitionsschutzabkommens ('multilateral agreement on investment', MAI) kein multilaterales Regelwerk zum Schutz von Investitionen. Die Entwicklung geht aber in den regionalen Abkommen, den Freihandelsakbkommen sowie etwa den Assoziationsabkommen mit Osteuropa in diese Richtung, wiewohl auch dort weiterhin Tabus, wie das 'right of establishment', einmal abgesehen von der EU (Art. 43 ex Art. 52), noch immer ausgespart werden. Dies gilt im übrigen auch in deutlicher Weise für die USA, die ein solches Recht nicht einräumt und diverse Investitionsbeschränkungen aufrechterhält. Sacerdoti 1997: 331. In Abschnitt 'G' wurde zum Schluß gezeigt, warum ein vertraglich verbürgtes Recht auf Direktinvestitionen in einem Land nicht als wohlfahrtssteigernd angesehen werden kann. Die Unterschiede zwischen EU, NAFTA, Mercosur, den Assoziationsabkommen der EU und etwa dem AKP-Abkommen mit afrikanischen und karibischen Entwickungsländern, welches erwähnt, daß nur unter besonderen Umständen Investitionen abgelehnt werden können und Meistbegünstigung eingeräumt werden sollte, können hier nicht diskutiert werden. Zur NAFTA Senti 1996. Seit dem GATS verfügt die WTO über den Modus der kommerziellen Präsenz und es wird somit eine spezielle Art von Recht auf Investition propagiert, nicht ohne die Möglichkeit Einschränkungen anzubringen. Vgl. Sacerdoti 1997: 331-338.

[4198] In der USA gibt es die Option einer Blockade von Fusionsversuchen aus Gründen der nationalen Sicherheit. Schon der Hart-Scott-Rodino Antitrust Improvements Act of 1976 hatte mit seinen Notifikationspflichten für ausländische Firmenübernahmen einen abschreckenden Effekt. Hollerman 1984: 315. Basierend auf dem sog. Exon-Florio-Amendment des Omnibus Trade and Competitive Act von 1988 welches 1988 als Gesetzesänderung des Defense Production Act of 1950 verabschiedet wurde, wird die CFIUS, welche nicht öffentlich tagt, dazu befugt Firmenübernahmen zu untersuchen. Lee 2005: 6. Einige Sektoren waren dadurch vor ausländischen Investitionen geschützt, so die Militärindustrie, Luft- und Raumfahrt, sonstiger Verkehr, Telekommunikation, Nuklear- und Wasserkraftwerke, Schiffbau, der heimische Schiffstransport, Banken und Versicherungen. Dazu kamen selektive Verbote oder Hindernisse, beispielsweise im Halbleiterbereich. Vgl. zu einem Überblick für die politische Einflußnahme Bailey et al. 1992. Von 1520 Notifikationen hat CFIUS bisher in 24 Fällen genauere Untersuchungen eingeleitet. In einem Fall wurde ein Zusammenschluß verboten, hierbei ging es im Februar 1990 um Metalle für den Luftfahrtgebrauch. Die Firma, die am Zusammenschluß interessiert war, war eine chinesische. Lee 2005: 6, 8. Die Übernahme der PC-Sparte von IBM durch Lenovo wurde ebenso untersucht und hat zu Anforderungen an IBM geführt, keinen Zugang zu avancierten Forschungseinrichungen im Mikroprozessorbereich zu gewähren. U.S. China Economic and Security Review Commission 2005: 89.

Erst in letzter Zeit gibt es in den bilateralen Investitionsschutzabkommen Garantien, die weiter gehen als 'prompt, adequate and effective compensation', also eine Kompensation für den Wert bei einer Enteignung. Zunehmend gibt es Regeln, die Investitionen vor willkürlichen Politiken schützen sollen. Die wird zum Beispiel dadurch erreicht, daß das Prinzip des 'fair and equitable treatment' einbezogen wird, daß impliziert, daß der Investor das Recht hat "to carry out his business activity free from unreasonable and discriminatory measures".[4199] In anderen Verträgen ist es vorgesehen, daß der Staat "favourable economic and legal conditions for investments and to abstain from adopting unjustified or discriminatory measures which might damage the managing, keeping, using, disposing, transforming and the liquidation of an investment" bereitstellt.[4200] In weiteren Investitionsschutzabkommen wird sogar ein bestimmtes Verhalten genau bestimmt, so wird in Abkommen mit osteuropäischen Staaten verlangt, daß diese die Vertragsfreiheit respektieren und ein Zugang zu Rohmaterialien und Energieversorgung ermöglicht wird.[4201] Schließlich ist zu bemerken, daß einige Entwicklungsländer in der Nachkriegszeit keine bilateralen Investitionsschutzabkommen abgeschlossen hatten, etwa Algerien, Mexiko, Brasilien und Indien. Somit bestand hier keine Kompensationspflicht bei Enteignungen und es gab, siehe Brasilien, trotzdem ausländische Investitionen. Mexiko und Brasilien begannen erst Anfang der neunziger Jahre sich auf Verhandlungen einzulassen.[4202]

Liberalisierung der Kapitalmärkte. Nicht nur durch den IWF[4203], sondern in einer weiteren internationalen Organisation, der OECD, haben die Industrieländer Verträge mit mittelbaren Wirtschaftsbezug ausgehandelt, beispielsweise bezüglich monetärer Transaktionen.[4204] So wurde dort ein Kodex für die Liberalisierung der Kapitalmärkte, der nur eine sukzessive Liberalisierung unter Aufrechterhaltung von Flexibilität vorsah, ausgehandelt.[4205] Seit der Aufnahme Mexikos, Südkoreas sowie Ungarn, Polens und der Tschechischen Republik in die OECD und der Erfahrungen aus den Finanzkrisen der späten neunziger Jahre, wurde das Ziel der Liberalisierung des Kapitalverkehrs von der OECD aber wieder etwas kritischer gesehen und diese Länder nutzten bestimmte Restriktionen,

---

[4199] Der Bezug ist hier das Dutch Model Law of 1994. Sacerdoti 1997: 346. Die EU hat in ihre AKP-Verträgen die 'fair and equitable treatment' Passage aufgenommen, in Art. 258 (b), und es wird erklärt, was damit gemeint ist: "all rules and practices affecting an investor's interest be transparent, predictable and non discriminatory. This standard refers implicitly to basic principles followed by countries abiding to the rule of law, namely transparency of investment conditions, non discrimination, legality, proportionality, non retroactivity of law and respect for international law." Sacerdoti 1997: 344.

[4200] Dieses Zitat ist aus einem BIT von Italien mit Rußland (1996) entnommen. Neuerdings ist in U.S.-Abkommen die Formulierung 'full protection' enthalten, die einen Schutz vor zivilgesellschaftlichen Revolten impliziert und, dies ist aber unsicher, womöglich sogar Inländerbehandlung einschließt. Die Bedeutung von Inländerbehandlung in BITs ist nicht klar definiert. Sacerdoti 1997: 346. In einem Model U.S. BIT wird erwähnt, daß "[n]either Party shall in any way impair by unreasonable and discriminatory measures the management, conduct, operation, and sale or other disposition of covered investments". Darüber hinaus können nicht nur direkte sondern auch "indirect" wirksame Maßnahmen dazu führen, daß eine Enteignung oder Nationalisierung festgestellt wird. Zudem wird "fair and equitable treatment" erwähnt. See: International Investment Instruments 1996: 197-198.

[4201] Sacerdoti 1997: 355-355.

[4202] Sacerdoti 1997: 301.

[4203] Siehe Abschnitt 'G' dieser Arbeit.

[4204] Kodex der Liberalisierung der unsichtbaren laufenden Operationen. OECD 1995b.

[4205] Molle 1990: 226-231. In bezug auf den sukzessiven Charakter sowie die weiterhin bestehende Möglichkeit in besonderen Fällen, Schutz der öffentlichen Ordnung und besondere Sicherheitsinteressen, Beschränkungen wirksam werden zu lassen. OECD 1996h: 14; siehe auch OECD 2002.

dennoch drängt die OECD weiter auf Liberalisierung.[4206] Bis zum 1.5.1999 waren innerhalb der EU beispielsweise Kapitalverkehrskontrollen möglich.[4207] Wiewohl solche Kontrollen etwa in der BRD früh aufgehoben wurden, waren beispielsweise in Japan bis 1980 Kapitaltransaktionen mit ausländischen Währungen untersagt.[4208] Auf weltweiter Ebene stehen die Artikel des IWF Kapitalverkehrkontrollen nicht entgegen.[4209]

Dienstleistungen. Bis zur Gründung der WTO gab es keinen gültigen Liberalisierungsrahmen für Dienstleistungen, darunter fallen auch die Finanzdienstleistungen. So wurde in der Nachkriegszeit in den vielen Ländern das heimische Bankensystem vor ausländischer Konkurrenz abgeschirmt[4210] und es war normal, wenn, wie in der BRD, das heimische Bankensystem gegen ausländische Firmenübernahmen instrumentalisiert wurde,[4211] zumal es teilweise in staatlicher Hand war und auch zur Unterstützung von Unternehmen oder zu sonstigen politischen Zwecken herangezogen wurde.[4212]

Geistiges Eigentum. Der Weltorganisation für geistiges Eigentum (World Intellectual Property Organization, 'WIPO') gelang es zwar, einen gewissen Grad an Schutz zu etablieren, so über Berner Übereinkunft zu Copyright-Schutz, der Pariser Verbandsübereinkunft (gegründet 1883) für den Industriebereich.[4213] Für den Schutz geistigen Eigentums wurden aber weiterhin unterschiedliche

---

[4206] OECD 2002: 77-106.

[4207] Erst mit Inkrafttreten des Amsterdamer Vertrags wird Art. 73 e aufgehoben. Kapitalverkehrkontrollen gegenüber Drittländern können auf Vorschlag der Kommission nach Anhörung der EZB auch heute noch angewendet werden. Dies wird in Art. 59 (ex Art. 73 f) festgehalten. Geiger 1995: 223-224.

[4208] Groß 1986: 64.

[4209] Im Jahre 1983 beziehen sich von 146 Mitgliedern des IWF 87 Länder auf Art. XVI 'Übergangsregelungen', Abschnitt 2 'Devisenbeschränkungen' und sind ohne die Zustimmung des IWF autorisiert Zahlungs- bzw. Überweisungsbeschränkungen aufrechtzuerhalten. Vgl. IMF 1984: 7. Siehe auch Übereinkommmen über den Internationalen Währungsfonds. Abdruck beispielsweise in Denters 1996. Siehe dazu Abschnitt 'G'.

[4210] In der BRD ist das Bankwesen nichtsdestotrotz immer etwas liberaler strukturiert als in anderen Ländern: Es wurde aber auch gegen ausländische Banken diskriminiert, ein Abbau dieser Maßnahmen erfolgte aber jeweils schneller. Streit 1986: 54-55. Vgl. auch Oberender 1984: 537-576. Japan ließ sich ab 1980 auf eine Liberalisierung seiner Finanzmärkte ein, einschlossen einer Präsenz ausländischer Banken und Wertpapierhäuser. Die Liberalisierung erfolgte jedoch schrittweise, vermittels Lizenzen und es verblieben hohe Zutrittsbarrieren. Im Jahre 1985 wurden fünf ausländische Banken dazu ermächtigt Staatsanleihen zu emittieren, sechs Sitze an der Wertpapierbörse wurden vergeben und neun Lizenzen für das Treuhandgeschäft erteilt. Vgl. Groß 1986: 63. Aufgrund von Mißbräuchen wirtschaftlicher Macht im 19 Jhd., der Bankenkrise 1837 und spätere Erfahrungen mit der Konzentration wirtschaftlicher Macht in Bankholdinggesellschaften verfügte die USA über eine rechtliche Begrenzung der Expansion von Banken, die nur in ihrem Heimatstaat tätig werden durften. Link 1996: 10-12. Dieses System ist aber durch komplexe Öffnungsoptionen flexibler ausgestaltet worden. Erst 1978 erfolgte die Zulassung sog. unselbstständiger Niederlassungen, das Privatkundengeschäft für ausländische Banken wird bis heute beschränkt. Diverse andere Gesetze bevorteilen bestehende amerikanische Banken. Link 1996: 183-198.

[4211] So war in der BRD noch 1975 selbstverständlich davon die Rede, daß die öffentlichen Sparkassen und Landesbanken "auftragsgemäßes Handeln zur Überfremdungsabwehr", also die Verhinderung von Übernahmen seitens ausländischer Firmen ausführen. Büschgen 1975: 365, 371.

[4212] In den europäischen Staaten gibt es nationale Investitionsbanken, die Firmen mit verbilligten Krediten versorgten oder Firmenanteile übernahmen, etwa die Dutch Nationale Investeringsbank, der French Economic and Social Development Fund oder Finanzierungsgesellschaften, wie das italienische Instituto Mobilare Italiano, das temporär Anteile von krisengeschüttelten kleinen und mittleren Unternehmen aufkaufte. Daneben gibt es staatliche Holdings, die ähnliche Funktionen ausführen. Warnecke 1978: 159-160.

[4213] Die USA entscheiden sich z.B. bei integrierten Schaltungen als erste ein Schutzregime zu etablieren, 1984. Hier kommen die multilateralen Konventionen nicht mit, die u.a. für Software erst über die WIPO Model Conventionen, einen Copyright-Schutz vorschlugen. Dreier 1989: 65-71. Die Pariser Verbandsübereinkunft verfügte zwar über das Prinzip der Inländerbehandlung für den Schutz von Patenten, Handelsmarken und sonstige Aspekten geistigen Eigentums. Wie intensiv der Schutz geistigen Eigentums ausgestaltet wurde, blieb aber den Mitglieder überlassen. Ebenso gibt es dort das Reziprozitätsprinzip, welches in der Pariser Verbandsübereinkunft für Verfahrensregeln aber auch für Patente gilt oder in der Berner Übereinkunft Copyright-Schutz für Ausländer nur dann ermöglicht, wenn im Ausland auch Schutz

nationale Standards zugelassen.[4214] Dies gilt nicht einmal speziell für die Entwicklungsländer. Auch die Industrieländer unterschieden sich stark in bezug auf die Intensität des Patentschutzes.[4215] Vor 1980 verfügte die BRD über eine Patentlaufzeit von 18 Jahren, die USA von 17 Jahren.[4216] Spanien, Portugal, Norwegen und Finnland verfügten genauso wie u.a. Brasilien, Indien, China und Thailand nicht über einen Patentschutz im Pharmabereich.[4217] Ebensolche Ausnahmen wurden für u.a. für Computerprogramme und Lebensmittel gemacht.[4218] Noch 1992 weigerte sich Spanien der Vereinbarung über (europäische) Gemeinschaftspatente beizutreten, weil es wirtschaftliche Nachteile befürchtete.[4219] Im Rahmen der Diskussion um die Neue Weltwirtschaftsordnung kam es temporär zu einer Politisierung dieser Frage, mit einer 5 Jahre Patentlaufzeit im lateinamerikanischen ANDEAN Pakt.[4220] Der weltweit am meisten genutzte Wert für die Patentlaufzeit in der Nachkriegszeit ist 15 Jahre.[4221] Ab Mitte der achtziger Jahre drängte die USA (und später die EU) im Zusammenhang mit der Uruguay-Runde darauf, den Patentschutz weltweit effektiver zu garantieren und dazu setzte vor allem die USA unilaterale Druckmaßnahmen (Sec. 301, Super 301) sowie, seit Mitte der siebziger Jahre schon, Importembargos (Sec. 337) ein, woraufhin viele Länder ihre Patentgesetzgebung verschärften, darunter Korea, Taiwan, Thailand, Brasilien, Indien, China und die ANDEAN Staaten.[4222] Indonesien verschärfte auf unilateralen Druck der EU seinen Urheberrechtsschutz.[4223]

Wettbewerbsrecht. Auf das Wettbewerbsrecht erstreckte sich das GATT ebenso nicht auf substantielle Art und Weise. Zwar bot es sich als Konsultationsforum an und in bestimmten Fälle wäre es denkbar gewesen die Nichtverletzungs- ('non-violation'-) Klageoption[4224] zu nutzen, diese macht aber eine umfassende eigene Beweisführung des Klägers erforderlich. Erst nach Gründung der WTO wurde

---

für eigene Produktionen ermöglicht ist. Bei einem Verstoß gegen diese Konventionen gab es ein Schlichtungsverfahren und sonst nur das Völkerrecht, welches Repressalien in diesen Fällen erlaubt. Ein Rekurs auf Repressalien gab es für die Pariser Verbandsübereinkunft in 100 Jahren nicht. Die USA argumentieren damals, daß es zu schwer ist, diese zu verändern, u.a. weil dort 98 Länder Mitglied sind (1988). "I would like to emphasize that the traditional system of the Paris Convention has worked well during the past hundred years." Kunz Hallstein 1989: 77-92.

[4214] Dies lag u.a. am Prinzip der Inländerbehandlung der Pariser Verbandsübereinkunft: "If, for example, a member state considers it to be its national interest not to protect certain inventions at all or to protect inventions only by the grant of patents with a rather short term, this country will, as a rule, remain within the limits of its discretion and will not infringe its obligation under the Paris Convention." Kunz Hallstein 1989: 90.

[4215] Baldwin 1970: 147-148. Von 1877 bis 1967 verfügte das deutsche Patentrecht über ein Stoffschutzverbot im Bereich Nahrungs-, Genuß-, und Arzeneimittel. Harnisch 2006: 199.

[4216] In Deutschland betrug die Patentlaufzeit bis 1978 18 Jahre. Straus 1996: 200. Die U.S. Patentlaufzeit betrug 17 Jahre, Stand 1980. Scherer 1980: 439.

[4217] GATT Doc. MTN.GNG/N11/W/24/Rev. 1, 15. September 1988. Siehe **Tabelle 1**. Zu Pharmapatenten siehe auch Jayasuriya 1988: 118.

[4218] Siehe: **Tabelle 1**.

[4219] "Mit dem Geltendmachen wirtschaftlicher Gründe für seine Haltung und dem Hinweis auf die große Zahl der für Spanien wirksam werdenden europäischen Patente verhärtete Spanien nur noch die Diskussion und isolierte sich schließlich vollends." Schäfers/Schennen 1992: 640.

[4220] Dies ist damals wohl die kürzeste Schutzfrist, diese galt mit einer Option auf eine Verlängerung auf 10 Jahre bei Akzeptanz des 'local working'/Ausübungszwangs des Patent im Land. Diese Initiativen, die u.a. auch eine Revision der Pariser Verbandsübereinkunft anstrebten, beschreibt: Kunz Hallstein 1975: 265; siehe dazu auch, verständnisvoller, Mangolo 1977.

[4221] Siehe: **Tabelle 194**.

[4222] VanGrasstek Communications 1990; Stegemann 1998: 6-9; zu Sec. 301 Nettesheim 1991b: 353-405. Siehe für die einzelnen Länder Sec. 301 Übersicht 2005. Im nächsten Abschnitt mehr zu Sec. 301 und zum Neuen Handelspolitischen Instrument der EU.

[4223] Arnold/Bronckers 1988: 26.

[4224] Näheres zu dieser Klageoption in Punkt 15, Subventionen sowie Abschnitt 'J', Punkt 16, Nichtverletzungsbeschwerden.

diese Klageoption in einem Fall in bezug auf solche Fragen genutzt und die Klage konnte nicht erfolgreich abgeschlossen werden.[4225] Dies ermöglicht Spielräume für die unterschiedliche Ausgestaltung bzw. auch das Fehlen, einer nationaler Wettbewerbspolitik.[4226]

13. U.S. Sec. 301 und das Neue Handelspolitische Instrument der EU

Ohne Informationen über Sec. 301 zu geben, ist die Relevanz des WTO Abkommens nicht vermittelbar, denn die Abschaffung dieses Instruments stand hoch auf der Agenda vieler Staaten, die diesbezüglich zu Konzessionen bereit waren. Dieses Instrument gehörte zu den Spielräumen des 'embedded liberalism', wird aber von Ruggie nicht thematisiert. Sec. 301 ist Teil eines von der USA angeführten Trends einer zunehmenden Privatisierung der Außenhandelspolitik, die es privaten Akteuren erlaubt, über Anträge auf außenhandelspolitische Maßnahmen Einfluß zu nehmen, sichtbar auch anhand der Antidumping- und Ausgleichszolluntersuchungen, siehe auch Abschnitt 'I'.

Für Sec. 301 ist die folgende Einleitung angemessen: Das Gewaltverbot der Vereinten Nationen, VN Charta Art. 2.4, bezieht wirtschaftliche Druckmaßnahmen nicht mit ein. Die Friendly-Relations Declaration schränkt wirtschaftliche Druckmaßnahmen aber ein: "More realistically, the aim is now to ban the use of economic force, as would coerce the other States in order to obtain from it the subordination of the exercise of its sovereign rights."[4227] Innerhalb dieser Limits[4228], sind wirtschaftliche Druckmaßnahmen möglich und können etwa in Form einer Retorsion gegen einen Verstoß gegen in völkerrechtlichen Verträgen niedergelegten Rechten verwendet werden.[4229] In der dadurch etablierten Grauzone befanden sich die U.S. Maßnahmen.

Im Prinzip wurden diese Spielräume durch den eigentlich obligatorischen Rekurs auf die GATT Streitbeilegung eingeschränkt, nämlich durch die in Art. XXII ausgesprochene Verpflichtung in Konsultationen einzutreten ('consultations') und Art. XXIII Zunichtemachung und Schmälerung ('nullification and impairment'), der vorsah, daß nur die Mitgliedsstaaten zu einer Rücknahme von Konzessionen autorisieren können.[4230] Faktisch nutzten die GATT Mitgliedsstaaten, hier geht es vor allem um die USA und die EU, aber weiterhin unilaterale wirtschaftliche Druckmaßnahmen, sprich: Repressalien. Dabei waren es die USA, die klar und bewußt von den GATT Regeln abwichen, indem

---

[4225] United States vs. Japan - Measures Affecting Consumer Photographic Film and Paper., WT/DS44/R, 31 March 1998. Siehe Abschnitt 'J'.
[4226] Siehe Abschnitt 'G', Korea. So wurden selektiv vertikale nicht-preisliche Beschränkungen vom U.S. Wettbewerbsrecht in den achtziger Jahren nicht mehr überprüft und eine großzügigere Zusammenschlußkontrolle eingeführt. In Belgien bestanden Preiskontrollen und den Niederlanden Kartelle. In Frankreich gab es, angesichts einer Industriepolitik ähnlich wie in Korea, keine funktionierende Zusammenschlußkontrolle. In Italien beginnt erst 1992 eine aktive Wettbewerbspolitik. Überblick dazu in Hermanns 2005a: 48-81.
[4227] Seidl-Hohenveldern 1986: 201.
[4228] Dieser Formulierung wurde damals sicher teils unter dem Eindruck der damals sehr bekannten Untersuchung von Hirschmann (1945) über die Politik des Deutschen Reiches nach 1933 formuliert. Ex negativo würde diese Formulierung in diesem Fall besagen, daß jedenfalls solche Politiken nach dem Völkerrecht verboten sind, die das Nationalsozialistische Deutschland durchgeführt hatte: Ein Ziel war es, die Industrialisierung der Nachbarländer dadurch zu verhindern, daß Deutschland diesen Agrarprodukte zu höheren Preisen abkaufte, im Gegenzug wurden sie gezwungen nur im ersteren Land Industrieprodukte zu kaufen. Hirschman 1945: 34-37.
[4229] Seidl-Hohenveldern 1986: 201.
[4230] Petersmann 1997: 32.

sie ein eigenständiges Durchsetzungsinstrument für einen verbesserten Marktzugang für ihre Produkte etablierten: Sec. 301.

Aber auch die EU benutzte ihr, nach dem Vorbild von Sec. 301 gestaltetes, sog. Neues Handelspolitische Instrument nicht auf eine GATT konforme Art und Weise. Erst im Rahmen des Verhandlungspakets der Uruguay-Runde konnte die nahezu ausschließliche Zuständigkeit des GATT gestärkt werden und das Sec. 301 Instrument des USA aber auch EU Instrumente dürfen nicht mehr genutzt werden, wenn sie auf einer eigenen Entscheidung basierend Repressalien einsetzen, dies wurde schon zu Beginn dargelegt.[4231]

Grund für die USA ein unilaterales Durchsetzungsinstrument zu schaffen, welches auf Repressalien beruhte, waren die so bewerteten, unzureichend ausgeprägten Möglichkeiten der GATT Streitbeilegung, woran sich der U.S. Kongress schon sehr früh störte. Als Präsident Kennedy Autorisierung zu den Verhandlungen der GATT Kennedy-Runde forderte, wurden bereits im Jahre 1962 vom U.S. Kongress konsequentere Aktionen gefordert, um gegen ausländische Handelsbarrieren vorzugehen: Resultat war Sec. 252 des Trade Expansion Act, welcher erstmals nach dem Zweiten Weltkrieg den U.S. Präsidenten dazu autorisierte Repressalien anzuwenden, ohne daß dies Beschränkungen unterlag, etwa dadurch, daß die USA die Relevanz der GATT Regeln anerkannte.[4232] Im GATT wurde danach versucht, sich in einigen wenigen Streitfälle ruppig durchzusetzen: Dies resultierte u.a. im sog. 'Chicken War' 1963, als die USA nach gescheiterten Kompensationsverhandlungen nach der Gründung der EWG unilateral beschlossen ein Zollzugeständnis gegenüber Deutschland auszusetzen (daraus resultierte der bis heute gültige, industriepolitisch wichtige 'Light-truck'- bzw. 'Pickup'-Zoll der USA von 25 %[4233]).[4234]

Zwischen 1963 und 1969 hörten die USA gänzlich auf, die GATT Streitbeilegung zu benutzen. Diese Zeit wird in der Literatur als Periode des "antilegalism" beschrieben.[4235] Sowohl USA, EU als auch die neu erstarkten Entwicklungsländer waren sich damals einig in einem, sie wollten nicht in ihren Politiken (speziell der Ausgestaltung der Landwirtschaftspolitik) von GATT Regeln zu sehr eingeschränkt werden. Dazu kam, daß USA und EU die Forderungen der Entwicklungsländer nach strengerer Regelanwendung in den Industrieländern und nach Ausnahmen für Entwicklungsländer ablehnten.[4236]

[4231] Siehe Abschnitt 'A' und 'J'.

[4232] Nettesheim 1991b: 355, Hudec 1991: 32.

[4233] Hudec 1991: 451. Davor betrug dieser Zoll 8,5 %. PPI Fact Letter 2005: 1.

[4234] Der Panel wurde erst zum Schluß involviert. Im Panelbericht wird eine Kompensationshöhe (US$ 26 Mill.) vorgeschlagen, an die sich die USA bei ihrem Rückzug von Zugeständnissen (US$ 25,4 Mill.) auch halten. Hudec 1991: 450-451. Siehe: EEC vs. USA - Panel on Poultry, L/2088, 21 November 1963.

[4235] Hudec 1991: 33-34.

[4236] Hudec 1991: 33-34.

Anfang der siebziger Jahren kam es zu einer erneuten häufigen Nutzung der Streitbeilegung, als die U.S. Regierung in Reaktion auf eine zunehmend protektionistische Front, u.a. den Gewerkschaften, beweisen wollte, daß sie Handelsinteressen durchsetzen kann.[4237] Im Jahre 1975 erfolgte dann die Etablierung des handelspolitischen Druckinstruments Sec. 301, welches auf einem administrativen Untersuchungsverfahren beruhte und von privaten Parteien beantragt werden konnte, wobei der Kongress dadurch enger in den Fortgang auch der GATT Prozesse und Verhandlungen involviert wurde, weil er über den Fortgang der Untersuchungen regelmäßig informiert werden mußte.[4238]

Mit dem Sec. 301 räumt die USA Privatparteien ("interested parties"), sprich Wirtschaftsunternehmen, Exporteuren, Importeuren, Gewerkschaften und Arbeitergruppen,[4239] das Recht ein, ein Vorgehen der U.S. Regierung gegen handelsbeschränkende Praktiken in dritten Ländern zu fordern, im Rahmen eines Verwaltungsverfahrens innerhalb des United States Trade Representative (USTR).[4240] Dies bedeutet konkret die Androhung und Durchführung von Repressalien bzw. Vergeltungsmaßnahmen im Zollbereich. Dabei hat der USTR nicht notwendig in jedem einzelnen Fall gegen das GATT Recht verstoßen. Denn zuerst einmal wurde Sec. 301 dazu genutzt, daß GATT Streitfälle angestrengt wurden. Deren Ausgang wurde dann teilweise abgewartet, aber nicht immer.[4241]

Wenn nicht abgewartet wurde, GATT Entscheidungen nicht respektiert und Repressalien genutzt worden, lag ein Verstoß von Sec. 301 gegen die GATT Regeln vor.[4242] Zum Beispiel war die Aussetzung von Zugeständnissen nach einem gewonnenen GATT Fall nicht zulässig, denn die Autorisierung der obsiegenden Partei Zugeständnisse auszusetzen oblag dem GATT und wurde bis auf einen Fall von der unterlegenen Partei per Veto blockiert.[4243]

[4237] Eine neue Welle des Protektionismus gab es in den USA, die Ausdruck fand zuerst im Mills Bill (1970) und später in dem Burke-Hartke-Bill. Hudec 1991: 35. Der Burke-Hartke Bill (1971) hatte eine umfassende Regulierung transnational agierender Konzerne zum Inhalt und führte zu einer Frontstellung der Gewerkschaften gegen fast alle Unternehmerverbände. Daraufhin formulierten sich Interessengruppen, die für eine weltweite wirtschaftliche Vernetzung eintraten, die allerdings auch gegen den Einfluß der Gewerkschaften agierten. Scherrer 2000: 10.

[4238] Zu diesem Abschnitt Hudec 1991: 40-43. Zu Sec. 301 hier Mavroidis 1993; Nettesheim 1991b; Finger/Fung 1994.

[4239] Nettesheim 1991b: 367.

[4240] Mavroidis 1993: 106.

[4241] So wird nicht eine erneute Zollverhandlung abgewartet, im Fall USA vs. EC - Payments and Subsidies on Oilseeds and Animal Feed Proteins (1988), USA erhöht Zölle, später Kompromiß. Hudec 1991: 560. Dies führte zum Fall: EC vs. USA - Determination under Sections 304 and 305 Trade Act of 1974 Relating to EC Oilseed Subsidies (1989). Hier ging es um die prinzipielle Frage, daß die EC die USA dazu bringen will, den GATT Prozess abzuwarten, bevor sie Vergeltungsmaßnahmen nutzt. Hudec 1991: 579-580.

[4242] Das Gesetz wurde bewußt dazu ausgerichtet, um "to circumvent the laborious and dissatisfying GATT rules." Nettesheim 1991b: 388. Die Argumentation der Personen, die darin keinen Verstoß gegen das GATT sehen, ist nicht glaubwürdig. So wird etwa argumentiert, daß Sec. 301 sich nicht von allgemeinen politischen Drohungen unterscheidet und gar keine Handelsgesetzgebung im engen Sinne ist und somit u.a. nur immer ein einzelner Fall vor dem GATT beklagt werden kann. Finger/Fung 1994: 406. Durch die hohen Vergeltungszölle, die teils 100 % aufwiesen, lag seitens der USA auch ein Verstoß gegen die verbindlich festgelegten Zölle in Art. II des GATT vor. Bhagwati 1990: 1315. Ausführlich zur GATT Widrigkeit von Sec. 301: Mavroidis 1993: 118-126.

[4243] Siehe Punkt 10, GATT Streitbeilegungsystem, hier in Abschnitt 'H'.

Dies hat zu einer intensiven Debatte geführt[4244], nicht zuletzt, weil dieses Vorgehen der USA auf einer dort breit angelegten politischen Strömung beruhte, die Reziprozität nicht länger als Gegenseitigkeit verstand, sondern die bestehenden Handelsbeziehungen als unfair ansah, sodaß einseitige Öffnungen des Marktzugangs überhaupt erst einen fairen Zustand wiederherstellen könnten.[4245] Besonders asiatischen Länder wird ein "not playing by the rules" vorgeworfen, woraus geschlossen wird, daß ein "level playing field" neu etabliert werden müsse.[4246] Dieses neue "level playing field" sollte nicht mehr gemäß GATT-Prinzipien, also im Sinne von Verhandlungen aus einer bestimmten Ausgangslage heraus ("first difference reciprocity"), etabliert werden, sondern es solle fortan um "full reciprocity" gehen.[4247] Dazu kam, daß die USA mit dem U.S.-Kanada Freihandelsabkommen entdeckte, daß Regionalisierung eine weitere handelspolitische Option war.[4248] Dies war ein Grund dafür, daß Lester Thurow im Januar 1989 auf dem World Economic Forum in Davos diagnostizieren konnte: "GATT is dead."[4249]

Die Gründe für diesen "aggressive unilateralism" lagen aber nicht nur am hohen Handelsbilanzdefizit und an einem möglichen "diminished giant"-Syndrom der USA, sondern auch daran, daß viele amerikanische Firmen an erweiterten Exportmöglichkeiten interessiert waren. Die Regierung versuchte mit Instrumenten wie Sec. 301 die Exportinteressen gegenüber den Fraktionen, die an Protektion interessiert waren, auszuspielen.[4250] Dabei muß aber beachtet werden, daß die USA, zumal in den achtziger Jahren, durchaus in der Lage war, sowohl Marktöffnung als auch Protektionismus gleichzeitig durchzuführen. Auch protektionistische Schutzmaßnahmen wurden im Rahmen der Forderungen nach einer neuartigen Definition von Reziprozität als gerechtfertig erachtet, dazu weiter unten mehr, wenn um Antidumping- und Antisubventionsmaßnahmen und die VERs geht.[4251]

Der GATT-Widrigkeit zum Trotz wurden Sec. 301 Vergeltungsmaßnahmen beispielsweise dann aktiviert, wenn der GATT-Streitfall von der unterlegenen Partei blockiert und durch das GATT keine Rechtsdurchsetzung gelang.[4252] Sec. 301 Vergeltungsmaßnahmen wurden darüberhinaus völlig unabhängig vom GATT und dessen Regeln erhoben. Diese beruhten auf den eigenständig durchgeführten Untersuchungen eines Verwaltungstribunals (dem United States Trade Representative,

---

[4244] So die Debatte zwischen Robert E. Hudec, der in den U.S. Maßnahmen "creative illegality" sah, durch die das GATT Recht sinnvollerweise verbessert wurde und Jagdish Bhagwati, welcher die negativen Aspekte von Sec. 301 aufzählte. Er lehnt es ab, daß die Rolle der USA eines "benign dictatorship" positiv bewertet werden kann: "Institutions cannot be built on notions of benign dictatorship." Bhagwati 1990: 1315-1316. Siehe weiterhin ausführlich Bhagwati/Irwin 1987; Bhagwati 1989a; eine Geschichte des Reziprozitätsverständnisses in den USA legt vor Rhodes 1993.

[4245] Bhagwati 1989a: 49.

[4246] Bhagwati 1989a: 49.

[4247] Bhagwati/Irwin 1987: 93.

[4248] Bhagwati 1989a: 35.

[4249] Bhagwati 1989a: 36.

[4250] Bhagwati 1989a: 48-51.

[4251] Dies ist das Fazit aus der Geschichte der U.S. Handelspolitik aus dem Blickwinkel der Reziprozität, bei der es an zentraler Stelle auch um die VERs geht von Rhodes 1993: 240. Ebenso ist vertretbar, hier auch die Antidumping- und Antisubventionsmaßnahmen zu erwähnen.

[4252] Dabei ist der Handlungsspielraum breit angelegt, weil nicht nur ein klar etablierter Verstoß, etwa festgehalten durch ein GATT Panel, sondern auch der breiter gefaßte Begriff 'denial of benefits', der auf die allgemeine Balance von Zugeständnissen unter dem GATT hinweist, vom USTR ausgelegt und für eine Feststellung und Entscheidung für eine Vergeltung genutzt werden konnte. Nettesheim 1991b: 362-363.

'USTR'), welches teils nach eigenen Kriterien feststellte, ob Länder unzumutbare, diskriminierende, unfaire und ungerechte wirtschaftspolitische Praktiken verfolgen.[4253] Wurde dies festgestellt, teils parallel zu und schneller als GATT Panels[4254], wurden die Länder unter Androhung von Vergeltungsmaßnahmen unter Druck gesetzt, diese Politiken auslaufen zu lassen.

Ein amüsanter Nebeneffekt von Sec. 301 war es, daß der USTR im Dienste privater Antragsteller im GATT Fälle initiieren mußte, die kaum Erfolgsaussichten hatten, etwa wenn die USA im Bereich Landwirtschaft klagten, obwohl sie selbst ähnliche Politiken nutzten. Diesen Fälle führten immerhin zu Kompromißlösungen, welche die Interessen der Unternehmen wahrten.[4255] Von den 46 Streitbeilegungsfällen, die im Zeitraum von 1975 bis 1989 von den USA initiiert wurden, wurden 20 durch Sec. 301 begonnen, die meisten davon im Agrarbereich.[4256]

Am Rande: Sec. 301 unterscheidet sich damit vom Neuen Handelspolitischen Instrument der EU, denn dieses sah eine GATT Kompatibilität bei der Nutzung von Vergeltungsmaßnahmen vor und wurde nach Ansicht eines Teils der Literatur auch so durchgeführt.[4257] Faktisch hielt dies die EU Kommission nicht davon ab, gegenüber Indonesien auf verbesserten Urheberrechtsschutz zu drängen, offensichtlich nicht im Einklang mit den Regeln des GATT, immerhin wurden Vergeltungsmaßnahmen nicht

[4253] Für diese Begriffe, die hier unsystematisch aufgezählt werden, siehe Mavroidis 1993: 111-112.

[4254] Nettesheim 1991b: 390.

[4255] Dafür als Beispiel der erste durch Sec. 301 initiierte Streitbeilegungsfall. USA vs. Canada - Import Quotas on Eggs. BISD 23 S/91, 1977.

[4256] Die folgenden Streitfälle wurden über Sec. 301 initiiert. Mit Kompromiß ist gemeint, daß partiell auf die Forderungen der USA eingegangen wurde, dies impliziert meist keine gravierende Politikänderung, sondern Anpassungen, wie höhere Importmengen oder geringere Exportsubventionen. Teils sind auch ausführliche Abkommen geschlossen worden, so das USA/EC 1985 Canned Fruit Agreement. Sec. 301 Fallübersicht 2005: 44. USA vs. Canada - Import Quotas on Eggs (1975), Kompromiß, Hudec 1991: 462; USA vs. EU - Measures on Animal Feed Proteins (1976), EC zieht Maßnahme zurück. Hudec 1991: 467. USA vs. Japan - Measures on Imports of Thrown Silk Yarn (1977), Kompromiß. Hudec 1991: 470. USA vs. Japan - Measures on Imports of Leather (1978), Kompromiß. Hudec 1991: 473. USA vs. Japan - Restraints on Imports of Manufactured Tobacco (1979), Kompromiß, danach erneutes Sec. 301 Verfahren, das zu einem eigenständigen weiteren Kompromiß führt. Hudec 1991: 428. USA vs. EU - Subsidies on Export of Wheat Flour (1981), blockiert, Vergeltungssubventionen bis einschließlich 1985. Hudec 1991: 492. USA vs. EC - Subsidies on Exports of Pasta (1982), blockiert, USA erhöht Zölle, EU daraufhin ebenfalls, Kompromiß. Hudec 1991: 493-494; USA vs. EC - Subsidies on the Export and Production of Poultry (1982), Kompromiß. Hudec 1991: 495; USA vs. EC - Production Aid on Canned Peaches (1982), blockiert, Kompromiß. Hudec 1991: 496-498; USA vs. EC - Export Subsidies on Sugar (1982), unbekannter Ausgang. Hudec 1991: 499-500. USA vs. EU - Tariff Treatment of Citrus Products (1982), Zollerhöhung noch im Kontext des Pasta-Falls, insgesamter Kompromiß. Hudec 1991: 504. USA vs. Brazil - Subsidies on the Export and Production of Poultry (1983), Kompromiß. Hudec 1991: 513-514. USA vs. Japan - Quantitative Restrictions on Imports of Leather Footwear (1985), Kompromiß. Hudec 1991: 526. USA vs. Canada - Restrictions on Export of Unprocessed Salmon and Herring (1987), Lösung innerhalb eines Panels des USA-Kanada Freihandelsabkommens. Hudec 1991: 543-544. USA vs. India - Import Restrictions on Almond (1987), Kompromiß, hier wird u.a. die Zahlungsbilanzausnahmen in Frage gestellt, auf der Indien sein Außenhandelsregime basieren läßt. Hudec 1991: 549. USA vs. EC - Directive on Third Country Meat Imports (1987), Kompromiß. Hudec 1991: 552. USA vs. Korea - Restrictions on Imports of Beef (1988), Kompromiß. Hudec 1991: 556; USA vs. Japan - Restrictions on Imports of Beef and Citrus Products (1988), Kompromiß. Hudec 1991: 557. USA vs. EC - Payments and Subsidies on Oilseeds and Animal Feed Proteins (1988), USA erhöht Zölle, später Kompromiß. Hudec 1991: 560. USA vs. Brasil: Restrictions on Imports of certain Agricultural and Manufactured Products (1989), Super 301 Untersuchung, Brasilien 1990 nimmt breite Liberalisierung vor, jedenfalls mehr als mit dem GATT zu erreichen gewesen wäre. Stand 1989, Basis sind die Informationen aus Hudec 1991: 584.

[4257] Ausführlich der Vergleich des Neuen Handelspolitischen Instruments der EU mit Sec. 301 der USA vor dem Hintergrund der Vereinbarkeit mit dem GATT. Mavroidis 1993: 73-86; Nettesheim 1991b: 388.

genutzt.[4258] Das Neue Handelspolitische Instrument konnte ebenso auf Antrag privater Parteien aktiviert werden.[4259] Auch die EU verhielt sich damit nicht im Einklang mit den GATT Regeln.

Die GATT-Fälle zeigen aber nur eine Seite von Sec. 301. Im selben Zeitraum, 1975 bis 1989 wurden insgesamt 80 Sec. 301 Verfahren durchgeführt.[4260] Sec. 301 Forderungen wurden nicht nur in reinen GATT Konsultationen, die nicht in die Liste von Hudec (1991) aufgenommen wurden, sondern auch in Verhandlungen auf diplomatischer Ebene durchgesetzt. Schon an einem frühen Fall, Argentina - Air Carriers (1983[4261])[4262], wird sichtbar, daß Sec. 301 in den bislang vom GATT nicht abgedeckten Bereichen, Dienstleistungen und dem Schutz geistigen Eigentums, genutzt wurde.

Spektakulär, u.a. weil im Zusammenhang mit den Verhandlungen in der Uruguay-Runde stehend, waren die Sec. 301 Untersuchungen, die auf dem Vorwurf eines unzureichenden Patentschutzes in den Entwicklungsländern beruhten, die fast sämtlich dazu führten, daß die Länder Gesetze einführten oder die bestehende Gesetzgebung gemäß den Ansprüchen der USA veränderten. Dies spielte eine entscheidende Rolle bei der Integration des TRIPS Abkommens in die WTO: Korea (1985); Brasilien, speziell Pharma (1987); Argentinien, speziell Pharma (1988); Thailand, speziell Urheberrechtssschutz (1990), speziell Pharma (1991); Indien (1991), China (1991, 1994), Taiwan (1992), Brasilien (1993).[4263] Für Indien endete der Vorwurf unzureichenden Pharmapatentschutzes mit dem Entzug von GSP-Präferenzen im Wert von US$ 60 Mill. im Bereich Pharma- und Chemieprodukte, woraufhin Indien seine Gesetzgebung nur partiell veränderte.[4264] Als Brasilien seinen Pharmapatentschutz nicht verbessern wollte, erhöhten die USA für einige brasilianische Produkte die Zölle auf 100 %.[4265] Thailand reagierte u.a. 1992 mit einem neuen Patentgesetz mit verlängerter Schutzfrist und 1993 mit administrativen Maßnahmen, die den Pharma Patentschutz stärkten und Zwangslizenzen einschränkten auf den U.S. Druck.[4266] Ebenso reagierte Taiwan.[4267] Dokumentiert ist, daß die privaten

---

[4258] Arnold/Bronckers 1988: 26; auch gegen Thailand wurde eine Untersuchung bezüglich Copyright-Schutz initiiert, ein Ergebnis lag damals noch nicht vor. Schoneveld 1992: 23-25. Die seit 1995 etablierte neue Verordnung ermöglichte zwar auch bilaterale Einigungen, der Rekurs auf die WTO ist aber verpflichtend und somit scheinen keine Spielräume für unilaterale Handlungen mehr vorzuliegen. MacLean 1999: 93. Allerdings nutzte die EU auch Gegenmaßnahmen gegen Repressalien der USA, dies ist im strengen Sinn auch nicht mit dem GATT vereinbar.

[4259] Damals wurde dieses Instrument gegen die Stimmen der BRD, Dänemarks und der Niederlande beschlossen, die dadurch protektionistische Tendenzen gestärkt sahen. Rechtlich gesehen, wäre das Instrument unnötig gewesen, die Kommission hätte über Art. 113 EGV die Möglichkeit gehabt, Handelssanktionen zu erlassen. Neu ist das Antragsrecht privater Parteien. Reuter 1995: 187.

[4260] USTR Sec. 301 Fallübersicht 2005: 1-53.

[4261] Jeweils das Datum, an dem der Fall initiiert wurde, die Fälle strecken sich zeitlich länger.

[4262] USTR Sec. 301 Fallübersicht 2005: 21.

[4263] USTR Sec. 301 Fallübersicht 2005: 27, 35, 41, 55, 57, 58, 59, 62, 64, 65.

[4264] Sutherland et al. 2005: 25. Indien stärkte zwar in dieser Zeit u.a. seinen Copyright-Schutz, nicht aber seine Patentgesetzgebung. Steward 1999: 501.

[4265] U.a. Papierprodukte, Unterhaltungselektronik und Pharmaprodukte waren betroffen. Diese Zöllen ließen den Handel zum Erliegen kommen und waren zwischen 1989 und der ersten Hälfte von 1990 wirksam. Betroffen war Handel im Wert von US$ 39 Mill. Devereaux et al. 2006a: 62. Als Brasilien daraufhin 1991 und 1992 eine Patentgesetzgebung vorbereitet, wird dies von der USA und U.S. Interessengruppen als ungenügend angesehen. Die USA stellte aber aufgrund eines Patentgesetzes, welches 1993 fertiggestellt wurde, die Repressalien ein. Dieses Gesetz enthielt eine Reihe von Regeln, u.a. eine Regel, die lokale Produktion vorsah, um Patentschutz zu bekommen, die nicht im Sinne der U.S. Interessengruppen waren. Steward 1999: 497.

[4266] Aufgrund interner politischer Schwierigkeiten wird der Druck zwischendurch zurückgenommen. Steward 1999: 500.

[4267] Dort tritt 1993 ein Gesetz in Kraft, das sich an die TRIPS Standards hält. Steward 1999: 502.

Interessengruppen in Patentschutzfragen einen guten Zugang zur USTR hatten.[4268] Nicht minder bemerkenswert hinsichtlich der Anwendungsgebiete sind weitere Fälle, hier eine Auswahl: Brasilien - Informatics (1985), siehe Fußnote[4269], Korea - Insurance (1985)[4270], Argentine - Export tax (1986)[4271], Japan - Construction Services (1988)[4272], Japan - Satellites und Japan - Supercomputer (beide 1989)[4273], Indien - Investment und Insurance (beide 1989)[4274], China - Market Access (1991)[4275], Japan - Automobilteile (1994)[4276], Korea - Agricultural Market Access Beef and Pork (1994).[4277]

Die ganze Bandbreite handelspolitischer Eingriffsmöglichkeiten wird sichtbar am Japan - Halbleiterfall (1985). Hier wurden erst eine Serie von Antidumpinguntersuchungen gegen Japan angestrengt, daraufhin kam es 1986 zu einer ersten Einigung. Diese führte aus der Sicht der USA zu ungenügendem Marktzugang. In Reaktion darauf wurden Zölle auf Farb-TV, motorgetriebene Werkzeuge und Computer erhöht. Nach einer Anhebung der Preise durch japanische Halbleiterfirmen wurden die Zollerhöhungen 1987 teils ausgesetzt, die letzten Zölle jedoch erst 1991, als es zu einem neuen Abkommen kommt, welches der USA 20 % Anteil am japanischen Markt garantierte.[4278]

Schließlich ist nicht weniger bemerkenswert, daß einer ganzen Reihe dieser Untersuchungen Vorwürfe zugrundeliegen, die auf einer wettbewerbspolitischen Argumentation beruhen: Es geht vor allem um langfristige Geschäftsbeziehungen, bzw. vertikale Beschränkungen, die dazu führen können, daß ausländische Firmen sich nicht auf dem Markt oder als Geschäftspartner etablieren können. Die Rede

---

[4268] Siehe Devereaux et al. 2004a: 53; die Statements dieser privaten Interessengruppen, etwa zu neuen Versuchen Brasiliens, den Patentschutz zu verbessern, werden in der Literatur wie offizielle Eingaben behandelt. Obwohl auch der Staat als Handelnder erkennbar ist, ist dies in diesem Bereich eingeschränkt der Fall. So führt Kritik durch die privaten Interessengruppen u.a. umgehend wieder zu Sec. 301 Druck. Steward 1999: 497-498.

[4269] USTR Sec. 301 Fallübersicht 2005: 24. Brasilien nahm Rekurs auf die GATT Streitbeilegung, die USA antwortete darauf aber nicht. Durch Verhandlungen kam es zu einer Einigung. Die angedrohte Vergeltung lag mit US$ 700 Mill. sehr hoch und wurde in Verbindung mit einer detaillierten Liste brasilianischer Produkte präsentiert. Hudec 1991: 553. In diesem Zusammenhang hat Brasilien 1987 Copyright-Schutz für Software eingeführt. Devereaux et al. 2004a: 62.

[4270] Es ging um den Zugang von U.S. Firmen zum Markt der Lebensversicherungen, Korea erklärte sich bereit Joint Ventures zuzulassen. Sec. 301 Fallübersicht 2005: 26. Es kann hier nicht geklärt werden, es scheint aber doch so, daß dieses Zulassen von Joint Ventures nicht in einem bilateralen Handelsabkommen mit den USA vorher abgemacht wurde. In einer Publikation wird darauf hingewiesen, daß die Mehrzahl der Sec. 301 Fälle sich auf sog. "friendship, commerce and navigation"-Verträge bezogen haben. Nettesheim 1991b: 363. Darauf findet sich in der USTR Sec. 301 Fallübersicht kein Hinweis, auch die Sachgebiete scheinen kaum mit geläufigen bilateralen Vertragsklauseln deckungsgleich.

[4271] Vorwurf: Subventionierung durch eine Exportsteuer im Sojabohnenbereich, weil dies im Land niedrigere Preisniveaus etablieren kann. Exportsteuern sind vom GATT her aber nicht verboten. Hier reagiert Argentinien mit der Einführung einer Exportsubventionen und die USA hat keinen Erfolg. USTR Sec. 301 Fallübersicht 2005: 28.

[4272] Es geht um Dienstleistungen im Bereich Architektur und Bau sowie Consulting. Japan geht auf einige Forderungen ein. USTR Sec. 301 Fallübersicht 2005: 42.

[4273] U.S. Firmen erhalten daraufhin Zugang zur öffentlichen Auftragsvergabe. USTR Sec. 301 Fallübersicht 2005: 47.

[4274] Das Investitionsregime Indiens ist hier mit seinen Beschränkungen Ziel der Sec. 301 Untersuchung. Diesmal wird jedoch der Ausgang der Uruguay-Runde abgewartet. Dies gilt ebenso für den Versicherungsbereich. USTR Sec. 301 Fallübersicht 2005: 50.

[4275] Mit China werden direkt Marktzugangsverbesserungen ausgehandelt, dies gelingt relativ schnell zur Zufriedenheit der USA. USTR Sec. 301 Fallübersicht 2005: 61.

[4276] Gedroht wird hier, die Zölle auf Luxuswagen aus Japan um 100 % zu erhöhen, es kommt zu einer Einigung. USTR Sec. 301 Fallübersicht 2005: 66.

[4277] In bezug auf den Marktzugang bei Rind- und Schweinefleisch kommt es zu einer Einigung mit Korea. USTR Sec. 301 Fallübersicht 2005: 68.

[4278] USTR Sec. 301 Fallübersicht 2005: 23. Details in Finger/Fung 1994: 387-388.

ist auch von Gruppenboykotten, technischen Vorschriften oder Barrieren für die Etablierung ausländischer Supermärkte.[4279]

Ein besonders gravierendes Beispiel für eine Einflußnahme auf die Wirtschaftspolitik eines anderen Staates ist die, von Sec. 301 Untersuchungen eingeleitete und dann auf breit angelegte Verhandlungen zwischen USA und Japan ausgedehnte "structural impediments initivative" ('SII')[4280], um Marktzugangsverbesserung für U.S. Unternehmen nach Japan durchzusetzen.[4281] U.a. wurde hierbei auch auf eine striktere Umsetzung der Wettbewerbspolitik in Japan gedrängt. Daraufhin hat die japanische Wettbewerbsbehörde Strafzahlungen erhöht, diverse Untersuchungen begonnen und Umsetzungsrichtlinien geändert.[4282]

Nun könnte hier zwar argumentiert werden, daß Sec. 301 in bezug auf Wettbewerbspolitik keinen Unterschied machte, weil sich die großen Industrieländer bzw. Länderblöcke, USA und EU, sowieso einräumen, auch ausländische Vorgänge durch ihre Wettbewerbsbehörden zu untersuchen. Es trifft zwar zu, daß die USA und die EU auch Vorgänge im Ausland untersuchen können und die USA sogar diesbezüglich Gefängnisstrafen verhängen können.[4283] Eine Überdeckung mit Sec. 301 liegt aber nicht vor, denn wettbewerbsrechtliche Untersuchungen erfordern es, daß bestimmte Vorabbedingungen erfüllt sind und sie beschränken sich auf das vorliegende Wettbewerbsrecht. Gerade letzteres führte bei den USA Forderungen zu einem Problem: Ihr eigenes Wettbewerbsrecht ist nämlich beispielsweise bezüglich vertikaler Beschränkungen sehr tolerant.[4284] In den Sec. 301 Argumentationen wurden solche

---

[4279] Finger/Fung 1994: 382-389.

[4280] Siehe dazu Howell et al. 1992: 82-86.

[4281] Howell et al. 1992: 84; kurz Yamamoto 1994: 61-69. Dies hat ebenso zu einer Debatte geführt, wobei die eine Fraktion davon ausging, daß Japan tatsächlich auf unfaire Weise den Marktzugang behindert ('Japan is cheating'), die andere Faktion vertritt die Meinung, daß Japan simplerweise anders ist ('Japan is different'). Bhagwati 1989a: 53-58. Die Vorwürfe der USA an Japan waren zumindest in einigen Bereichen nicht begründet, etwa bezüglich des Automobilbereichs. Somit kann geschlossen werden: "Results-based trade policy is not about opening markets at al; it is about granting special favors to prominent and politically powerful U.S. industries." Dieses These wird für den Automobilbereich detailliert und überzeugend begründet von Latham 1996: 1.

[4282] Finger/Fung 1994: 395-397.

[4283] Eine extraterritoriale (wenn man so will, unilaterale) Anwendung räumt sich das Wettbewerbsrecht sowohl in der USA als auch der EU ein. In den USA ist diese Anwendung theoretisch zu einem gewissen Grad durch die im Timberlane Fall entwickelte "rule of reason comity analysis" limitiert. Hier wird ein Test mit mehreren Kriterien durchgeführt, der letztendlich eine Rechtsdurchsetzung gegenüber externem Verhalten ermöglicht, wenn die Effekte "direct, substantial and foreseeable" sind und nach einer Einschätzung, ob dies den gutnachbarlichen Beziehungen abträglich wäre ('international positive comity concerns'). Siehe für dieses U.S. Vorgehen und im großen und ganzen ähnliche EU Ansätze: Himelfarb 1996: 923-925, 939-342; ausführlicher zu den Testkriterien Shank 1996: 174; Hovenkamp 1999: 746-762. Nun nicht mehr in der Theorie, sondern der Praxis wird angenommen, daß U.S. Gerichte nationale Interessen schützen werden, wenn es um eine solche Abwägung von Kriterien geht. Shank 1996: 185, 188. Die USA kann generell gegen ausländische wettbewerbsrechtliche Verstöße vorgehen, wenn diese einen Effekt auf Exporte oder Importe haben und wenn Kartelle, Gruppenboykotte und andere ausschließende Praktiken involviert sind. Shank 1996: 165, 172. Im 'Nippon Paper' Fall wurde die extraterritoriale Durchsetzung so ausgeweitet, daß auch Gefängnisstrafen möglich wurden. Dies führte zu Spannungen mit Japan. ABA Private Anticompetitive Practices 2000: 32-34; Hovenkamp 1999: 754. Beschränkt werden die U.S. Aktivitäten dadurch, daß 'personal jurisdiction' vorliegen muß, es müssen also Geschäftsaktivitäten in den USA vorliegen. Wenn dies nicht der Fall ist, wird es schwieriger. Dies wird etwa erkennbar am Fusionsfall bezüglich des Verhaltens der British Telecom, als diese Anteile der U.S. Firma MCI erwarb. Die USA hat, alles in allem, größere Schwierigkeiten ausländische Fusionen zu bewerten, als dies im EU Wettbewerbsrecht der Fall ist. Jacquemin 1994: 55. Dies war einer der Gründe, warum sich die USA zu einer Zusammenarbeit mit ausländischen Wettbewerbsbehörden entschloß. Shank 1996: 173. Andere Autoren heben die unilateralen Optionen der USA hervor, gestehen aber zu, daß die USA ebenso Interesse an 'comity' Lösungen hat. Rill/Goldman 1997: 182.

[4284] Hovenkamp 1999: 477, 485.

vertikalen Beschränkungen dagegen als unfair angesehen, eine Praxis, über die Wettbewerbsrechtler in den USA ihr Unwohlsein ausdrücken.[4285]

Die administrative Bewertung durch den USTR beruht auf mehreren Kriterien, darunter auch das freischwebende Kriterium, daß er dann handeln darf, wenn er feststellt, daß "eine Handlung, eine Politik oder Praktik eines Drittstaates (...) ohne rechtfertigenden Grund den US-Handel belastet oder beschränkt."[4286] Ziel des U.S. Kongresses war es den USTR immer eigenständiger handeln zu lassen, nichtsdestotrotz blieb es immer noch möglich, von Aktionen abzusehen, wenn dies negative Folgen für die Wirtschaft und nationale Sicherheit des Landes nach sich gezogen hätte.[4287] Von der Systematik differenziert Sec. 301 zwischen (1) obligatorischem Handeln ('mandatory action') und (2) fakultativen Handeln ('discretionary retaliatory action').[4288] (1) Beim obligatorischen Handeln spielt das GATT noch insofern als Orientierungspunkt eine Rolle, weil festgelegt wird, daß der USTR handeln muß, wenn gegen Rechte der USA ("denial of rights") gemäß internationalen Handelsabkommen (GATT und anderen Abkommen, bilateralen Abkommen und OECD Absprachen, darunter auch Abkommen solche bei denen die USA garnicht Mitglied ist) verstoßen wird.[4289] Mit dem zweiten Begriff "denial of benefits" wird aber weiter gegangen. Hier wird angespielt auf die Nichtverletzungs-Zunichtemachung und Schmälerungs Klageoption des GATT, die dann benutzt werden kann, wenn Vorteile aus dem GATT verletzt werden, ohne daß aber ein klarer Verstoß gegen die GATT Regeln aufgezeigt werden kann.[4290] Allein dem USTR und nicht dem GATT wird in diesem schwer definierbaren Feld zugesprochen, eine Feststellung zu treffen.[4291] Drittens werden Handlungen erwähnt, die ungerechtertigterweise den U.S. Handel belasten und beschränken ("or is unjustifiable and burdens or restricts United States commerce").[4292] Hier fällt spätestens seit 1984 auch der Schutz des geistigen Eigentums darunter.[4293] Trifft einer diese Tatbestände zu, ist der USTR verpflichtet, Vergeltungsmaßnahmen durchzuführen (es sei denn dies verstößt gegen U.S. Interessen).[4294] (2) Bezüglich dem fakulativen Handeln, bei dem der USTR einen größeren Beurteilungsspielraum eingeräumt bekommt, darf dies dann genutzt werden, wenn ein anderer Staat 'unzumutbare' ('unreasonable') und 'diskriminierende' ("discriminatory") Politiken verfolgt.[4295] Bei dieser

---

[4285] In bezug auf Japan geht es immer wieder um vertikale Vertriebsbeschränkungen. Finger/Fung 1994: 393. "The concern of competition policy, of course, is that the United States should not argue to foreign governments that they should condemn private business practices which, if conducted in the United States, would not be condemned under current U.S. antitrust law." See: ABA Private Anticompetitive Practices 2000: 68-69.

[4286] Mavroidis 1993: 108.

[4287] Mavroidis 1993: 111.

[4288] Nettesheim 1991b: 361-367; Mavroidis 1993: 111-118.

[4289] Nettesheim 1991b: 361-362; Mavroidis 1993: 108.

[4290] GATT Art. XXIII.1 (b). Sog. "non violation nullification and impairment". Petersmann 1997: 146; GATT Analytical Index 1995: 657-668.

[4291] "On account of the width of the "benefit" notion, the U.S. Trade Representative's authority is extremely broad." Nettesheim 1991b: 363.

[4292] Nettesheim 1991b: 361; Mavroidis 1993: 108.

[4293] Nettesheim 1991b: 363; Mavroidis 1993: 110.

[4294] Nettesheim 1991b: 364; Mavroidis 1993: 110-111. Die bestehenden Schwellenwerte, welche die Aufnahme unbegründeter Verfahren verhindern sollen, sind niedrig angesetzt. So wurde argumentiert, daß ein 'burden' für die USA entstehen würde durch eingeschränktem Zugang zu Rohstoffen. Nettesheim 1991a: 364.

[4295] Nettesheim 1991b: 365; Mavroidis 1993: 111-112.

Untersuchung ist eine Bezugnahme auf ein internationales Abkommen nicht mehr nötig. Der USTR kann eigenständig die Feststellung treffen, ob Politiken "unfair und ungerecht" sind bzw. ob ein anderer Staat auf unfaire und ungerechte Art und Weise Marktzugang beschränkt.[4296] Gemäß der Version aus dem Jahre 1988 (Omnibus Trade and Competitiveness Act) werden solche unfairen und ungerechten Marktzugangsbeschränkungen folgendermaßen definiert, wobei diese Liste nicht abschließend formuliert wurde.[4297] Übersetzung aus der Aufzählung von Mavroidis (1993)[4298]:

- "a. Die Verweigerung fairer und billiger Möglichkeiten zur Niederlassung von Unternehmen"[4299]
- "b. Der adäquate und effektive Schutz der geistigen Eigentumsrechte"[4300]
- "c. Die Tolerierung des unlauteren Wettbewerbs (restrictive business practices) durch die Regierungen"[4301]
- "d. Das 'Export targeting'", wobei dieser Tatbestand Exportsubventionen und Subventionen umfaßt und ganz allgemein dann erfüllt ist, wenn ein Unternehmen wettbewerbsfähiger wird ("to become more competitive in the export of a class or kind of merchandise"). Damit ignoriert die USA nicht nur die GATT Regeln über Exportsubventionen, sondern auch die Regeln des Tokio Subventionskodex.[4302] Ignoriert wird das 'bi-pricing requirement' des GATT Art. XVI.4, welches nur gravierende Preis- (aber nicht Volumen) Mißbräuche erkennen läßt und damit Spielräume schafft, Exportsubventionen zu vergeben, solange die heimischen Preise nicht über den Exportpreisen liegen.[4303]
- "e. Mängel des nationalen Arbeitsrechts:"[4304] Wenn in einem Land folgende Rechte fehlen, wird dies als 'unzumutbar' angesehen: Koalitionsfreiheit, Tarifvertragsfreiheit, Verbot der Zwangsarbeit, Gewährleistung eines Mindestalters der Arbeitnehmer, Gewährleistung eines Mindestlohnes, Arbeitszeitregelungen sowie Kündigungsschutz und Arbeitsschutzbestimmungen.[4305]

Dies führt bis heute dazu, daß private Parteien auch in eher kontroverseren Bereichen von Sec. 301 Eingaben machen, dazu gehören auch Gewerkschaften, die sich um die Einhaltung von Arbeitsnormen sorgen. So hat die Gewerkschaft AFL-CIO im Jahre 2004 eine Sec. 301 Petition eingereicht mit der Begründung, daß in China Arbeiterrechte massiv verletzt werden und daß dies eine Last für die

---

[4296] Übersetzung der Begriff 'unfair' und 'inequitable'. Nettesheim 1991b: 365-366; Mavroidis 1993: 112.

[4297] Mavroidis 1993: 112.

[4298] Genauso Nettesheim 1991b: 366.

[4299] Mavroidis 1993: 113.

[4300] Mavroidis 1993: 113.

[4301] Mavroidis 1993: 113.

[4302] Mavroidis 1993: 115.

[4303] Solange die Subvention zur Folge hat, daß auch der Binnenmarktpreis sinkt, bei sinkenden Exportpreisen, spricht das 'bi-pricing requirement' nicht an. Siehe GATT Art. XVI.4 "which subsidy results in the sale of such product for export at a price lower than the comparable price charged for the like product to buyers in the domestic market." Mavroidis 1993: 1995-116. Ausführlich dazu Hudec 1991: 75-79. "The bi-pricing requirement would have served to soften such opposition by limiting the prohibition to the few cases where the distorting effects of export subsidies would be most visible." Hudec 1991: 77.

[4304] Mavroidis 1993: 116.

[4305] Mavroidis 1993: 116. Dieser Forderung wurde von Gewerkschaften, Menschenrechtsgruppen, liberalen politischen Gruppen und Vertretern von Warenhäusern gestützt. Zur Debatte und den Gesetzesvorschlägen siehe Ballon 1987: 110-127.

amerikanische Wirtschaft sei. Diese Eingabe wurde von der USTR ohne Angaben von Gründen abgelehnt.[4306]

Kurz zur Klärung weiterer Kürzel: Was ist Super 301 bzw. Special 301? Super 301 war Ergebnis des Gephard Amendments, das zum Ziel hatte, daß U.S. Handelsdefizit Mitte der achtziger Jahren durch die Öffnung ausländischer Märkte um wenigstens 10 % zu reduzieren. Es stärkte Sec. 301 insofern, weil der seit 1974 veröffentlichte USTR Länderbericht über Wirtschaftpolitiken anderer Länder, der National Trade Estimate Report, in seiner Funktion erweitert wurde. Seit 1988 wurde am Ende jedes Berichts eingeschätzt, wie hoch der Handel mit dem betreffenden Länder ohne Handelsbarrieren hätten sein können. Davon ausgehend wurden bestimmte Länder als 'priority countries' eingestuft, auf eine öffentliche 'priority watch list' gesetzt und zur Liberalisierung aufgefordert. Diese Liberalisierung wurde u.a. durch die Sec. 301 Untersuchungen durchgesetzt.[4307] Das davon besonders betroffene Japan verfolgte gegenüber der USA in dieser Zeit eine Verhandlungsstrategie und machte die Drohung gegen Super 301 im GATT zu klagen nicht wahr.[4308] Erst nach Gründung der WTO konnte sich Japan von diesem Druck teils befreien.[4309] Auch die EU und Australien waren zwischen 1991 und 1993 auf der 'priority watch list', aufgrund von Patentrechtsbeschwerden (neben Saudi Arabien, Korea, Ungarn, Polen, Philippinen, Türkei, Ägypten).[4310] Für Ägypten wurde der GSP Status aufgehoben und erst als eine 20 Jahre Patentschutzfrist akzeptiert wurde, wieder eingesetzt.[4311] Mit diesem Druckmittel wurden die ANDEAN Staaten, Columbia, Venezuela, Bolivien, Ecuador und Peru, dazu gebracht Decision 313 implementierten und damit u.a. Patentschutz auf Pharmaprodukte ausdehnten. Diese Länder eröffnen weiterhin die Möglichkeit Zwangslizenzen einzuräumen, sodaß der U.S. Druck, der auch dies verhindern wollte, nicht vollständig erfolgreich war.[4312]

Was ist Sec. 337? Sec. 337 ist, wie Sec. 301, ein Verwaltungsverfahren, welches von privaten Unternehmen genutzt werden kann und richtet sich allgemein gegen unfaire Handelspraktiken. Als Durchsetzungsinstrument werden nicht Zollerhöhungen, sondern Importverbote ('exclusion orders') genutzt, die von den Zollbehörden umgesetzt werden und direkt gegen eine bestimmte ausländische Firma gerichtet sind.[4313] Verwaltet wird dieses Instrument von der U.S. International Trade Commission (USITC). Sec. 337 wird genutzt, wenn Aktivitäten erfolgen mit dem Effekt "to (i) destroy or substantially injure a U.S. industry, (ii) prevent the establishment of such industry, or (iii) restrain or monopolize trade and commerce in the United States."[4314] Im Jahre 1988 erfolgte eine Beschränkung

---

[4306] Oben wird die Beschreibung des Vorgangs wiedergegeben der: U.S.-China Economic and Security Review Commission 2005: 43.

[4307] Nettesheim 1991b: 370, 379, 389; Steward 1999: 496.

[4308] Mavroidis 1993: 111-112.

[4309] Siehe den Kodak-Fall unter Punkt 'J', Punkt 16, Nichtverletzungsbeschwerden.

[4310] Steward 1999: 504-505. Siehe zum Thema TRIPS und bilateralem Druck u.a. auch VanGrasssteck Communications 1990: 104-113; Stegemann 1998: 5-15.

[4311] Steward 1999: 508.

[4312] Steward 1999: 508-509. Siehe Abschnitt 'J', Punkt 26, TRIPS.

[4313] Dazu gibt es noch 'cease and desist orders', die darauf hinzielen, daß bestimmte Personen bestimmte Aktivitäten unterlassen sollen. Nettesheim 1991a: 326-330. Zum praktischen Verfahren siehe USITC 1997a.

[4314] Nettesheim 1991a: 329.

der Aufgabenfelder auf Verletzungen von geistigen Eigentumsrechten (Patente, Copyrights, Markenschutz, Halbleiterarchitekturen).[4315] Ebenso geht es um sonstige Täuschungsversuche etc. bei der Einfuhr, etwa falsche Ursprungsangaben oder die Verletzung von Handelsgeheimnissen.[4316] Schließlich deckt Sec. 337 Verstöße gegen das Wettbewerbsrecht ab, kann hier als unterstützend wirken, wenn es um extraterritoriale Anwendung des Wettbewerbsrechts geht, darüber wird aber nicht hinausgegangen.[4317] Einige dieser Verstöße können, auch parallel, vor Gericht von den Firmen angegangen werden.[4318]

Seit 1975 gab es 532 Sec. 337 Fälle, bei den neueren Fällen geht es oft um Unterhaltungselektronik, Computerprodukte, Chemikalien, aber auch Insektenfallen und Tintenpatronen, oft sind diese Untersuchungen gegen Unternehmen in China oder Taiwan gerichtet (Stand 2005).[4319] Bis 1989 wurden von 295 Anträgen 49 'exclusion orders' gezählt.[4320]

Im GATT Fall zu Sec. 337 ging es darum, ob durch die unterschiedlichen Ausgestaltung der Durchsetzungssysteme für Verletzungen des geistigen Eigentums Importe aus dem Ausland letztendlich weniger günstig behandelt werden, als heimische Waren. Ein solcher Verstoß gegen Art. III.4 wird vom Panel bejaht. Für Patentverletzungsverfahren bezüglich Waren, die innerhalb der USA produziert werden, steht das Gerichtssystem zur Verfügung und in bezug auf Importe zusätzlich Sec. 337. Folgende Verstöße gegen Art. III.4 werden gefunden, die dazu führen, daß Importe weniger günstig behandelt werden. Das Gerichtssystem eröffnet den Beklagten mehr Zeit zum Antworten und es werden, im Gegensatz zu Sec. 337, Gegendarstellungen ('counterclaims') zugelassen. Sec. 337 eröffnet die Option gegenüber Waren Maßnahmen zu ergreifen, während die Gerichte nur gegen die beklagte Person Durchsetzungsmaßnahmen eröffnen und schließlich kann es sein, daß ausländische Produzenten oder Importeure gleichzeitig von Gerichtsverfahren und Sec. 337 Untersuchungen betroffen sind und somit unter erheblichen Druck geraten.[4321]

[4315] Nettesheim 1991a: 330. Hier geht es auch darum, daß es mit Sec. 337 nicht nötig ist 'personal jurisdiction' nachzuweisen. Dies ist bei Fällen vor Gericht, etwa auch im Falle wettbewerbsrechtlicher Verstöße nötig, hier muß gezeigt werden, daß die beklagte Person 'minimalen Kontakt' zu der U.S. amerikanischen Geschäftswelt hat. Nettesheim 1991a: 330. Siehe für das Wettbewerbsrecht: Hovenkamp 1999: 760.

[4316] In der ausführlichen Version: "misappropriation of trade dress, false designation of origin or source, passing-off, false advertising, trade libel, tortious interference with contractual relations or product disparagement". Nettesheim 1991a: 334.

[4317] Nettesheim 1991a: 334, 347.

[4318] Nettesheim 1991a: 336.

[4319] USITC 2005.

[4320] VanGrassteckCommunications 1990: 101.

[4321] EC vs. USA - Section 337 of the Tariff Act of 1930. BISD 36S/345, 383, 389-391, 1990. Eine Balancierung positiver und negativer Effekte wird nicht zugelassen. Schließlich wurden auch die kurzen Zeitlimits als Verstoß gegen Art. III.4 angesehen, die den Beklagten bei Eingaben benachteiligen. Die USA argumentierten dagegen, daß die kurze Untersuchungszeit von Sec. 337 durch höhere Barrieren bei der Eingabe ausbalanciert würde. Die akzeptiert der Panel nicht. BISD 36S/345, 387, Para. 5.14, 389, Para. 5.19, 1990. Inwiefern dieser Fall zu einer Veränderung der U.S. Praxis geführt hat, kann hier nicht dokumentiert werden.

14. Schutzmöglichkeiten im GATT

Das Fundament des GATT ist es in den Verhandlungsrunden Marktzugangsverbesserungen auszuhandeln und diese stellen, neben den ggf. zusätzlich modifizierten Regeln, die Zugeständnisse dar, die sich die GATT Mitglieder gegenseitig einräumen. Auf der anderen Seite verbleiben aber, in unterschiedlichen Kategorien und mit unterschiedlichen Zwecken, insgesamt sechs Schutzmöglichkeiten, die es erlauben, die Zugeständnisse auszusetzen bzw. rückgängig zu machen.[4322] Ein wichtiger Aspekt ist, daß nicht bei allen Schutzmöglichkeiten das Reziprozitätsprinzip gilt. Nur bei bestimmten Maßnahmen darf der ungünstig davon betroffene Staat ebenso Zugeständnisse aussetzen. Über diese Möglichkeiten kann der folgende Überblick gegeben werden:

- Zollneuverhandlungen. Diese schon oben beschriebene Option erfolgt primär durch Verhandlungen und unterliegt, bei deren Scheitern, dem Reziprozitätsprinzip, sodaß andere Staaten in Reaktion darauf ebenso Zugeständnisse zurücknehmen können. Zur Entwicklung dieser Option in der WTO in Abschnitt 'J' mehr.[4323]

- Schutzklausel. Erlaubt die Rücknahme von liberalisierenden Zollzugeständnissen zum Schutz vor Importen. Bedingung ist, daß gezeigt werden muß, daß die heimische Industrie eine ernsthafte Schädigung aufweist oder dieses droht. Auch hier gilt, bei gescheiterten Verhandlungen, das Reziprozitätsprinzip, sodaß von der Schutzklausel betroffene Länder ihrerseits Zollzugeständnisse zurücknehmen dürfen.[4324] Zur Schutzklausel gleich mehr.

- Zahlungsbilanzschutz. Bedingung ist hier, daß ein bedeutender Abfall der Währungsreserven vorliegt oder unmittelbar droht, dann dürfen Importe beschränkt werden. Das Reziprozitätsprinzip ist hier nicht wirksam. Weil oftmals nur temporär und auf alle Produkte sogenannte Importaufschläge erhoben werden, erscheint dies als begründet. Es ist aber auch möglich, spezifische Waren mehr als andere vom Import auszuschließen und damit industriepolitische Ziele zu verfolgen.[4325] Im Prinzip sind Beschlüsse vorgesehen, die feststellen, ob dieses Instrument so eingesetzt wird, daß die Interessen anderen Staaten geschädigt werden. Es gab aber im GATT eine klare Präferenz diesen Bereich den

---

[4322] Hier wird gefolgt Hoekman (1995): "Summarizing, there are 6 GATT safeguard provisions, with the following objectives: (1) facilitating adjustment of an industry (XIX); (2) establishment of an industry (XVIII:c); (3) combating unfair trade (VI); (4) allowing for a change of mind, i.e. renegotiating a tariff concession (XXVIII); (5) dealing with macroeconomic problems (XII and XVIII:b); and (6) achieving health, safety, or national security objectives (XX and XXI). However, these six objectives can be split into two groups. The first allow for protection of a specific industry (categories 1-4 above), the second focus on economy-wide variables. In practice all the industry-specific instruments are (imperfect) substitutes for each other, as to a large extent they all address the same issue: protection of domestic firms from foreign competitive pressures." Hoekman 1995: 15, 13-15; eine Systematisierung der Schutzoptionen aus dem Blickwinkel diverser Charakteristikas der Maßnahmen legt vor: Senti 1986a: 200-203.

[4323] Abschnitt 'J', Punkt 4, Zollneuverhandlungen.

[4324] Hoekman 1995: 15.

[4325] Dieses Problem wird schon 1951 diskutiert. GATT Analytical Index 1995: 369-370. Es änderte aber nichts daran, daß die Industrieländer meist zusätzliche Gebühren erhoben und Entwicklungsländer auf ihren QRs beharrten.

politischen Konsultationen im Ausschuß für Zahlungsbilanzbeschränkungen zu überlassen.[4326] Die Entwicklung nach Gründung der WTO wird in Abschnitt 'J' dargestellt.[4327]

- Allgemeine Ausnahmen. Die beiden Artikel, Art. XX Allgemeine Ausnahme ('General Exceptions') und Art. XXI Ausnahmen zur Wahrung der Sicherheit ('Security Exceptions') unterliegen als Ausnahmen ('exceptions') ebenfalls nicht dem Reziprozitätsprinzip. Hier schützt nur die Streitbeilegung davor, daß die Balance der Zugeständnisse erhalten bleibt.[4328] Nach Art. XX sind Maßnahmen unter anderem erlaubt zum Schutz der öffentlichen Sittlichkeit, zum Schutze des Lebens und der Gesundheit von Menschen, Tieren und Pflanzen, in bezug auf Waren, die von Strafgefangenen hergestellt werden und zur Erhaltung erschöpflicher Naturschätze. Unter Art. XXI würden etwa Warenembargos unter dem COCOM-Abkommen fallen. Auch diese beiden Artikel werden erst in bezug auf die WTO in Abschnitt 'J' thematisiert.[4329]

- Staatliche Förderung wirtschaftlicher Entwicklung. Die Entwicklungsländer können sich, wenn ihre wirtschaftliche Entwicklung fördern wollen und u.a. neue Industrien aufbauen wollen, auf Art. XVIII, darunter auf Art. XVIII.A und C, berufen.[4330] So ermöglicht es Art. XVIII.C Entwicklungsländern Schutzmaßnahmen zum Aufbau von neuen Industrien zu ergreifen. Wenn Verhandlungen scheitern, können sie von einem GATT-Ausschuß (nur wenn dort ein Konsens vorliegt) dazu ermächtigt werden, Zollzugeständnisse zurückzuziehen, ohne daß notwendig auf einer Reziprozität der Zugeständnisse bestanden würde. Neben dieser Zustimmungsfunktion dieses GATT-Gremiums kann es auf eine Reihe von Kriterien zurückgreifen, die es ermöglichen, Modifikationen der Maßnahmen zu verlangen und anzweifeln, ob adäquate Kompensationen angeboten wurden. Scheitern diese Bemühungen, sind die betroffenen Länder dazu ermächtigt Zugeständnisse zurückzuziehen.[4331] In der Praxis wurde dieser Artikel nur in den fünfziger Jahren genutzt. Damals wurden Anträge genau überprüft und Modifikationen gefordert, etwa um sicherzustellen, daß die Maßnahmen nicht zu einer breiteren Protektion genutzt werden konnten. Zudem wurden Schutzmaßnahmen einer regelmäßigen Prüfung unterworfen. Als Beispiel für dieses Vorgehen läßt sich ein Panelbericht anführen, der diesbezüglichen

---

[4326] Siehe Report of the Review Working Party: "the new text brings out clearly that the action of the contracting parties adversely affected by an application of restrictions which would not conform to the provisions of the Article, takes the form of a request for consultations rather than a challenge". Siehe BISD 3S/173, Paras. 9-10, 1955. GATT Analytical Index 1995: 374.

[4327] Siehe Abschnitt 'J', Punkt 17, Art. XVIII Zahlungsbilanzmaßnahme für Entwicklungsländer.

[4328] Unter dem GATT gab es nicht einmal eine Notifikationspflicht für solche Maßnahmen. Ebenso müssen keine Konsultationen zuvor geführt werden: "Under both of these articles there is not requirement to consult, nor a provision permitting retaliation or compensation. General dispute settlement procedures may be invoked if considered necessary." Hoekman 1995: 15.

[4329] Abschnitt 'J', Punkt 12, Art. XX Allgemeine Ausnahme.

[4330] Diese Artikel wurden 1955-1956 in das GATT eingeführt. Gültig seit 7. Oktober 1957. GATT Analytical Index 1995: 496. In Art. XVIII.A wird eine ähnliche Prozedur eröffnet wie in Art. XVIII.C. Hier ist es nicht der GATT-Ausschuß für Erziehungszölle, sondern der Allgemeine Rat, der die Entscheidung über die Angemessenheit von Kompensationen fällt. Art. XVIII.D richtet sich an Schwellenländer, siehe Art. XVIII.4 (b), denn ansonsten dürfen nur Länder, die der Definition in Art. XVIII.4 (a) entsprechen, die Abschnitte A, B und C von Art. XVIII in Anspruch nehmen. Diese Option wurde neun Mal benutzt: Benelux für Surinam (1958), Griechenland (1956, 1965), Indonesien (1983), Korea (1958), Sri Lanka (2 mal 1955 und einmal 1956 und 1957). GATT Analytical Index 1995: 501; nicht zutreffend wird erwähnt, daß Art. XVIII.C nur auf Schwellenländer zutrifft von Prieß/Berrisch 2003: 163; ohne die weiter unten erfolgenden Ausführungen wird von den folgenden Autoren nur erwähnt, daß das Recht auf den Rückzug von Zugeständnissen bestehenbleibt. Matsushita et al. 2006: 771.

[4331] Art. XVIII, Sec. A, Art. 7 (b) letzter Satz. WTO 1995: 512. Das Zustimmungserfordernis unterstreichen auch Pries/Berrisch 2003: 163.

Schutzmaßnahmen von Ceylon zwar nicht ganz ablehnend gegenüberstand, diese aber zuerst einmal bewertete[4332] und weiterhin darauf hinwies, daß in bezug auf bestehende verbindliche Zölle Ceylon Konsultationen mit anderen Mitgliedsländern nach Art. XVIII.C Para. 18 abschließen muß.[4333] Nicht nur Ceylon, sondern auch andere Entwicklungsländer waren danach der Meinung, daß diese Prozedur zu weitgehend ihre wirtschaftspolitischen Optionen beschränkt.[4334] Hernach, in den sechziger Jahren, kümmerten sich weder die Industrie- noch die Entwicklungsländer um diesen Artikel, auch angesichts sonstiger Flexibilitäten der Entwicklungsländer, ihre Industrien zu schützen.[4335] Im Jahre 1964 wurde mit dem Abschnitt IV eine Regel hinzugefügt, die besagt, daß das rechtlich eher unverbindliche Postulat der Nicht-Reziprozität auch für den hier relevanten Art. XVIII gilt, wodurch Kompensationsforderung nicht ganz wegfallen, aber zumindest abgemildert werden.[4336] Während der Tokio-Runde wurde die Entscheidung 'Safeguard Action for Development Purposes' ausgehandelt, welche die Zustimmung des GATT-Ausschuß zu Schutzmaßnahmen zu Entwicklungszwecken erleichtern sollte, wobei diese Modifikation aber nur weniger entwickelten Ländern und für vorläufige Maßnahmen zugute kommt. Dort wird klargestellt, daß auch bereits existierende Industrien darunterfallen können ("development of new or the modification of existing production structures") und eine vorherige Zustimmung zu einer entwicklungspolitischen Maßnahme durch den GATT-Ausschuß sei nicht mehr erforderlich. In der Literatur wird darauf hingewiesen, daß damit der Spielraum für Entwicklungsländer deutlich erweitert wurde, weil daraus folge, daß zur Ablehnung einer solche Politik erst ein Konsens unter den Vertragsstaaten etabliert werden muß, der sich gegen diese Maßnahmen ausspricht. Vorher reichte das Veto eines einzigen Staates aus, um die Zulassung zu blockieren. Insgesamt spricht viel dafür, daß Art. XVIII.C, wenn er wieder benutzt würde, wenig freundlich für Entwicklungsländer interpretiert werden würde, sprich der GATT-Ausschuß wird auf seinen verbliebenen Entscheidungs- und Bewertungsbefugnissen bestehen, sodaß Entwicklungsländer in vielen Fällen befürchten müssen, daß sie bei der Einführung von Erziehungszöllen einen Rückzug von Marktzugangsmöglichkeiten befürchten müssen.[4337] Mehr dazu hier nicht, zur diesbezüglichen Situation in der WTO in Abschnitt 'J' mehr.[4338]

[4332] Hier ging es um Mengenbeschränkungen für Textilien: "Whereas the Panel felt that this expectation was reasonable in the case of new or enlarged mills, it expressed some doubts as to a rapid improvement in productivity in the case of the small enterprises which rely on hand and power looms. (...) In view, however, of the advantages which the scheme would have on the conditions of life in villages and in the country in general, and the need for finding adequate employment for a large number of inhabitants, the Panel came to the conclusion that the scheme is consistent with the general purpose of Art. 13." U.a. werden auch, GATT typisch, alternative, weniger handelsbeschränkende Möglichkeiten diskutiert, die Effekte auf Japan und Indien erwähnt etc. Der Panel akzeptiert aber diesen hier genannten Aspekt der Maßnahmen Ceylons. Nur bei Bettbezügen, bei denen verbindliche Zölle vorlagen, müssen Konsultationen nach Art. XVIII.C Para. 18 stattfinden. Unknown vs. Ceylon - Economic Development, Releases under Article XVIII, BISD 6S/127, Paras. 41-42, 1957.

[4333] Unknown vs. Ceylon - Economic Development, Releases under Article XVIII, BISD 6S/112-131, 1957.

[4334] Hudec 1987: 25, 85.

[4335] Hudec 1987: 24-33.

[4336] So Hudec 1987: 174. Diese Implikation für Art. XVIII wird im Annex im Ad Art. XXXVI, Para. 8 erwähnt. WTO 1995: 558. Hudec 1987: 178-179.

[4337] So die Schlußfolgerung von Hudec 1987: 174-175, 178-179. Diese Einschränkungen bleiben weiter vorhanden, denn GATT Art. XVIII.C, Art. 16, bleibt weiter bestehen. Dieser Artikel ermöglicht es, daß der Zweck der Maßnahmen von den Vertragsstaaten diskutiert wird. Dort wird die Forderung aufrechterhalten, daß, wenn möglich, alternative Maßnahmen mit demselben Effekt zu wählen sind und die Effekte auf die wirtschaftlichen Interessen der anderen Mitgliedsländern diskutiert werden müssen. Erst wenn sich der GATT Ausschluß darin einig ist, daß keine mit den GATT Regeln vereinbaren Maßnahmen gibt, die denselben Zweck erreichen, können die Entwicklungsländer dazu autorisiert werden, soweit wie nötig, von ihren Kompensationsverpflichtungen befreit zu werden. Ebenso besteht in

- Antidumping, Antisubventionen. Zwei weitere handelspolitische Instrumente können eine Schutzwirkung haben, Antidumping- und Antisubventionszölle. Diese Instrumente werden anders begründet, als die Schutzoptionen die bislang aufgezählt wurden. Sie beruhen auf dem Vorwurf gegenüber einem anderen Land, daß unfairer Handel vorliegt und unterliegen der Bedingung, daß bedeutende oder drohende bedeutende Schädigung der heimischen Industrie festgestellt werden kann.

Bei ersterem handelt es sich um den Dumping-Vorwurf, der besagt, daß Waren im Heimatmarkt zu höheren Preise als im Exportmarkt verkauft werden. Bei zweiterem geht es um den Subventions-Vorwurf, der unterstellt, daß ein Land Subventionen, darunter auch Exportsubventionen nutzt, um die Wettbewerbsfähigkeit seiner Industrien zu verbessern. In Reaktion auf das Dumping dürfen Antidumpingzölle veranschlagt und gegenüber Subventionen Ausgleichszölle, die dann erhoben werden, wenn mutmaßlich gedumpte oder subventionierte Waren in den Wirtschaftsraum eines Landes eingeführt werden. Die Feststellung ob Dumping oder Subventionierung vorliegt, erfolgt durch ein behördliches Verwaltungsverfahren, welches, zumal in der Zeit des GATT, viele Spielräume hatte, Dumping oder Subventionierung und Schädigung festzustellen, sodaß diese Maßnahmen de facto als Schutzinstrumente genutzt wurden. Oft wurde private Parteien die Möglichkeit eingeräumt, solche Maßnahmen zu beantragen.

Im Unterschied zur Schutzklausel gibt es bei den Antidumping- und Anti-Subventionszöllen Maßnahmen keine Verpflichtung des eigenen Landes den betroffenen Ländern Kompensationen einzuräumen oder ein Recht der betroffenen Länder Zugeständnisse auszusetzen. Weiterhin gibt es keine Verpflichtung Konsultationen durchzuführen.[4339] Obwohl in der WTO mehr Bedingungen an die behördlichen Untersuchungen gestellt wurden, hat sich an diesen GATT Grundlagen nichts geändert, sodaß Antidumping- und Antisubventionsmaßnahmen diesbezüglich einen klaren Vorteil gegenüber der Nutzung der Schutzklausel aufweisen.

Direkt gegen Subventionsvergabe bzw. einen subventionierten Aufbau oder eine Umstrukturierung der Industrie in einem Dritten Staat konnte mit den GATT Regeln nicht vorgegangen werden, wiewohl es einen Konsultationsmechanismus gab. Dies änderte auch der Tokio-Runden Kodex nicht. Dazu mehr im folgenden:

Art. 21 weiter die Möglichkeit Zollzugeständnisse zurückzuziehen, allerdings erst nach einer Erlaubnis durch die Vertragstaaten. In der Entscheidung Safeguard Action for Development Purposes vom 28. November 1979 wird formuliert, daß Abweichungen von Art. 14, 15, 17 und 18 erlaubt seien. Dies hört sich großzügig an, bezieht sich aber nur auf Konsultations- und zeitliche Zustimmungsverpflichtungen. Der Wegfall von Art. 18 hat die Auswirkung, daß Vertragsstaaten nicht mehr darüber entscheiden dürfen, ob adäquate Kompensationsangebote gemacht worden sind. Generell bezieht sich diese Entscheidung nur auf solche Maßnahmen, die plötzlich eingeführt wurden und vorläufig nach einer Notifizierung akzeptiert werden. Benutzt wird der Begriffe "ununsual circumstances (...) where delay may give rise to difficulties in the application of its programmes and policies of economic development". Siehe L/4897, 3 December 1979. BISD 26S/209, 1980. Reproduziert auch in GATT Analytical Index 1995: 498.

[4338] Abschnitt 'J', Punkt 5, Staatliche Förderung wirtschaftlicher Entwicklung.

[4339] Hoekman 1995: 15.

Der Schutz vor Importen ist also auf unterschiedliche Art und Weise möglich. Die einzige explizit für diesen Zweck eingerichtete Möglichkeit ist Art. XIX, die Schutzklausel ('escape clause', 'general safeguard clause'), Überschrift des Artikels: "Notstandsmaßnahmen bei der Einfuhr bestimmter Waren" ("emergency action on imports of particular products")[4340] Von den USA wurde bei den Gründungsverhandlungen angezeigt, daß dieser in das GATT integriert werden solle.[4341]

Die Schutzklausel ermöglicht es Zugeständnisse, also Zollzugeständnisse, die verbindlich gemacht worden sind, in dem Falle auszusetzen, daß der heimischen Industrie ernsthafter Schaden ('serious injury') zugefügt wird oder dies droht.[4342] Als Schutz werden nicht nur Zölle, sondern auch mengenmäßige Beschränkungen erlaubt.[4343] Der Terminus 'ernsthafter Schaden'/'serious injury' ist erst einmal insoweit abgrenzbar, daß der Terminus ernsthafter Schaden sich von weiteren Begriffe unterscheidet, die bei solchen Untersuchungen genutzt werden. Es geht also um einen 'ernsthafteren' Schaden als der 'bedeutende Schaden'/material injury', der in der Antidumping- und Antisubventionsgesetzgebung verwendet ist und auf weniger gravierende Wirkungen hinweist.[4344] Weiterhin müssen zur Nutzung der Schutzklausel keine Bedingungen vorliegen, es muß z.B. kein unfaire Handelspraxis aufgezeigt werden. Daß ein ernsthafter Schaden vorliegt oder vorzuliegen droht müssen die Länder in eigenen Untersuchungen zeigen.

Ein zweites wichtiges Charakteristikum der Schutzklausel ist das der Nicht-Diskriminierung bzw. Meistbegünstigung: Die Schutzklausel unterliegt dem Meistbegünstigungsprinzip, sodaß ein Rückzug der Zugeständnisse alle Länder gleichermaßen betreffen muß, sodaß die Schutzklausel nicht auf ein einziges Land oder eine Ländergruppe gezielt werden darf.[4345] Diese Verpflichtung wurde 1964 in einer informellen Note festgehalten.[4346] Eine einzige diskriminierende Schutzklauselmaßnahme, Importbeschränkungen bezüglich TVs gegen Korea durch England wurde im GATT notifiziert.[4347] Im

[4340] WTO 1995: 518-519.

[4341] Für die USA stand bereits 1947 feststand, daß die USA in Handelsabkommen generell eine solche Schutzklausel wünschten. Dies wird schon früh als Abkehr vom "free trade" hin zum bloßen "freer-trade" verstanden, der dann das GATT prägen wird. Jackson 1969: 553-554. Siehe zur Schutzklausel auch Senti 1986a: 240-245, Hoekman 1995: 16-17; die USA verwandte damals Schutzklauseln in bilateralen Handelsabkommen. Als Vorbild für die GATT Schutzklausel diente die erste detailliertere Schutzklausel der USA, die 1942 in einem Handelsabkommen mit Mexiko verwendet wurde, zitiert in Jackson 1969: 554; GATT Analytical Index 1995: 518.

[4342] Jackson 1969: 557; Hoekman 1995: 16-17.

[4343] Hoekman 1995: 16-17.

[4344] Reuter 1995: 154.

[4345] Jackson 1997: 195-197; Hilpold 1995: 96; daran besteht hier kein Zweifel, nicht so wie bei den Zollneuverhandlungen, siehe oben und weiter unter: Mavroidis 2004: 98.

[4346] GATT Analytical Index 1995: 520.

[4347] Dort auch ein Überblick über Schutzmaßnahmen in den siebziger Jahren, bei denen auch Hühnereier, Rasierklingen und Streichhölzer vorkommen. Diese Maßnahmen werden hier nicht noch in Abschnitt 'I' eingearbeitet. Modalities of Application of Article XIX, Note by the Secretariat, L/4679, 5 July 1978. S. 14, Para. 47. GATT Analytical Index 1995: 520.

einzigen Panelbericht zum Thema Schutzklausel im GATT, United Kingdom vs. Norway - Textile Products[4348], wurde die Meistbegünstigungsverpflichtung bestätigt.

In der Umsetzung der Schutzklausel durch mengenmäßige Beschränkungen (VERs), die direkt auf Länder gerichtet wurden, wurde dieses Prinzip oftmals ignoriert, obwohl GATT Art. XIII weitere Regeln für die Verwaltung von mengenmäßigen Beschränkungen bereithält.[4349]

Auch aufgrund von Konflikten über diese Frage[4350], gab es keine Einigung über eine Modifikation der Regeln der Schutzklausel in der Tokio-Runde.[4351]

Eine wichtige Implikation des Meistbegünstigungsprinzips ist, daß sich dieses Prinzip auf die Ware bezieht. Schutzmaßnahmen sollten sich nicht nur unterschiedslos auf alle Länder, sondern auch unterschiedslos auf diese Ware beziehen. Dies bedeutet, daß Maßnahmen, die sich auf den Preis einer Ware beziehen, also preisdiskriminierende Schutzklauselmaßnahmen vom GATT nicht erlaubt sind. Faktisch ging es dabei um Maßnahmen, die nur kostengünstige Produkte aus Entwicklungsländern vom Marktzugang ausgeschliessen wollten. Von 1968 bis 1978 wurden 10 solcher Maßnahmen notifiziert (im Vergleich zu 8 solcher Maßnahmen in den davorliegenden 20 Jahren).[4352] Beispielsweise eine Maßnahme Finnlands im Dezember 1976 gegen Damenstrümpfe "aimed at those developing

---

[4348] Hier hatte Norwegen, während es versuchte, in das MFA aufgenommen zu werden, Rekurs auf die Schutzklausel genommen. Hongkong beschwert sich, weil es, entgegen Art. XIII des GATT bei der Quotenvergabe nicht ausreichend berücksichtigt wurde bzw. dadurch eine Diskriminierung vorlag. Dies wird vom Panel bestätigt. United Kingdom (on behalf of Hong Kong) vs. Norway - Restrictions on Imports of Certain Textile Products. BISD 27S/119, 125-126. Dieser sehr kurze Bericht wurden von den Mitgliedsstaaten nur "in principle" angenommen, sodaß sein Rechtstatus eher unklar ist. Jackson 1997: 394.

[4349] Art. XIII sieht vor, daß bei der Quotenaufteilung alle Länder mit substantiellen Interessen beachtet werden sollten. Ist dies nicht möglich, können Quoten auch aufgrund historischer Importwerte (Art. XIII Abs. 2 (d) "a previous representative period") vergeben werden. WTO 1995: 504-505; Jackson 1997: 195-196. Siehe zur Anwendung dieser Kriterien etwa Chile vs. EEC - Restrictions on Imports of Dessert Apples, BISD 36S/93, 130-133.

[4350] Die VERs wichen regelmäßig vom Meistbegünstigungsprinzip ab, weil sie mit einem einzigen Land oder Ländergruppen ausgehandelt wurden. Es gibt eine einzige offizielle GATT Notifizierung, bei der die Schutzklausel diskriminierend angewandt wurde, dies ist: Article XIX Action by the European Economic Community, Portable Monochrome Television Sets from the Republic Korea, L/4613, 15 December 1977. Der Titel allein ist schon GATT inkompatibel. Zum Entsetzen der Entwicklungsländer, die befürchteten, bei einer diskriminierenden Quotenvergabe noch schlechter als zuvor dazustehen, wollte die EU während der Tokio-Runde das Nichtdiskriminierungserfordernis der Schutzklausel aufweichen. Zu diesem Abschnitt: Jackson 1997: 197-198. GATT 1980: 14-15. Die Entwicklungsländer forderten damals, daß Schutzklauselmaßnahmen ("as a rule") nicht getroffen werden sollten, wenn es sich um Strukturprobleme oder um Verschiebungen komparativer Vorteile handelt. Das Kriterium ernsthafter Schädigung sollte genauer definiert werden, darunter durch eine Liste der Faktoren für die Fakten vorgelegt werden müssen und Importe sollten "direct, major and substantial cause of the injury" sein. Ein einzelner Faktor sei nicht genug, um Schädigung aufzuzeigen. Wenn die Schutzklausel ernsthaften Schaden in Entwicklungsländern auslöst, sollte sie nicht verwandt werden. Die Schutzklausel sollte weiterhin nicht dazu führen, daß die bisher vorliegenden Importmengen extrem zurückgefahren werden. Angeregt wird eine Verpflichtungen Kompensationen zu zahlen. Die Meistbegünstigungsverpflichtung wird unterstrichen. Siehe GATT Doc. MTN/INF/17, 6 February 1978, sowie MTN/INF/17/Add.1, 30 June 1978. Verweis auf dieses interessante Dokument in Hilpold 1995: 113. Siehe auch GATT 1980: 14-15; Winham 1984: 242-247.

[4351] Es gibt als Ergebnis der Tokio-Runde nur die Entscheidung, die Verhandlungen fortzuführen. BISD 26S/202, 1980. Senti 1986a: 247-248. "Against the background of increasing economic difficulties, there developed progressively considerable changes in emphasis and a hardening of positions on the part of some countries during the Tokyo Round." So die offizielle Erklärung des GATT 1980: 14-15. Siehe die schon pessimistische Einschätzung ein Jahr davor: Ibrahim 1978: 10.

[4352] Modalities of Application of Article XIX, Note by the Secretariat, L/4679, 5 July 1978. S. 13, Para. 45. GATT Analytical Index 1995: 521.

countries which were able to produce and export at economically low costs."[4353] Oder eine seit 1977 bestehende Schutzklauselmaßnahme Kanadas gegen Schuhimporte, die sich nur gegen Lederschuhe und Sandalen unter einen Preis von Can$ 45 pro Paar und bei Lederstiefel unter einem Preis von Can$ 75 pro Paar richtete. Hierzu stellte Indien 1983 fest: "This price discrimination is not only contrary to the letter and spirit of Article XIX, but also established a dangerous precedent, and had an adverse effect on the export interests of developing countries."[4354] Diese Maßnahme wurde auch 1985 in der Diskussion innerhalb des GATT von England, in Vertretung Hongkongs, kritisiert und als Verstoß gegen das Meistbegünstigungsprinzip bezeichnet.[4355] Nicht zuletzt wird an diesem Beispiel deutlich, daß internationale Handelsregeln sinnvoll sind, weil sich sonst ein Netz solcher willkürlich definierter Maßnahmen etablieren würde.

Die Schutzklauseluntersuchungen basieren auf jeweils unterschiedlichen nationalen Schutzklauselgesetzen, so zum Beispiel in der BRD im Außenhandelsgesetz[4356], der diesbezüglichen EU-Verordnungen[4357] oder in den USA Sec. 201 des Trade Act von 1974.[4358] Die Schutzklausel zeichnet sich sowohl in den USA[4359] als auch in der EU[4360] dadurch aus, daß keine gerichtliche Überprüfung der Entscheidung möglich ist, wie dies aber für die Antidumping- und Ausgleichzölle ermöglicht wird. In beiden Ländern behält der Präsident (allerdings seit 1974 mit Abstrichen, weil der Kongress sich ein Veto - gegen ein mögliches Veto des Präsidenten - eingeräumt hat, welches er immerhin schon benutzt hat[4361]) bzw. die EU Kommission Entscheidungsbefugnis.[4362] In der EU ist es Wirtschaftsgruppen nicht

---

[4353] Es gibt keine Diskussion, wohl auch weil es um soviele Importbeschränkungen hintereinander geht. Minutes of Meeting, C/M/119, 15 March 1977, S. 21-22. GATT Analytical Index 1995: 521.

[4354] Committee on Trade and Development, COM.TD/114, 28 April 1983. S. 10. GATT Analytical Index 1995: 521.

[4355] England vertritt, in Vertretung der Interessen Hongkongs, die folgende Meinung: "Another aspect of concern to his delegation was Canada's application of price breaks in the context of this Article XIX action. Such devices could produce such a narrow and selective definition of source that the action could not longer be said to be truly non-discriminatory." Minutes of Meeting, C/M/186, 19 April 1985. S. 4-5. GATT Analytical Index 1995: 521. Siehe für die Meinung, daß das Schutzklauselabkommen der WTO solche Maßnahmen endgültig ausschließt, durch SG Art. 2.1 wo formuliert wird: "... shall be applied on the product being imported ... " Lee 2005: 63.

[4356] § 10 Abs. 3 S. 1 und 2. Bedingung für die Einführung von Einfuhrbeschränkungen ist, daß Importe vorliegen, sodann muß untersucht werden, ob ein erheblicher Schaden für die inländische Erzeugung vorliegt. Dabei hat die Politik einen weiten Bewertungsspielraum. Putzier 1987: 78-81.

[4357] ABl. Nr. L 324 vom 27.2.1969, 25-33. Verordnung (EWG) Nr. 2603/69 der Rates vom 20. Dezember 1969 zur Festlegung einer gemeinsamen Ausfuhrlegung. ABl. Nr. 349 vom 31/12/1994, 53-70. Verordnung (EG) Nr. 3285/94 des Rates vom 22. Dezember 1994 über die gemeinsame Einfuhrregelung und zur Aufhebung der Verordnung (EG) Nr. 518/94. Siehe zur Umsetzung in der EU Reuter 1995: 118-125.

[4358] Holmer/Hippler Bello 1988: 185. Schon oben wurde unter dem Punkt Zollneuverhandlungen auf den prekären Punkt hingewiesen, daß auch die Aussetzung der Zugeständnisse eigentlich der Meistbegünstigung unterliegt. D.h. es würden davon wieder weitere Länder betroffen werden, die ihrerseits Verhandlungen fordern oder Zollzugeständnisse aussetzen könnten. Kurz: Eine protektionistische Spirale würde entstehen, wenn dieser Prozess nicht gestoppt werden kann. Gefordert wird deshalb, nur eine bilaterale Vergeltung zuzulassen. Erleichtert wird kommentiert: "So far, incidents of this sort have been avoided." Mavroidis 2004: 98.

[4359] Finger et al. 1982: 453.

[4360] Obwohl die EU Industrie kann direktes Antragsrecht hat, kann sie klagen, wenn sie unmittelbar und individuelle von einer Ablehnungsentscheidung betroffen ist. Die EU Organe räumen sich aber eine Ermessensspielraum ein und sie können argumentieren, daß die Nutzung der Schutzklausel einen höheren wirtschaftspolitischen Schaden anrichtet als Nutzen stiftet, sodaß einer Klage keine Chancen eingeräumt wird. Reutter 1995: 126.

[4361] Seit dem 1974 Trade and Tariff Act kann der U.S. Präsident durch eine gemeinsame Resolution durch Repräsentantenhaus und Senat gezwungen werden, Maßnahmen zu ergreifen, wenn er die Schlußfolgerungen der International Trade Commission vorher abgelehnt hat. Im Tariff and Trade Act 1984 wird dies noch einmal bestätigt. Homer/Hippler Bello 1988: 187-189; Schüler 1991: 29. Dies ist einmal passiert: Zur Verteidigung der 'manufacturing clause', welche vorsieht, daß in den USA veröffentlichte Bücher dort produziert werden müssen, siehe

möglich eine Schutzklauseluntersuchung zu initiieren, die kann nur die Kommission, meist auf Antrag eines Mitgliedsstaates.[4363] In den USA können Wirtschaftsrepräsentanten und auch Gewerkschaften dies sehr wohl, ebenso der Präsident und diverse andere politische Institutionen u.a. das Ways and Means Comittee und das Senate Finance Committee des Kongresses.[4364] Der EU Ministerrat entscheidet auf Beschlußvorlage seitens der Kommission über Schutzklauselmaßnahmen.[4365] Richtschnur ist ein nicht definiertes 'Interesse der Gemeinschaft'.[4366] Bislang hat die EU bei der Nutzung der Schutzklausel nicht auf Preiskontrollen oder Zollerhöhungen zurückgegriffen, sondern, im Rahmen der Schutzklausel, immer ein VERs ausgehandelt, siehe dazu Abschnitt 'I'.[4367]

Wichtig zum Verständnis der GATT Schutzklausel ist, daß sie auf dem Reziprozitätsprinzip beruht und teilweise wie eine schnelle Form von Zollneuverhandlung funktionierte. Wenn man sich darauf beruft, muß dies nicht nur beim GATT notifiziert werden, sondern es besteht auch die Pflicht in Verhandlungen einzutreten. Scheitern diese, sind andere Vertragsparteien dazu autorisiert Marktzugangszugeständnisse in gleicher Höhe zurückzuziehen.[4368] Tatsächlich ging dies in der Frühzeit des GATT ineinander über: 9 von 15 Art. XIX Nutzungen vor 1962 führten letztendlich zu formellen Zollneuverhandlungen im GATT.[4369] Von 100 Schutzklauselnutzungen zwischen 1947 und 1982 kam es in 40 Fällen zu Zollneuverhandlungen bzw. Kompensationen. In vielen Fällen erfolgte aber keine Reaktion der betroffenen Länder. Nur in wenigen Fällen ergriffen die von den Maßnahmen betroffene Staaten eigenständig Gegenmaßnahmen.[4370]

Es kann also für einen Staat schmerzlich sein, wenn er eigene Industrien schützen will, denn andere exportabhängige Industrien können davon betroffen werden, wenn andere Staaten - wenn sie es denn tun - Zugeständnisse zurückziehen - zumal es durch die Meistbegünstigung erzwungen wird, daß potentiell sehr viele Staaten betroffen sein werden. Vor der Nutzung von Schutzklausel muß zudem eine Untersuchung zeigen, daß eine ernsthafte Schädigung vorliegt oder droht, dazu müssen

---

dazu Abschnitt 'I'. Am 13. Juli 1982 überstimmten Repräsentatenhaus und Senat mit je 2/3 Mehrheit das Veto des Präsidenten. Siehe EU vs. United States - United States Manufacturing Clause, BISD 31S/74, 77 (1985). In Jackson et al. (1995) wird dagegen erwähnt, daß dies noch niemals passiert ist. Der Kongress drängt in den USA darauf, die Schutzklausel als Automatismus zu begreifen, der, außenpolitischen Erwägungen zum Trotz, immer umgesetzt werden muß. Jackson et al. 1995: 646. Hintergrund dafür ist, daß zwischen 1948 und 1962 die damalige Tariff Commission in 41 Fällen Schutzmaßnahmen forderte, der Präsident dem aber 'nur' 15 mal zustimmte. Bis 1974 wurde von 30 Fällen von der Tariff Commission nur 4 mal eine Schutzmaßnahmen für begründbar erachtet. Die dahinterliegenden protektionistischen Interessen arbeiteten darauf hin, daß der Kongress den Druck auf den Präsidenten verschärfen kann, die Möglichkeiten der Außenhandelsgesetze auch umzusetzen. Destler 2005: 139-140, 65-71. Dahinter steht eine komplexe Umschichtung der Machtverhältnisse im Kongress, speziell eine relative Entmachtung des Ways and Means Committee, welches vor 1970 protektionistische Gesetzeseingaben meistens abblocken konnte. Destler 2005: 65-71.

[4362] Reuter 1995: 118-120.

[4363] Reuter 1995: 118.

[4364] Jackson et al. 1995: 610; Schüler/Thomas 1991: 414.

[4365] Reuter 1995: 120.

[4366] Reuter 1995: 124.

[4367] Reuter 1995: 120.

[4368] Hoekman 1995: 15, 16-17.

[4369] Finger 1998: 5.

[4370] So, ohne weitere Details, Senti 1986a: 244. Übersicht über die Schutzklauselnutzung in **Tabelle 195**.

mindestens etwas gestiegene Importe angeführt werden und ein kausale Zusammenhang aufgezeigt werden. Und der Schutz darf nicht darüber hinausgehen, den Schaden abzuwenden.[4371]

Obwohl schon im GATT Konsens darin bestand, daß die Schutzklausel nur temporär beschränkt angewendet werden sollte, gab es zu diesen zentralen Fragen keine Fallpraxis in der Streitbeilegung, sieht man einmal ab von diversen Statements des Sekretariats und dem oben schon erwähnten Fall, der eine nicht-diskriminierende Anwendung bzw. Verwaltung der damit teils benutzten Quoten forderte.[4372] Ausnahme ist der damals nicht veröffentlichte Bericht der Arbeitsgruppe in US - Fur Felt Hats (1951), über eine Schutzmaßnahme der USA gegenüber Fellmützen aus der Tschechoslowakei, die nach Ansicht der USA zu einer ernsthaften Schädigung der Fellmützenindustrie führte. Dieser Bericht weist zwar Formulierungen auf, die in die heutige WTO Auslegung passen, insgesamt gesehen wurde dort aber eine großzügigere Auslegung der Schutzklausel beschrieben und Verständnis dafür gezeigt, daß Regierungen "on occasion be greatly influenced by social factors, such as local employment problems."[4373] Dieser Aspekt der Auslegung findet in der neuen Ausrichtung der Schutzklausel durch die WTO Streitbeilegung keine Erwähnung mehr.[4374]

Auch das Erfordernis ernsthafte Schädigung der Industrie nachzuweisen ist, bevor Rekurs auf die Schutzklausel genommen wurde, wurde von der Streitbeilegung nicht bestätigt, sondern ist einzig in Fur Felt Hats (1951) erwähnt.[4375] Wie ernst dieses Erfordernis genommen wurde, ist erkennbar daran, daß die USA beispielsweise im Trade Act 1974 das im eigenen Schutzklauselgesetz enthaltende Erfordernis, daß gezeigt werden müssen, daß Importe im kausalen Zusammenhang mit ernsthafter Schädigung der heimischen Industrie stehen, wieder abgeschafft (oder geschwächt) haben.[4376]

Somit werden erst mit der Gründung der WTO werden die Bedingungen für den Rekurs auf die Schutzklausel sichtbar verschärft und auf höchstens 8 Jahre begrenzt, für Entwicklungsländer 10 Jahre.[4377]

[4371] Hoekman 1995: 16-17.

[4372] Norway - Restrictions on Imports of Certain Textile Products. BISD 27S/119, 125-126, Paras. 14, 16. GATT Analytical Index 1995: 522. Siehe auch Hilpold 1995: 96.

[4373] Siehe: Report on the withdrawal by the United States of a tariff concession under Article XIX of the General Agreement of Tariffs and Trade. CP/106, 27 March 1951: 48. Siehe auch GATT Analytical Index 1995: 522.

[4374] Abschnitt 'J', Schutzklausel.

[4375] GATT Analytical Index 1995: 518.

[4376] Objektive Beweise sind nötig, eine kausale Verbindung muß zwischen Schädigung und Importen aufgezeigt werden. Agreement on Safeguards, Art. 7, Art. 9. WTO 1995: 316-317. Diese Anforderung gab es im GATT nicht. GATT Analytical Index 1995: 515-532. Die USA schafft mit dem Trade Act 1974 ihr, im eigenen Verwaltungsverfahren enthaltenes, Kausalitätserfordernis sogar wieder ab. Jackson 1989: 155-167. Immerhin läßt sich für die Zeit davor ein vages Kausalitätskonzept rekonstruieren, das aber nicht als überzeugend angesehen wurde. Jackson 1969: 557. In Schüler/Thomas (1991) findet sich die Darstellung, daß der Trade Act 1974 zwei Hauptveränderungen mit sich brachte: Es mußte nicht mehr gezeigt werden, daß der Anstieg von Importen "in major part" durch Zollkonzessionen ausgelöst wurde und es müsse nicht mehr gezeigt werden, daß Importe "a major cause", sondern nur noch "a sustantial cause" von Schädigung seien. Thomas 1991: 413. Im Trade Expansion Act of 1962 waren damit striktere Erfordernisse niedergelegt und in den protektionistischen siebziger Jahren wurden diese gelockert. Thomas 1991: 413.

[4377] Agreement on Safeguards, Art. 7, Art. 9. WTO 1995: 319-320.

Generell wird die Schutzklausel so interpretiert, daß ohne ihr Vorhandensein Staaten womöglich kaum substantielle Liberalisierungsverpflichtungen übernehmen würden.[4378] Von den 150 Maßnahmen gemäß der Schutzklausel, die seit Gründung des GATT bis 1995 genutzt worden sind, sind fast alle von Industrieländern benutzt worden.[4379] Es ist schwer anhand der vorliegenden, immer auf bestimmte Zeiträume konzentrierte Übersichten, allgemeine Aussagen über die Nutzung der Schutzklausel zu machen. In vielen Fällen wurde sie im Bereich 'sensibler' Produkte verwendet, Stahl, Textil und Landwirtschaft. Oft erfolgte der Rekurs nur kurz, zwischen 2 und 4 Jahren. Ebenso auffällig ist aber, daß einige Industrieländer nur deshalb einen kurzen Schutz in Anspruch nahmen, um hernach auf VERs zurückzugreifen. Die untypische, aber erwähnenswerte längste Nutzung erfolgte durch Australien vom 21.4.1967 bis zum 1.7.1989 bezüglich gebrauchter Automobile mit 4-Radantrieb aus den USA.[4380] In der Amtsperiode von Präsident Carter wurden 33 Fälle nach Sec. 201 verfolgt, davon wurde in 13 Fällen von der International Trade Commission keine ernsthafte Schädigung der heimischen Industrie festgestellt. Von den übrigen 20 Fällen wurde in 10 Fällen gegen Importe vorgegangen.[4381] Zwischen 1981 und 1986 wurden 16 Anträge auf Sec. 201 Schutz in den USA bearbeitet, davon wurde in 6 Fällen ernsthafte Schädigung der heimischen Industrie festgestellt. Präsident Reagan entschied sich davon in 4 Fällen, Importbeschränkungen (nicht aber für Schuhe und Kupfer) durchzuführen. Darunter für Motorräder, siehe dazu weiter unten, zwei Stahlwarenkategorien, Stainless Steel and Alloy Tool Steel, Karbonstahl und bestimmte Alloy Steel Products sowie Wood Shakes and Shingles.[4382] Für eine der Stahlwarenkategorien wurde die Entscheidung getroffen VERs auszuhandeln, siehe dazu weiter unten genaueres.[4383] Sichtbar wird, daß der Trend zu VERs sich auch in bezug auf die Nutzung der Schutzklausel widerspiegelt. Zwischen 1959 und 1969 wurden überwiegend Zölle zum Schutz benutzt (80 %), die nächste Zehnjahresperiode zeichnete sich durch den Anstieg von nicht-tarifären Schutzmaßnahmen aus (45 %) und zwischen 1970 und 1979 wurden diese zur Mehrheit (70 %), die letztere Zahl gilt ebenso für 1980 bis 1987.[4384]

Für die USA wurden in Schutzklauseluntersuchungen für US$ 60 Mrd. Importe untersucht und in 50 % hat die International Trade Commission eine positive Entscheidung gefällt. Dies sind Importzahlen, die sich nur auf das Jahr der Untersuchung beziehen.[4385] In einer anderen Untersuchung wird geschätzt, daß die Schutzklausel bis 1980 nur einen Wert von 1,6 Mrd. betraf, dieser geringe Wert liegt aber auch

[4378] Hoekman 1995: 14.

[4379] Siehe für 1978-1987: **Tabelle 195**. Komplette Übersicht in GATT Analytical Index 1995: 539-557.

[4380] GATT Analytical Index 1995: 544.

[4381] Für die folgenden Waren trifft dies zu, teils in der englischen Originalbezeichnung: Shrimp, Zucker, Schuhe, Fernsehgeräte, CB-Funkgeräte, High-Carbon Ferrochrome, Clothespins, Bolts, Nuts, and large Screws, Non-Electric Cookware, Pilze. Kein Importschutz wird für folgende Antragsteller gewährt: Honig, Cast Iron Stoves, Stainless Steel Flatware, Unalloyed Unwrought Copper, Bicycle Tires and Tubes, Finishing Tackle, Leather Wearing Apparel. Siehe Holmer/Hippler Bello 1988: 190-191.

[4382] Holmer/Hippler Bello 1988: 199-213.

[4383] Holmer/Hippler Bello 1988: 207-208.

[4384] GATT Analytical Index 1995: 522-523.

[4385] USITC 2005a: 1.

daran, daß oft ein Übergang zu VERs etc. zu beobachten war, die bei diesem Wert nicht mehr beachtet wurden. Damals, 1980, betrug der Wert des Welthandels US$ 2022 Mrd.[4386]

14.2 Antidumping

Der Kontrast der Schutzklausel zu Antidumping ist ausgeprägt, letzteres verfügt über mehrere 'Vorteile', die dazu führten, daß es öfter als die Schutzklausel als protektionistisches Instrument benutzt wurde und wird. Der wichtigste 'Vorteil' ist, daß der Vorwurf mutmaßlich unfairen Handels erhoben wird und es kein Recht für ein von den Maßnahmen betroffenes Land gibt, Zollzugeständnisse zurückzuziehen und zudem dürfen die Antidumpingzölle diskriminierend, also gezielt gegen bestimmte Länder bzw. bestimmte Firmen gerichtet, angewandt werden.

Antidumpingverfahren gibt es seit 1904, von Kanada erfunden, als Mittel um gegen die U.S. amerikanischen 'Trusts' vorzugehen.[4387] In den USA wurde im Revenue Act 1916 ein erstes 'Antidumping'-Gesetz verabschiedet, welches gegen angeblich räuberische Preispraktiken deutscher Firmen während des Ersten Weltkrieg gerichtet war. Bei diesem Gesetz ist neben dem Dumpingvorwurf noch die Intention der Schädigung amerikanischer Industrie aufzuzeigen. Dieses Gesetz sah vor, daß Gerichte diesen Tatbestand untersuchen und war einerseits ein Strafgesetz und ermöglichte Geld- und Gefängnisstrafen und andererseits war es möglich, daß U.S. Firmen zivilrechtliche Kompensation für erlittene Schäden einklagen konnten.[4388]

Um die Nutzung der Antidumpinguntersuchungen zu vereinfachen, u.a. indem nicht mehr ein Gericht, sondern ein behördliches Verwaltungsverfahren die Feststellung trifft[4389], gibt es seit 1921 in den USA ein weiteres, zivilrechtliches Antidumpinggesetz. Hinsichtlich des grundlegenden Konzeptes bezüglich Dumping stellt dieses Gesetz immer noch die Basis der heutigen U.S. Antidumpinggesetze dar (und auch des GATT Antidumping Artikels), obwohl dieses Gesetz damals in einer Periode protektionistischer Haltungen verabschiedet, mit dem Ziel die im ersten Weltkrieg neu entstandene

[4386] Finger 1998: 5; genauer Wert für 1980 aus UNCTAD 1994: 2.

[4387] Eine Überblick über die frühen Formen der Antidumpinggesetze in Kanada und die Entwicklung der Antidumpinggesetze in den USA gibt: Finger 1992: 123.

[4388] Nettesheim 1991c: 211-212; McGee 1996: 3-4; CBO AD/CD Study 1994: 20; Japan vs. USA - Anti-Dumping Act of 1916, WT/DS136/AB/R, WT/DS162/AB/R, 28 August 2000. Japan vs. USA - Anti-Dumping Act of 1916, WT/DS136/R, 31 March 2000. S. 110-111, Para. 6.1-6.2.

[4389] Ebenso war es schwierig Intention zur Schädigung nachzuweisen. Cumby/Moran 1997: 164. Zwischen 1920 und 1922 haben 10 Länder Antidumpinggesetze verabschiedet, meist aus Gründen nationaler Sicherheit und protektionistischen Erwägungen in der Zeit direkt nach Ende des Ersten Weltkriegs. CBO AD/CD Study 1994: 21.

U.S. Industrien vor der deutschen Konkurrenz zu schützen.[4390] Schon damals etablierten auch andere Länder solche Gesetze.[4391]

In der klassischen wirtschaftswissenschaftliche Untersuchung zu diesem Thema von Jacob Viner (1923) wird argumentiert, daß, den Gefährdungen für die heimische Industrie zum Trotz, billige Importe aus der Sicht eines importierenden Landes immer gut sind, wenigstens solange die Verluste durch Schädigung niedriger liegen als die Zugewinne für die Konsumenten.[4392] Als Hauptproblem wird angesehen, daß kaum zu erkennen ist, wann länger anhaltendes Dumping wirklich vorliegt. Sporadisches Dumping sei wenig problematisch, aber solches, welches über mehrere Monate oder Jahre erfolgt, wobei die Vorteile für den Konsumenten nicht so groß seien, wie die Probleme für die heimischen Industrien, welche Profiteinbußen haben oder sogar den Markt verlassen müssen.[4393] Wirklich gefährlich sei aber nur Dumping, welches von Kartellen ausging und explizit dazu gedacht sei, ausländische Konkurrenten vom Markt zu verdrängen, um dann wieder die Preise zu erhöhen und Monopolgewinne nun auch in diesem Land erzielen zu können.[4394] Zudem erfolgt folgende Beobachtung Viners (1923): "Nevertheless there has been a large element of exaggeration in the complaints of injury suffered through dumping."[4395] Später, 1955, warnt Jacob Viner vor einem unlimitierten protektionistischer Mißbrauch der Antidumping-Untersuchungen: "what they can do with dumping law will make the escape clause look like small potatoes. They can, if they wish, raise the effective tariff barriers more than all negotiations in Geneva will be able to achieve in the other direction."[4396]

Aus dynamischer wirtschaftswissenschaftlicher Perspektive gibt es viele Gründe für Firmen einen niedrigeren Preis in anderen Länder zu verlangen. Als Herausforderer in einem neuen Markt ist es normal, wenn man versucht über einen niedrigen Preis Marktanteile zu gewinnen. Firmen können in

---

[4390] Nettesheim 1991c: 212-213, 215-216. Schon damals gibt es das Konzept konstruierter Preise ('constructed value'), welches es dem Verwaltungsverfahren des Treasury ermöglichte Preise für den ausländischen Markt bzw. den Heimatmarkt, wenn man die Perspektive der Exporteure einnimmt, anzunehmen. CBO AD/CD Study 1994: 21-22.

[4391] Spätestens 1921 gibt es in Kanada, Australien, Neuseeland, Frankreich, Großbritannien und den Commonwealthstaaten ebenfalls Antidumpinggesetze. Damals wurde dies unter anderem damit begründet, daß Firmenzusammenschlüsse, sog. 'trusts', oft mit Niedrigpreisen ausländische Märkte überschwemmen. Vgl. dazu Finger 1992.

[4392] "Only on the crudest of protectionist reasoning can it be argued that the desirability of allowing the importation of dumped goods should be decided with reference only to its effects on domestic producers and without taking into account its benefit to consumers." Viner 1923: 138.

[4393] Viner 1923: 140.

[4394] Viner 1923: 140-141. Siehe, mit etwas anderen Schwerpunkten, zu Viner (1923) auch Petersmann 1990: 183.

[4395] Noch deutlicher: "In many cases little would remain of the alleged injury from dumping if the complaints were sufficiently discounted for the elements of exaggeration, misrepresentation, inadequate analysis of facts, and even outright lying, which entered into them." Viner 1923: 142. Auf der anderen Seite ist es Fakt, daß damals - nicht nur in Deutschland - Kartelle operierten, die auch mit einem Export-'bounty'-System ausgestattet waren, sich also eigene Exportsubventionen einräumten. Weil unter solchen Umständen intransparent blieb, inwiefern Exportpreise durch komparative Vorteile oder technologische Vorsprünge bestimmt sind oder eben tatsächlich durch Monopolprofite auf zollgeschützten Heimatmärkte, ist die damalige Dumpingdiskussion und Etablierung von Anti-Dumping Gesetzen aus common sense Fairnessgründen nachvollziehbar. Interessanterweise gingen diese Strategien manchmal fehl, weil damalige Kartelle, etwa der Zinnplattenindustrie, die die Weltdominanz anstrebten, durch Dumping ihre eigenen Wettbewerber stärkten. Viner 1923: 51-108. Dazu auch Abschnitt 'B'.

[4396] Aus einer U.S. Kongressanhörung 1955. Zitiert in Petersmann 1990: 188.

einem Auslandsmarkt weniger Marktmacht haben, speziell wenn sie mit großen Supermarktketten verhandeln, sodaß sie ihre Preise niedriger ansetzen. Niedrige Preise sind ebenso Folge eines schlechteren Markenimage. Dazu kommt, daß der Dumpingvorwurf besagt, daß über einen mutmaßlich geschützten, hochpreislichen Heimatmarkt die Verkäufe im Auslandsmarkt subventioniert werden. Dies ist nicht ganz ausgeschlossen, hängt aber davon ab, ob der Markt wirklich so groß ist und diese Vorteile wirklich vorliegen. Diese Aspekte werden jedoch von den Dumpinguntersuchungen, wie sie derzeit durchgeführt werden, nicht oder nur unzureichend untersucht, so treffend Lindsey (1999).[4397] Angesichts dieser Kritik ist es zu schwach, wenn Mastel (1998) simplerweise Behauptungen aus U.S. Dumpingfällen übernimmt, etwa über Vorteile, die Firmen durch geschützte Heimatmärkte in Japan oder Korea haben, und, ohne weitere eigene Analyse, davon ausgehend für die Notwendigkeit von Antidumpinggesetzen - in der bestehenden Form - eintritt.[4398]

14.2.1 Antidumping zwischen Verwaltungsverfahren und Politik

Weil es in den Dumpinguntersuchungen fast immer gelingt, Dumping nachzuweisen, wird hier Finger/Murray (1990) gefolgt und nicht der Dumpingvorwurf selbst diskutiert. Diese Autoren stellen zudem die These auf, daß Antidumpinguntersuchungen die Schutzklausel ersetzt haben, wenn es darum geht heimische Produzenten vor ausländischer Konkurrenz zu schützen.[4399]

Antidumpinguntersuchungen wurden bewußt auf der Ebene eines behördlichen Verfahrens angesiedelt, um die politische Brisanz zu minimieren und den Anschein eines auf Fakten beruhenden Verfahrens zu wahren.[4400] Damit wird - der Tendenz nach - der Druck von der obersten Politikerebene genommen, Entscheidungen zu treffen, die komplexe Einkommensumschichtungen zur Folge haben und die - noch brisanter - ganze Industriebereiche in anderen Staaten treffen.[4401]

Von den Befürworten der Antidumpingmaßnahmen wird argumentiert, daß Antidumping-Untersuchungen eine Überdruckventil seien ('pressure valve' oder 'safety valve' Argument), die eine

---

[4397] Diese These wird aufgestellt und Kriterien um Dumping festzustellen systematisch präsentiert in Lindsey 1999: 12-20.

[4398] Mastel 1998: 40-50, 149.

[4399] Referiert wird hier erst, daß in den meisten Fällen Dumping gefunden wird und die Erhebung eines Zolls allein davon abhängt, ob Schädigung (wie in der Schutzklausel) gefunden wird. Daraus wird treffend geschlossen: "These findings suggest that the definition of dumping and subsidy are broad enough that the economics of unfair trade remedies is effectively the same as the economics of the escape clause." Finger/Murray 1990: 39; bestätigend De Vault 1993: 736. Von Finger (1992) stammt der Satz: "Antidumping is ordinary protection with a grand public relations program". Finger 1992: 141. Von Petersmann (1990) stammt der Titel: "Need for Reforming Antidumpingrules and Practices: The Messy World of Fourth-Best Policies". Petersmann 1990: 179.

[4400] Nettesheim 1991c: 272.

[4401] "A technical track is cheaper to operate than a political process. Discretion must be vested in relatively senior government officials, while a more tightly constrained process can be administered by a technically trained, as opposed to a broadly educated and politically astute, staff which could work out a political solution for their superior's signature. A much more important characteristic of the technical track relates to the minimization of the political costs of making a decision. Protection involves large transfers of income - those from consumer to producers are typically eight or ten times the net costs of protection." Finger et al. 1982: 453. Siehe dazu, unter dem Terminus 'political pressure deflection': Zanardi/Anderson 2004.

zunehmende Liberalisierung durch die Präsenz von Schutzmaßnahmen erleichtern und daß diese, relativ gesehen zum gesamten Volumen des internationalen Handels, kam merkliche Auswirkungen haben.[4402] Äußerungen aus Entwicklungsländern wie Mexiko und Chile werden als Beleg für diese These angeführt, welche diese Schutzoptionen im Gegenzug zu einer Liberalisierung eingeführt hatten.[4403] Am Rande ist im Rahmen dieser Arbeit erwähnenswert, daß Antidumping ebenso als Versicherung konzipiert werden kann, für Sektoren, die mit Importen im Wettbewerb stehen und einen Preisschock ausgesetzt sind, wobei dies ggf. wohlfahrtssteigernde Effekte haben kann.[4404]

In der EU werden Antidumping- und Ausgleichzölle von privaten Akteuren beantragt (nur in Ausnahmenfällen von der Kommission). Die Kommission untersucht, der Ministerrat stimmt letztendlich über die Anwendung ab.[4405] Angenommen ist eine Untersuchung, wenn eine einfache Mehrheit dafür ist (seit neuestem, wenn eine einfache Mehrheit dagegen ist).[4406] Die Mitgliedstaaten treffen sich in Beratungskommitees ('advisory committee'), welche den Fortgang der Untersuchungen begleiten.[4407] Die Kommission nimmt einen 'community interest'-Test vor[4408], welcher aber keine komplexe Untersuchung beinhaltet.[4409] Damit ist der Prozess in der EU politischer als der in der USA, durch die neue Mehrheitsregel wird es aber auch in der EU schwieriger, Antidumpingmaßnahmen zu blockieren.[4410] Generell gilt, daß in der EU Lobbyaktivitäten Entscheidungen beeinflussen können.[4411]

Für die USA gilt zuerst einmal, daß diesbezügliche Antidumping- und Ausgleichsuntersuchung ohne die Involvierung des Präsidenten durchgeführt werden, eingeschlossen der Umsetzung der Maßnahmen.[4412] Damit ist - der Tendenz nach - ein Automatismus etabliert, der handelspolitische Schutzentscheidungen allein von den Entscheidungen der privaten Antragsteller und Verwaltungsbehörden abhängig macht. Dies trifft zwar nicht immer zu, weil große Fälle, im Automobil- und Stahlbereich, die weitgehende Maßnahmen nach sich ziehen, von der Politik entschieden werden müssen.[4413] Im Unterschied zur EU können in den USA zudem auch

---

[4402] Vandenbussche/Zanardi 2006: 3; Zanardi 2005: 17. In Abschnitt 'H' wird dem Argument nicht widersprochen, aber gezeigt, daß Antidumping in den siebziger und achtziger Jahren immerhin systematisch in bestimmten Sektoren eingesetzt wurden, sodaß der neutrale Terminus Überdruckventil wenig aussagekräftig zu sein scheint. Zudem unterschieden sich die Bereich, die von den Antidumpinguntersuchungen betroffen waren, erheblich in ihrem Welthandelvolumen bzw. Wert, sodaß auch hier dieses Pauschalargument keinen sonderlich überzeugenden Erkenntniswert hinsichtlich der Rechtfertigung solcher Maßnahmen hat. Als Ablenkung politischen Drucks ('political pressure deflection') in ein administratives Verfahren untersuchen das Phänomen Zanardi/Anderson 2004.

[4403] Mexiko: "the monster was born only to protect the liberalization process." De la Torre/Gonzales 2005: 1; für Chile ähnlich Saez 2005: 2.

[4404] In einem Gleichgewichtsmodell wird gezeigt, daß hier ein Zoll die Wohlfahrt erhöhen helfen kann. Fischer/Prusa 1999: 12.

[4405] Das Europäische Parlament hat keinen Einfluß. Evaluation of EC TDI 2005: Annex 1, Page 5.

[4406] Evaluation of EC TDI 2005: Annex 1, Page. 35.

[4407] Das Europäische Parlament hat keinen Einfluß. Evaluation of EC TDI 2005: Annex 1, Page 5.

[4408] Evaluation of EC TDI 2005: Annex 1, Page 28.

[4409] Sondern dies wird "gleichsam vermutet". Ohne Herv. im Original. Reuter 1995: 159.

[4410] Evaluation of EC TDI 2005: Annex 2, Page 17.

[4411] Evaluation of EC TDI 2005: Annex 2, Page 18.

[4412] "On the other hand, no discretion exists in CVD and AD cases - relief as determined by the DOC is implemented by a DOC antidumping or countervailing duty order without Presidential involvement. Cooper 2003: 5.

[4413] Beispielsweise als am 11. Januar 1982 sieben U.S. Stahlunternehmen mit 494 Kartons mit 3 Millionen Seiten am Department of Commerce auftauchten, um 132 Antidumping- und Ausgleichzollanträge zu stellen. Destler 2005: 153-154; siehe das folgende Zitat: "Champions of these quasi-judical procedures defended them as a way to 'depoliticize' trade issues, to 'run trade on economic law'. They

Gewerkschaften Antidumpingmaßnahmen beantragen.[4414] Nicht der hohen Politik ausgesetzt sind offenbar kleinere Firmen, die ebenso Antidumpingzölle beantragen. Dies bemerkt Finger et al. (1982) mit seinem Zitat: "Antidumping and countervailing duties are, functionally, the poor (or small) man's escape clause".[4415] Auch in den USA ist Antidumping Lobbyprozessen ausgesetzt, welche eine Maßnahme wahrscheinlicher machen.[4416] Obwohl es dazu wenig Informationen gibt, wird hier weiterhin unterstellt, daß Kongress und Präsident informell versuchen können, Einfluß auf ein Verfahren zu nehmen, siehe dazu auch weiter unten: Denn zuerst einmal sind das Department of Commerce und die International Trade Commission Behörden mit exekutiver Funktion, die dem Präsidenten untergeordnet sind.[4417] Die International Trade Commission, verantwortlich u.a. für die AD Schädigungsfeststellungen, besteht aus 9 Mitglieder, die vom Präsidenten für 9 Jahre benannt werden.[4418] Diese Mitglieder der International Trade Commission sind den Demokraten oder Republikanern zugeordnet und sind oft ehemalige Mitglieder des Kongress oder haben dort in wichtigen Kommitees gearbeitet.[4419] Der Tendenz nach gilt somit, daß der Prozess in den USA unpolitischer als in der EU ist, daß aber ein vollständiger Automatismus ebenso nicht angenommen werden kann.[4420]

14.2.2 Was ist Dumping?

Der Vorwurf des Dumping besagt, daß ein Produkt auf dem Heimatmarkt zu einem höherem Preis verkauft wird als auf dem ausländischen Markt, in das es exportiert wird. Dies ist die Definition, wie sie das Antidumpingrecht beim Vorwurf eines Verkaufs unter dem Gestehungspreis bzw. eines nicht kostendeckenden Preises (sales less than fair value, 'SLFV') unterstellt. Letzteres Konzept stammt aus dem U.S. Antidumpingrecht.[4421] Dies wird in einem administrativen Verwaltungsverfahren untersucht.[4422]

---

were seen as a way to keep trade decisions 'out of politics', and the petitioners off of legislator's backs, by establishing objective import relief rules that governed the strong and the weak alike. For large cases, however, this was often not the actual result. As steel producers, in particular, moved to take advantage of theses statutes, the effect - and often their clear intent - was not to lower the political temperature but to raise it." Destler 2005: 138; so schon Finger et al. 1982: 465.

[4414] Blonigen 2004: 28.

[4415] Finger et al. 1982: 465; empirisch zu dieser Frage Kelly/Morkre 1994: 23-30.

[4416] So kann für die USA gezeigt werden, daß Beiträge des Political Action Committee (PAC) an einflußreiche Kongressabgeordnete dazu führen, daß Antidumpingzölle wahrscheinlicher werden. Blonigen/Prusa 2002: 11.

[4417] Schüler 1991: 30.

[4418] Schüler 1991: 33.

[4419] Kramer 2003: 17.

[4420] Insgesamt gilt somit, daß, obwohl es in den USA keine Klausel wie in der EU gibt, nach der eine allgemeine Bewertung aus der Perspektive des politischen Gemeinschaftsinteresses erfolgt, auch dort Fälle mit weitreichenden Effekten, wie Stahl oder Automobile auf politischer Ebene entschieden werden bzw. die Entscheidungen der Behörden politisch beeinflußt werden. Nettesheim 1991c: 272.

[4421] Nettesheim 1991c: 219; Reuter 1995: 129; Import Administration Antidumping Manual 1997: Chap. 6, 1. Dieses Konzept des Preisvergleichs ähnelt dem Konzept des räuberischen Preisverhaltens im Wettbewerbsrecht, wobei es hier aber nur um einen Markt geht. Obwohl das Wettbewerbsrecht daran interessiert ist, daß der Wettbewerb intensiv ist und niedrigere Preise bestehen, gibt es die Möglichkeit gegen zu niedrige Preise vorzugehen, wenn der Vorwurf erhoben werden kann, daß ein Konkurrent durch Verkäufe unter Kosten Rivalen aus dem Markt verdrängen will. Gegen räuberisches Preisverhalten wird deshalb vorgegangen werden, weil dieses als Vorstufe zu einer letztendlichen Etablierung monopolistischer oder enger oligopolistische Märkte gesehen wird, die dann dazu führen, daß die Preise deutlich erhöht werden können. Hovenkamp 1999: 336.

[4422] Reuter 1995: 129.

Generell fällt es den Behörden leicht, Dumping zu beweisen.[4423] Dies liegt daran, daß ein direkter Vergleich der Netto Heimatmarktpreise und der Netto Auslandsmarktpreise meistens garnicht erfolgt. Das Antidumpingrecht wurde so ausgestaltet, daß viele Details dieses Rechts speziell dazu eingerichtet sind, um es zu erleichtern Dumping zu beweisen und um höhere Dumpingspannen berechnen zu können. So kann beispielsweise der Heimatpreis einfach nicht akzeptiert, ein Verkauf unter den Produktionskosten unterstellt und anhand einer Berechnung der Produktionskosten ein solcher Preis neu - erhöht - bestimmt werden.[4424]

Weil es somit leicht ist Dumping nachzuweisen können Antidumpingzölle zu protektionistischen Eingriffen in den Handel genutzt wurden, sodaß ein Vergleich mit der Schutzklausel gezogen wird.[4425] Die zwei zentralen Vorteile von Antidumping im Vergleich zur Schutzklausel ist klar: Erstens sind nicht alle, sondern nur bestimmte Ländern von Antidumpingzöllen betroffen und zweitens sind diese Ländern nicht automatisch dazu autorisiert Kompensationen zu erhalten oder Zugeständnisse zurückzunehmen.[4426]

Vielleicht ist die bewußte Verfälschung der Fakten nicht einmal das ärgerlichste an den Antidumpinguntersuchungen. Noch schwerer zu verstehen ist, daß die Behörden offensichtlich Machtmißbrauch betreiben, indem sie etwa die betroffenen Firmen mit Informationsforderungen konfrontieren, die nicht erfüllbar sind, wobei die Firmen für die Nichterfüllung bestraft werden, indem ein ungünstigeres Berechnungsverfahren gewählt wird ('facts available').[4427] Vor diesem Hintergrund sind multilaterale Regeln für Antidumping unterläßlich. Es ist selbstverständlich, daß eine solche weitgehende Ausnahme, bei der ein betroffener GATT Mitgliedsstaat keine Möglichkeit zum Rückzug von Zollkonzessionen hat, durch Regeln eingeschränkt werden muß.

Bei der Disziplinierung der Antidumpingmaßnahmen kommt es einerseits auf Details an, z.B. welche Dumpingberechnungsmethoden benutzt werden dürfen. Andererseits geht es darum, daß die Argumentation überzeugend ist und klar aufzeigt, daß die Importe, denen Dumping vorgeworfen wird, auch wirklich die heimische Industrie schädigen. Dieses Schädigungskriterium muß seit der Tokio-

---

[4423] Seine Schlußfolgerungen über die Entsprechung von Dumping Vorwürfen mit der Realität werden von Finger (1992) folgendermaßen zusammengefaßt: "Antidumping is ordinary protection with a grand public relations program". Finger 1992: 141.

[4424] Es stimmt, daß der Dumping Vorwurf sich eigentlich darauf bezieht, daß eine Produzent im Heimatmarkt zu höheren Preisen als auf den ausländischen Märkten verkauft. Dieser Vorwurf ist aber nur ein Nebenaspekt des Antidumpingrechts: "First, the current expansion of the scope of the laws has deformed the original character of the laws. In particular, the inclusion of the cost-of-production test has diminished the legal significance of the dumping element of the statute. It has never been so easy to prove the existence of dumping." Nettesheim 1991c: 257.

[4425] Finger/Murray 1990: 39.

[4426] Hoekman 1995: 15.

[4427] Aus den USA gibt es viele solcher Geschichten: So wurden etwa von einem schwedischen Kugellagerhersteller Daten über 100 Millionen einzelne Verkäufe gefordert. Die erste Eingabe wog 4 Tonnen und hatte eine Umfang von 150.000 Seiten und enthielt 4 Mrd. einzelne Daten. Als das Commerce Department bei der Qualitätsprüfung feststellte, daß 1 % der Daten über Verkäufe in Deutschland nicht akzeptabel waren, wurden alle Daten ignoriert und ein 180 % Antidumpingzoll auferlegt. McGee 1996: 10; siehe auch Bovard 1991.

Runde des GATT verpflichtend aufgezeigt werden. Schließlich blieb es bei aller zutreffenden Kritik wichtig, die Effekte und die Schutzbegründung von Antidumpingzöllen realistisch einzuschätzen.

14.2.3 U.S. Antidumpingrecht

Zuerst einmal zum U.S. Antidumpingrecht, welches von den folgenden Phasen geprägt ist: In der frühen Phase des U.S. Antidumpingrechts wurden die meisten Anträge von den Behörden abgelehnt. In der USA werden zwischen 1921 und 1967 706 Untersuchungen angestellt, nur 75 davon stellten Dumping fest.[4428] Vor 1958 waren in den USA Antidumpingzölle sehr selten. Im Jahre 1958 änderte der Kongress die Regeln, wie die Dumping Margen berechnet werden und die Anzahl der Eingaben stieg an. Zwischen 1958 und 1973 wurden 20 bis 25 Anträge pro Jahr gestellt, diese wurden aber oft abgelehnt. Nur zwei oder drei Fälle pro Jahr führten zu Antidumpingzöllen. Erst die nachfolgenden Änderungen des Antidumpingrechts änderten die Situation. Im Jahre 1974 wurden Verkäufe unter Produktionskosten in die Definition von Dumping aufgenommen, danach stiegen die Anträge um 50 %. Immer noch blieb die Ablehnungsrate hoch, sie lag bei 85 %. Erst mit den Änderungen 1979 stieg die Zahl der Anträge deutlich auf 45 bis 50 Fälle pro Jahr und die Ablehnungsrate sank auf 50 % ab.[4429]

Vor allem die folgenden drei Revisionen des Antidumpingrechts führten, neben eine Beschleunigung des Verfahrens und einer rechtsförmigeren Ausgestaltung, auch zu einer leichteren Nutzung:[4430]

(1) Im Jahre 1974 wurden zwei wichtige Änderung vorgenommen. Ermöglicht wurde, daß für nicht-marktwirtschaftliche Länder (non-market economies, 'NME') der Heimatmarktpreis nicht akzeptiert wird, sondern eine spezielle Preiskalkulation mit geschätzten Inputpreisen eingeführt wird. Die zweite Änderung erlaubte es den Behörden Heimatmarktpreise zu ignorieren, wenn sie nicht die Produktionskosten widerspiegeln ('sales below costs').[4431] Beide Änderungen führen bis heute zu einer erheblich größeren Wahrscheinlichkeit, daß Dumping gefunden wird.[4432]

(2) Die nächste wichtige Revision des Antidumping Rechts 1979 in den USA hatte u.a. zur Folge, daß das Finanzministerium ('Treasury') die Verwaltung dem Wirtschaftsministerium ('Commerce') übergeben mußte, mit dem Ziel Interessengruppen zu erleichtern, dieses Instrument zu nutzen, um ausländische Firmen vermehrt Antidumpingzöllen auszusetzen.[4433] Zusammen mit rechtlichen Änderungen fiel es dem neuen Verwaltungsverfahren des Department of Commerce (fortan 'DOC')

[4428] Finger 1992: 134.

[4429] Prusa 1997: 193.

[4430] Eine Geschichte des U.S. Antidumpingrechts liefert: Nettesheim 1991c: 211-214; CBO AD/CV Study 1994: 1-4; umfassend ist Steward 1993: 1383-1691.

[4431] Nettesheim 1991c: 214-215.

[4432] Lindsey 1999: 4-7.

[4433] Dies ist Konsens in der Literatur und kann an den Details nicht nur dieser, sondern vieler weitere Detailveränderungen der Gesetze gezeigt werden. Siehe: McGee 1996: 6; Cumby/Moran 1997: 164.

leicht, Dumping zu zeigen. Dies wird daran deutlich, daß zwischen 1980 und 1992 nur in 7 % der Fälle vom Commerce Department kein Dumping gefunden wurde.[4434]

Parallel dazu wird verlangt, daß bedeutende Schädigung der eigenen Industrie gezeigt werden muß und diesbezüglich führten die Reformen 1979 zu einer rechtlichen Beschränkung der weiten Ermessensspielraums der damaligen Tariff Commission.[4435] Die Feststellung bedeutender Schädigung erfolgte dann[4436] durch die International Trade Commission (ITC). Dieses Tribunal besteht, s.o., aus Personen, die dem Kongress nahestehen. Es wird dennoch die Meinung vertreten, daß die ITC unabhängiger gegenüber protektionistischem Druck aus dem Kongress sei.[4437] Es gibt aber Gegenbeispiele von massivem Druck auf die ITC, sichtbar etwa an Entscheidungen, die später anders ausfallen als zeitlich zuvor.[4438] Die somit nur relative Unabhängigkeit der ITC wird dadurch deutlich, daß sie in einer merklichen Anzahl von Fällen das Vorliegen von Schädigung verneint: Zwischen 1980 bis 1992 in 34 % der Fälle, bei denen eine endgültige Schädigungsfeststellung erforderlich wurde.[4439] Für den Zeitraum 1980 bis 2004 wurden von 1092 Antidumpingfällen 213 (19,5 %) eingestellt, bevor die ITC entschied, in 418 (38,3 %) erfolgte eine negative Entscheidung, davon 188 (17,2 %) schon zu Beginn des Verfahrens, 230 (21,1 %) als endgültige Feststellung. Positiv entschied die Commission in 461 (42,1 %) Fällen.[4440]

Somit lag die größte Hürde staatlich administrierten Schutz zu bekommen, darin zu beweisen, daß es einem Industriebereich überhaupt schlechter ging. Gleichzeitig steht fest, daß die Schädigungshürde beim Antidumping einfacher zu nehmen ist, als wenn es um die Schutzklausel geht.[4441]

(3) Eine weitere wichtige Änderung fand 1984 statt, als die Kumulation viele Importe bei der Schädigungsfeststellung erlaubt wurde. Vorher zielte eine AD Untersuchung typischerweise auf ein Land und es wurde untersucht, ob Importe aus diesem Land zur Schädigung beitragen. Danach wurden multiple Dumpingfälle bezüglich vieler Länder erleichtert, bei denen untersucht wurde, ob die Importe aus diesen Ländern insgesamt zur Schädigung führten. Dies gelang auch. Die Wahrscheinlichkeit einer Schädigungsfeststellung durch das ITC stieg durch diese Veränderung um 20 % bis 30 % an.[4442]

[4434] CBO AD/CV Study 1994: x; die Zahl von nur 3 % zwischen 1988 und 1992 findet sich in CBO AD/CV Study 1994: x; ebenso Cumby/Moran 1997: 164-165.

[4435] Nettesheim 1991c: 214-215.

[4436] Die International Trade Commission besteht seit 1975, der Vorläufer International Tariff Commission wurde umbenannt, weil Zölle nicht mehr so wichtig seien, sondern es mehr um nichttarifäre Handelsbarrieren gehe. Schüler 1991: 33.

[4437] Nettesheim 1991c: 217. Der ITC besteht aus 6 Kommissaren (3 Demokraten und 3 Republikaner), die vom Präsidenten für die Zeit von 12 Jahren bestimmt werden. Evaluation of EC TDI 2005: Annex 5, Page 3.

[4438] Anhand eines Falls beschrieben von Bovard 1991: 212-213.

[4439] Zwischen 1988 und 1992 lag die Ablehnungsrate der letztendlichen Schädigungsfeststellung bei 41 %. CBO AD/CV Study 1994: x.

[4440] USITC 2005a: 3.

[4441] CBO AD/CV Study 1994: xi. Dies ist auch kein Wunder, denn das U.S. Gesetz hält alles für Schädigung was: "is no inconsequential, immaterial, or unimportant". CBO AD/CV Study 1994: 3.

[4442] Prusa 1997: 194. Die These von der Unbestimmtheit im GATT genutzter Begriff u.a. den Schädigungsbegriff und hier speziell die Schädigungsindikatoren für den Antidumping- und Ausgleichzollbereich stellt auf: Schoch 1994: 139-145, 185-188.

Ebenso stiegt die Zahl der multiplen Eingaben um 50 % an.[4443] Die Kumulation hat als Nebeneffekt, daß Länder, die eigentlich wenig in die USA importieren, ebenso der Schädigung beschuldigt werden.[4444] Eine Nutzung der Antidumpinguntersuchungen in bezug auf alle Länder gleichzeitig wird aber vom GATT verboten.[4445]

Antidumpinguntersuchungen werden meist[4446] auf Antrag von Wirtschaftsinteressengruppen initiiert.[4447] Interessant ist diesbezüglich, daß es in den USA bis 1994 nicht einmal Praxis war zu überprüfen, ob der Antragsteller repräsentativ für die Wirtschaft war. Noch 1990 blockierte die USA einen GATT-Streitbeilegungsfall, der dieses Erfordernis anmahnt.[4448] Seit 1994 verhält es sich in den USA[4449] genauso wie in der EU, es wird überprüft ob die Antragsteller mindestens 25 % des Marktes repräsentieren (gilt auch für die Ausgleichzolluntersuchungen).[4450]

In den USA gibt es seit 1979 die Möglichkeit eine gerichtliche Überprüfung der Antidumpingzölle anzustrengen.[4451] Zusätzlich kann auf Verwaltungsebene nach 1 Jahr bzw. 3 Jahren eine Überprüfung ('administrative review') veranlaßt werden. Dabei werden Zölle auf Firmenebene überprüft und diese werden dann oft verringert, wenn die Firmen die Preise ihrer Waren erhöhen, siehe dazu gleich den Vergleich zum EU Antidumping System.[4452] Die finanzielle Hürde der Partizipation am U.S. Antidumpingverfahren ist hoch, sie wird auf mindestens US$ 1 Mill. geschätzt.[4453] Es gibt aber in den USA durchaus Erfolge ausländischer Kläger, auch vor dem Gerichtssystem.[4454] Die Kosten einer Klage liegen bei US$ 500.000 und US$ 1 Mill..[4455]

[4443] Prusa 1997: 194.

[4444] "The ITC often finds that trace amounts of imports have harmed the U.S. Kenyan flower exports to the U.S. in 1986 were less than 0.05 percent of the total U.S. flower consumption - worth barely $250,000. Yet the ITC concluded that Kenyan carnations were hurting American flower growers. Ball bearings from Singapore amounted to 0.05 % of the U.S. ball-bearing market, yet the ITC concluded that they injured American companies. Thai welded steel pipes and tubes accounted for $ 15,000 worth of $575 million of pipe and tube imports in 1984, yet the ITC found injury. (...) By cumulating the imports of a large number of nations, the ITC can convict the whole crew, despite scant evidence of the ill effects of any single country's imports." Bovard 1991: 212.

[4445] Prusa 1997: 193-194.

[4446] In den USA kann das Department of Commerce auch selbst solche Fälle initiieren, zwischen 1980 und 1986 waren dies 6 Fälle, meistens im Stahlbereich. Nettesheim 1991c: 218.

[4447] Nettesheim 1991c: 234. Darunter zählen in den USA Gewerkschaften: Blonigen 2004: 28.

[4448] In dem Fall Sweden vs. United States, Antidumping Duties on Stainless Seamless Pipes and Tubes from Sweden, ADP/47, entscheidet das Panel, daß gemäß dem Antidumping Kodex der Tokio-Runde das Erfordernis besteht, daß eine Untersuchung darüber erfolgen muß, ob der Antragsteller die heimische Industrie repräsentiert. Es reiche nicht aus, wenn niemand etwas gegen die Untersuchungen einzuwenden hat. Dies war die Praxis der USA. Hudec 1991: 572-573; siehe auch Jackson et al. 1995: 698; und Steward 1993: 1651.

[4449] Jackson et al. 1995: 698.

[4450] Reuter 1995: 152.

[4451] Jackson et al. 1995: 697.

[4452] Jackson et al. 1995: 696; Vandenbussche et al. 1999: 2; Belderbos 1997: 424-425.

[4453] Nettesheim 1991c: 262.

[4454] So hat nach einer 6 1/2 Jahre langen Gerichtssaga der Court of International Trade festgestellt, daß die U.S. Firma Southwire nur deshalb Antidumpinguntersuchungen gegen ihren vormaligen Joint Venture Partner Sural aus Venezuela beantragt hatte, damit sie den U.S. Markt ganz für sich allein reklamieren konnte, weil andere Wettbewerber planten vom Markt auszuscheiden. Kelly/Mokre 2002: 9.

[4455] Evaluation of EC TDI 2005: Section 2, Page 3. Für den Zeitraum der achtziger Jahren folgende Schätzung: Die Kosten einer Klage liegen zwischen US$ 150.000 und US$ 500.000, wobei es Hilfen für kleine Unternehmen gibt Kelly/Morkre 1994: 70-71.

Einige Grundzüge und Probleme des U.S. Antidumpingrechts werden hier präsentiert, um in WTO Abschnitt 'J', Antidumping, die Relevanz bestimmter Entscheidungen des Panels besser einschätzen zu können:[4456]

Der Unterschied zwischen den Preisen und dem Heimatmarkt, des sog. Normalwertes ('normal value') und den Preisen auf dem U.S. Markt bestimmt die Höhe des Antidumpingzolls.[4457] Zu zwei Punkte ausführlicher (1) Preisvergleich, (2) bedeutende Schädigung.

(1) Preisvergleich: Spielräume haben die U.S. Behörden beim Vergleich des Heimatmarktpreises, des sog. Normalwertes ('normal value') mit dem Exportpreis auf dem U.S. Markt.

Der Normalwert kann als Heimatmarktpreis (home market price), als Drittlandpreis (third country price) oder konstruierter Wert (constructed value, 'CV') berechnet werden.[4458]

Der Exportpreis kann als Exportpreis (export price, 'EP') oder konstruierter Exportpreis (constructed export price, 'CEP') kalkuliert werden. Der konstruierte Exportpreis wird dann berechnet, wenn es etwa in den USA selbst Filialen der betroffenen Firma gibt. Deren Kosten werden aufgeschlagen.[4459]

Der Vergleich zwischen den Preisniveaus kann erstens in Form von gewichteten durchschnittlichen Preisen, zweitens können individuelle bzw. einzelne Transaktionen verglichen werden oder drittens kann ein gewichteter durchschnittlicher Preis mit individuellen bzw. einzelnen Transaktionen verglichen werden (weighted average price vs. individual transaction prices).[4460] Dieser Vergleich wurde u.a. mit der 'Zeroing'-Methode durchgeführt: Eine Transaktion (innerhalb des Bündels an Transaktionen, die untersucht werden) auf dem Heimatmarkt, die unter dem U.S. Preis lag (also kein Dumping darstellt) wird auf Null gesetzt. Damit wirkt sie nicht ausgleichend bzw. nicht verringernd auf die Berechnung der Dumpingspanne.[4461]

Firmen können individuell untersucht werden, sind es zuviele, wird die Anzahl limitiert.[4462] Wenn die betroffenen Firmen keine oder unzureichende Informationen bereitstellen, wird die Feststellung mit den verfügbaren Fakten ('facts available') getroffen.[4463]

[4456] Siehe Import Administration Antidumping Manual 1997; Evaluation of EC TDI 2005: Annex 5. Diese Schilderungen stehen im Einklang mit Nettesheim 1991c: 217-228.

[4457] Nettesheim 1991c: 219-228.

[4458] Wenn der Heimatmarkt weniger als 5 % der Verkäufe verglichen zur USA aufweist, wenn die Heimatmarktpreise unter den Gestehungskosten erfolgen oder wenn es keine Heimatmarktverkäufe gibt, dann wird der Normalwert nicht auf dem Heimatmarktpreis basierend berechnet. Er wird dann mit den drei Methoden, die oben erwähnt sind, berechnet. Evaluation of EC TDI 2005: Annex 5, Page 5. Weitere Anpassungen sind denkbar. Evaluation of EC TDI 2005: Annex 5, Page 6.

[4459] Der EP wird nur dann akzeptiert, wenn es sich um einen Verkauf außerhalb der USA an einen unabhängigen U.S. Importeur handelt. Evaluation of EC TDI 2005: Annex 5, Page 7.

[4460] Import Administration Antidumping Manual 1997: Chap. 6, 2-9.

[4461] Ikenson 2004: 1; Evaluation of EC TDI 2005: Annex 5, Page 8.

[4462] Evaluation of EC TDI 2005: Annex 5; Page 9.

[4463] Import Administration Antidumping Manual 1997: Chap. 6, 11-18.

Die Möglichkeit ergibt sich an den Preisen selbst Anpassungen vorzunehmen, bevor diese als 'starting prices' in die Kalkulation der Dumpingmarge eingehen.[4464] Aufgeschlagen werden Kosten für Verpackung, für Zölle im Heimatland auf Inputgüter für die Hersteller des Produktes und mögliche Ausgleichszölle. Abgezogen werden Transportkosten, Transportversicherungen, Hafengebühren, U.S. Zölle. Geht es um ein nicht-marktwirtschaftliches Land wie China, wird ein Drittland zum Vergleich hinzugezogen, um etwa Transportkosten zu ermitteln, hier etwa Indien.[4465] Dazu kommen Verkaufskosten wie Werbung, Kredit und Garantiekosten. Und schließlich wird ein Profit unterstellt.[4466] Bisher wurde hier der minimale untere Schwellenwert 10 % für sonstige Ausgaben und 8 % für Profit angenommen und niedrigere Profitzahlen, die von den Firmen angegeben wurden, dadurch ersetzt[4467], was zu erheblicher Kritik führte.[4468]

Schließlich ist es möglich, beim Antrag auf eine Antidumpinguntersuchungen zu fordern, daß eine eigenständige "'sales below costs'-investigation" bzw. Produktionskostenuntersuchung erfolgen soll.[4469] Diese Untersuchung kumuliert Material- und Arbeitskosten, fixe und variable Produktionskosten sowie Verkaufs- und Managementkosten (selling general and administrative expenses, 'SG&A') sowie Verpackung.[4470] Dazu kommen ad-hoc Anpassungen z.B. für Start-up-Kosten, Bereitstellungen von mutmaßlich kostengünstigen Inputs von abhängigen Firmen .[4471] Kurz: Wenn etwa ein Heimatmarktpreis ('normal value') von 60 ermittelt wurde, als Produktionskosten aber 80 ermittelt werden und die Verkäufe im U.S. Markt auf dem Niveau von 60 liegen, wird eine Dumpingmarge von 20 berechnet. Liegen diese Verkäufe unter Gestehungskosten vor, wird überprüft ob sie in 'substantiellen Mengen' erfolgen. Wenn weniger als 20 % der 'sales below costs' Verkäufe im Heimatmarkt ('normal value') vorliegen, werden sie bei der Normalwertfeststellung einbezogen. Wenn allerdings mehr als 20 % oder mehr Preise so niedrig liegen, daß der Kostentest nicht bestanden wurde, dann werden diese bei der Normalwertberechnung ausgeklammert (dadurch erhört sich der Normalwert). Liegen alle Verkäufe unter Gestehungskosten, dann wird der Normalwert in Form eines konstruierten Preises bzw. auf Basis einer Produktionskostenuntersuchung berechnet.[4472] Für nicht-marktwirtschaftlich verfaßte Ländern gibt es eine gesonderte Berechnungsmethode, die Kosten für Produktionsfaktoren ('surrogate factor price') bei der Produktion eines Produkts einschätzt, wobei eine

[4464] Import Administration Antidumping Manual 1997: Chap. 7, 10-23.

[4465] Import Administration Antidumping Manual 1997: Chap. 7, 11-15, 16.

[4466] Import Administration Antidumping Manual 1997: Chap. 7, 18, 20-25; auch Dritte Ländern werden einbezogen, wenn Produkte dorthin umgelenkt werden, um den Antidumpingzoll zu entgehen. Wird dort aber eine substantielle Transformation vorgenommen, fallen sie nicht darunter. Import Administration Antidumping Manual 1997: Chap. 7, 25-27.

[4467] Krishna 1997: 18.

[4468] Siehe aber die Zahlen für GS&A und Profite, die darüber liegen in Steward 1993: 1559.

[4469] Dies muß natürlich begründet werden, genauso wie auch für eine Antidumpinguntersuchungen Gründe und Daten von den Interessenverbänden vorgelegt werden müssen. Import Administration Antidumping Manual 1997: Chap. 8, 67.

[4470] Import Administration Antidumping Manual 1997: Chap. 8, 67-69.

[4471] Import Administration Antidumping Manual 1997: Chap. 8, 71.

[4472] Weitere Kriterien werden verwandt. Import Administration Antidumping Manual 1997: Chap. 8, 73-74.

ganze Reihe von Kosten einbezogen werden, aufgeschlagen werden auch Schätzungen für den Profit.[4473]

Ziel dieser Ausführungen ist es auch zu zeigen, daß es zwar Regeln gibt, es aber, aufgrund der vielen Anpassungen- und Wahlmöglichkeiten, im Endeffekt die Behörde in der Hand hat, Dumping zu behaupten.[4474] Dies gilt speziell dann, wenn nicht die Heimatmarktpreise und U.S. Marktpreise direkt verglichen werden, sondern - wie oft - eine Mixtur an Preisfeststellungen benutzt wird. So werden beispielsweise nur die Hochkostenheimatmarktverkäufe beachtet oder konstruierte Werte werden anstatt der vorliegenden Preisinformationen verwendet:

Für die achtziger Jahren wird dokumentiert, daß 3/5 aller Antidumpinguntersuchungen in den USA auf einer 'sales below costs' Feststellung beruhten, daneben spielten andere Untersuchungsmethoden, die viel Spielraum lassen, ein große Rolle.[4475] Dies wird von Linsey (1999) für den Zeitraum 1995 bis 1998 untersucht und anhand von 49 Antidumpinguntersuchungen und 141 firmenspezifischen Dumpingfeststellungen des Department of Commerce bestätigt.[4476] Nur in 4 Feststellungen wurde direkt zwischen Heimatmarkt und U.S. Preisen verglichen, interessanterweise wurde dabei nur in zwei Fällen Dumping gefunden, mit einer Marge von 7,36 %.[4477] In 48 von 49 Untersuchungen und in 107 von 141 firmenspezifischen Dumpingfeststellungen wird Dumping gefunden, mit einer durchschnittlichen Dumpingmarge von 44,68 %.Von den 141 firmenspezifischen Feststellungen erfolgen 36 auf der Basis von 'facts available' (durchschnittliche Dumpingmarge 95,58 %), 47 Feststellungen erfolgten nach der Methode für Firmen aus nicht-marktwirtschaftlich verfaßten Länder, die ebenso zu hohen Margen führte (durchschnittliche Dumpingmarge 67,05 %).[4478] In 37 der firmenspezifischen Feststellungen wurde festgestellt, daß wenigstens 20 % der Heimatmarktprodukte unter den Gestehungspreisen verkauft wurden, sodaß eine Mixtur von Drittmarktpreisen, Hochkostenheimatmarktpreisen und konstruierten Werten genutzt wurde.[4479] Von diesen wurde in 31 Feststellungen (in 17 Antidumpinguntersuchungen) deshalb der Vergleich Heimatmarktpreis U.S.

[4473] Import Administration Antidumping Manual 1997: Chap. 8, 79-90.

[4474] Siehe auch die folgende Schilderung: In den USA werde typischerweise so vorgegangen, daß einzelne Verkäufe im U.S. Markt mit dem durchschnittlichen Preis im Heimatmarkt verglichen werden. Ein einzelner Verkauf unter dem Preis auf dem Heimatmarkt stellt dabei bereits Dumping dar. Bei der Berechung der durchschnittlichen Preise auf dem Heimatmarkt werden Verkäufe ausgeklammert, die nicht kostendeckend erfolgt sind. Dies hat meist den Effekt, daß dann die Aufmerksamkeit auf U.S. Preise und Kosten gelenkt wird. Dies bedeutet sodann, daß die Feststellung der Kosten der Importeure ausschlaggebend für den Ausgang der Antidumpinguntersuchung wird. Bei dieser Kostenfeststellung werden insgesamte Durchschnittskosten berechnet, um festzustellen, ob auf dem U.S. oder dem Heimatmarkt ein nicht kostendeckender Preis etabliert wurde. Dabei werden aber nicht die tatsächlichen Kosten einbezogen, sondern es werden Kosten konstruiert, die zwar auf Daten basieren, die von den Produzenten vorgelegt werden. Darauf werden aber 8 % für Profite und 10 % Betriebskosten aufgeschlagen. Die so erreichten Kostenniveaus sind "systematically higher than any measure of cost that is relevant to pricing decisions made by participants in most competitive markets." Pierce 2000: 729-230; "It is widely understood that these margins, and in particular the dumping margins, are generally biased upwards." Kelly/Morkre 1994: 69.

[4475] Hier wird aus einer Untersuchung von Horlick (1989) zitiert, die sich nicht hier in der Literaturliste befindet. Kelly/Morkre 1994: 4. Bestätigt, mit Daten (bis 2000) über die Nutzung der weiteren diskretionären Methoden, in Blonigen 2003: 27; siehe **Tabelle 196**.

[4476] Diese Untersuchung wird hier zitiert, weil für den Zeitraum der achtziger Jahre eine solche Untersuchung nicht verfügbar ist. Es besteht kein Grund anzunehmen, daß die Praxis in den achtziger Jahren anders war. Lindsey 1999: 8.

[4477] Lindsey 1999: 9. Siehe: **Tabelle 197**.

[4478] Lindsey 1999. 8. Siehe: **Tabelle 197**.

[4479] Lindsey 1999: 8. Siehe: **Tabelle 197**.

Preis durch die Hinzuziehung der Drittmarktpreisen, Hochkostenheimatmarktpreisen und konstruierten Werten verändert, sodaß in 25 Feststellungen Dumping gefunden wurde, mit einer durchschnittlichen Marge von 17,95 %.[4480] In welchem Ausmaß diese Veränderung den einzelnen Methoden zugerechnet werden kann, kann nicht festgestellt werden, weil die dazu nötigen Informationen nicht öffentlich zugänglich gemacht werden.[4481]

(2) bedeutende Schädigung ('material injury', 'threat of material injury'). Hauptgrund für die Ablehnung von Anträgen auf Antidumpingzölle war das zweite Verfahren vor der International Trade Commission, die Schädigung untersuchte, dies wurde bereits oben dargestellt.

Was läßt sich zu diesen Untersuchungen sagen? Zuerst einmal, geht schon aus diesen Ablehnungen hervor, daß es einigen Bereich der U.S. Industrie eindeutig erkennbar gut ging und sie trotzdem eine Antidumping-Untersuchung angestrengt haben. Was ist mit den Fällen in denen bedeutende Schädigung festgestellt wird? Lag eine solche überhaupt vor?

Daß diese Frage beantwortet werden kann, ist Kelly/Morkre (1994, 2003) zu verdanken, welche die Zeiträume zwischen 1980-1988 und 1989-1994 untersucht haben. Sie gehen davon aus, daß Antidumping vor allem einen protektionistischen bzw. Schutzhintergrund hat. Gefragt wird nach dem tatsächlichen Ausmaß der Schädigung.[4482] Schädigung ist dabei definiert als prozentualer Rückgang der Einnahmen der heimischen Industrie durch die als unfair definierten Importe.[4483] Für den Zeitraum 1980 bis 1988: Von 105 Fällen endgültig entschiedenen Fällen[4484], wird in der Hälfte der Fälle, 53, eine Schädigung, die weniger als 5 % der Firmeneinnahmen ('revenue') ausmachte, gefunden. In 70 Fällen liegt die Schädigung unter 10 %. Es gibt allerdings auch 16 Fälle, bei denen die Schädigung bei über 20 % der Firmeneinnahmen lag. In 8 von diesen Fällen lagen die Dumpingmargen über 50 % und der Marktanteil der ausländischen Produzenten bei über 13 %.[4485] Geschlossen wird: "The evidence reviewed in this chapter suggests that unfair imports were not a major problem for most U.S. industries that had sought protection."[4486]

Für den Zeitraum 1989 und 1994 werden von Kelly/Morkre (2002) Antidumping- und Ausgleichsuntersuchungen zusammen untersucht: Von 132 Fällen in denen die ITC eine endgültige Feststellung machte, gibt es für 63 Fälle (davon 57 reine Antidumpinguntersuchungen) genügend

---

[4480] Lindsey 1999: 8. Siehe: **Tabelle 197**.

[4481] Lindsey 1999: 9.

[4482] Kelly/Morkre 2002: 2-10.

[4483] Herausgestellt wird weiterhin die Diversität der Fälle. In einer Reihe von Fällen sind es kleine Industrien, die Schutz suchen. Nur 7 Industrien hatten mehr als 10.000 Arbeiter, davon waren 4 in der Stahlindustrie. Die anderen drei: Frisches Schweinefleisch, T-Shirts und Farbfernsehgeräte. Kelly/Morkre 1994: 48.

[4484] Insgesamt wurden in dieser Zeit 399 Antidumpinguntersuchungen gestartet, 135 davon führten, angesichts einer positiven ITC Schädigungsfeststellung zu definitiven AD-Zöllen. Kelly/Morkre 1994: 8. Die Zahlen oben beziehen sich auf die in der Literatur untersuchten Fälle.

[4485] Kelly/Morkre 1994: 56-57.

[4486] Kelly/Morkre 1994: 30.

Daten, um Schädigung zu untersuchen: Schädigung liegt bei 5 % oder weniger in 32 Fällen (51 %); sie ist größer als 5 % und nicht mehr als 10 % in 10 Fällen (16 %); in 14 Fällen liegt die Schädigung zwischen 10 % und 20 % (22 %) und schließlich liegt sie über 20 % in 7 Fällen.[4487] Diese 7 Fälle sind.[4488] Dazu werden absolute Zahlen präsentiert, hier geht es in 14 von 54 Fällen um eine Rückgang der insgesamten Firmeneinkommen zwischen US$ 1 Mill. und US$ 100 Mill. In 8 Fällen lag die Schädigung darüber, davon waren 4 Stahlfälle.[4489] Für 63 % der Fälle ging es um Beschäftigungsverluste von weniger als 100 Arbeitern, im Höchstfall von 800 Arbeitern.[4490] Die jährlichen zusätzlichen Konsumentenkosten lagen bei US$ 27.000 und US$ 3,6 Mill. pro erhaltenen Arbeitsplatz.[4491]

Anhand dieser Zahlen ist zuerst einmal erkennbar, daß räuberisches Preisverhalten in den allermeisten Fällen aufgrund der geringen betroffenen Werte nicht vorliegen dürfte.[4492]

Weitere kann festgehalten werden, daß in einzelnen Fällen tatsächlich höhere Summen und Schädigungseffekte vorlagen.

Ebenso auffällig ist aber, daß es bei der Schädigung - meistens - nicht um sehr weitgehende Effekte geht oder eine Schädigung nicht vorliegt.

Dies wird von Kelly/Morkre (2002) differenziert aufgezeigt: In 44 Industriefällen, bei denen aussagekräftige Daten vorlagen, gingen in 38 Fällen die Einnahmen zurück, in 25 Fällen der Output.[4493] Obwohl nur zwischen 1990 und 1991 ein Wachstumsrückgang der amerikanischen Wirtschaft zu beobachten war, beklagten die Firmen in der gesamten untersuchten Zeitperiode negative Effekte, welche nicht nur auf Importe zu beschränken waren: In 36 dieser 44 Fälle ging die heimische Nachfrage zurück, in 29 Fällen hatten negative Qualitätsveränderungen das heimischen Einkommen ungünstig beeinflußt, in 28 von Fällen haben Veränderungen im heimischen Angebot das Einkommen heimischer Firmen ungünstig beeinflußt. In 22 von 35 Fällen, in denen fair gehandelte Importe vorlagen, haben Angebotsveränderungen die Industrie ungünstig beeinflußt. Veränderungen im Angebot preislich unfair angelegter Importe konnten nur in 8 Fällen als Hauptverursacher negativer Effekte ausgemacht werden, im Vergleich zu den anderen Wirkungen.[4494] Geschlossen wird zudem,

---

[4487] Kelly/Morkre 2002: 25-26.

[4488] Hier sind sie: 25,1 %, pipe fittings from China and others; 25,2 %, stainless steel flanges from India and others; 26,0 %, garlic from China; 26,8 % telephone systems from Japan and others; 29,8 % silicon metal from Brazil and others; 43,0 %, sparklers from China; 46,8 %, benzyl paraben from Japan. Kelly/Morkre 2002: 26.

[4489] Die Nicht-Stahlfälle sind: US$ 292 Mill. Softwood Lumber (Ausgleichszollfall); US$ 334 Mill. Telephone Systems from Japan (Antidumping); US$ 171 Mill. Groundwood Paper from Finland (Antidumpingfall); US$ 353 Mill. Ball Bearings from Japan and other Countries (Antdumping, Ausgleichszoll). Kelly/Morkre 2002: 27.

[4490] Kelly/Morkre 2002: 37.

[4491] Kelly/Morkre 2002: 37.

[4492] Kelly/Morkre 2002: 7.

[4493] Kelly/Morkre 2002: 39.

[4494] Kelly/Morkre 2002: 45.

daß zwar in 3/4 der Fälle Preisveränderungen 'unfair' gehandelter Produkte negative Effekte auf Einkommen und Output hatten, aber in 80 % der Fälle anderen Faktoren eine größere Auswirkung zukam.[4495]

Damit wird auf die weitere Problemdimension der Einbeziehung weiterer Faktoren sichtbar: Wenn die GATT Regeln vorschreiben würden, daß die 'unfair' gehandelte Importe der klare Hauptgrund für die Schädigung sein müssen, dann sind in den USA ggf. nur 20 % der Feststellungen zu rechtfertigen.

14.2.4 EU Antidumpingrecht

Die EU verfügt seit 1968 über ein Antidumpinggesetz.[4496] Zwar gibt es auch in der EU Regeln, die auch dargestellt werden können.[4497] Die EU Regeln unterscheiden nicht in extremer Art und Weise von den U.S. Regeln (und Spielräumen) zur Untersuchung der Antidumpingvorwürfe.[4498] Aufgrund einer fehlenden Unterrichtung der Öffentlichkeit über die wichtige Details der Berechnungen der EU Behörden liegt zudem die Literatur nicht vor, mit der es möglich wäre, eine Kritik der EU Regeln ähnlich wie für die USA vorzunehmen. Die EU veröffentlicht ein Schriftstück, welches vor allem Beschreibungen und Bewertungen von Daten enthält. Es bezieht sich auf ein internes Dossier, welches die wirklich relevanten Daten und Berechnungen enthält.[4499] Aus diesen Gründen werden die EU Regeln hier ausgeklammert. Lobbyarbeit hat in der EU ebenso ihren Platz, wenn es um diese Untersuchungen geht, nicht zuletzt, weil die EU Länder den Maßnahmen zustimmen müssen.[4500] Insgesamt ist dieses System aus Transparenzgründen inakzeptabel und erschwert die Bewertung der EU Praxis erheblich.[4501]

[4495] Kelly/Morkre 2002: 47.

[4496] van Bael 1979: 395.

[4497] Evaluation of EC TDI 2005: Annex 1, Page 1-43; Waer 1993; Bierwagen/Hailbronner 1988; Vermulst/Waer 1991.

[4498] So ist es ebenso in der EU möglich, Heimatmarktpreise daraufhin zu untersuchten, ob dort Verkäufe unter Gestehungskosten erfolgen und falls dies der Fall ist, kann auf Dumping befunden werden. Evaluation of EC TDI 2005: Annex 1, Page 10.

[4499] Auf eine solches Dossier wird in der öffentlichen Version immer wieder hingewiesen. Siehe z.B. Verordnung (EG) Nr. 436/2004 des Rates vom 8. März 2004. ABl. L 72/15, 11.3.2004. S. 16. Siehe den folgenden Kommentar: "Many people complain that certain aspects of the Commission's work take place in a black box: and it is certainly true that the Commission has considerable discretion in the economic aspects of AD and AS investigations." Auch auf die Nichtverfügbarkeit der Dumping und Schädigungsberechnungen, die nur die Parteien zu sehen bekommen, die vertraulichen Informationen übergeben haben, weist hin Evaluation of EC TDI 2005: Section 2, Page 11. Die Unterschiede gehen weiter. In den USA haben Rechtsanwälte, wenn sie zugelassen werden, Zugang zu den vertraulichen Unterlagen. Weil sogar die Software zur Verfügung steht, mit der Dumpingmargen berechnet werden, können diese für alle Exporteure nachgerechnet werden. Die EU Kommission schreibt ihre Berechnungen auf und nur der betroffene Exporteur erhält seine 'Berechnung'. Auch die EU Industrie kann diese Berechnungen somit nicht bewerten und überprüfen. Evaluation of EC TDI 2005: Annex 6, Page. 25.

[4500] Evaluation of EC TDI 2005: Section 2, Page 12. Genauer: Seit neuestem müssen sie die Maßnahmen im Ministerrat mit einfacher Mehrheit ablehnen und die Ablehnung muß seit der Eurocoton Entscheidung des EuGH begründet werden. Evaluation of EC TDI 2005: Section 2, Page 17. Interessant ist aber, daß sich der bürokratische Aspekt der Untersuchung bestätigt, denn die EU Mitgliedsländer nehmen aufgrund von Personalknappheit oft nicht an den letzten Konsultationen über die Fälle teil, bei denen sie am Ende der Untersuchung etwa noch eine 10 Tage Frist haben, noch Kommentare abzugeben. Ebenso dürfen sie während der Untersuchung interventionieren. Evaluation of EC TDI 2005: Section 2, Page 18.

[4501] Dieser Punkt wird immer wieder kritisiert, andererseits wird im selben Atemzug von den Unternehmen hervorgehoben, daß sie zufrieden mit dem EU System sind, weil es vertrauliche Informationen sehr gut schützt. Evaluation of EC TDI 2005: Section 2, Page 11.

Aussagekräftiger ist ein Vergleich einiger[4502] Unterschiede des EU- mit dem U.S.- System:

Zuerst einmal gibt es in der EU, neben dem politischen Ermessensspielraum der Behörden, auch eine Verpflichtung zu überprüfen, ob Gemeinschaftsinteresse vorliegt. Faktisch wird dies formal oft nicht gesondert geprüft und oft vorrausgesetzt, wenn Dumping vermutet werden (gilt auch für die Ausgleichszolluntersuchungen).[4503]

In der EU können Gewerkschaften oder Gruppen von Arbeitern keine Antidumpingklagen einreichen.[4504]

In der EU gibt es kein zweigeteiltes System, die Entscheidung über Dumping und Schädigung ist in einer Hand.[4505]

Ein wichtiger Unterschied war, daß es bis zur WTO Gründung in den USA keine zeitliche Begrenzung der Antidumpingzölle gab. Z.B. bestanden Antidumpingzölle auf Farbfernseher aus Japan mehr als 25 Jahre lang und diese wurden zuletzt auf TV Projektoren und Flachbildschirme ausgedehnt. Die EU hatte dagegen 1984 ein sog. Sunset Review System eingerichtet, welches impliziert, daß nach 5 Jahren die Zölle auslaufen, wenn die Industrie nicht eine neue Eingabe macht.[4506] Für die USA wird die durchschnittliche Dauer von Antidumpingmaßnahmen auf 10,6 Jahre geschätzt.[4507]

Generell werden in Antidumpinguntersuchungen von den USA höhere Zölle veranschlagt als von der EU.[4508] Auf der anderen Seite ist es in den USA in vielen Fällen möglich diese Zölle in den sogenannten 'administrative reviews' auf Firmenebene überprüfen zu lassen und diese werden dann oft verringert. Wenn bei Importtransaktionen auf Firmenebene gezeigt werden kann, daß die Exportpreise so erhöht wurden, daß kein Dumping mehr vorliegt, dann müssen diese, in vielen Fällen, einen

---

[4502] Siehe für mehr Unterschiede: Evaluation of EC TDI 2005: Annex 5.

[4503] Reuter 1995: 159; dies bedeutet nicht, daß dieser Test völlig irrelevant ist, denn es passiert auch, daß schon vor dem Beginn der Untersuchung der Hinweis erfolgt, daß dies nicht im Gemeinschaftsinteresse liegt. Dies erfolgt aber in sehr wenigen Fällen. Konsumenteninteressen sind kaum repräsentiert. Evaluation of EC TDI 2005: Section 2, Pages 28-30. Ein solcher Fall einer Prüfung ergab sich im Unbleached Grey Cotton Fall, weil davon viele weiterverarbeitende Unternehmen in Europa betroffen waren. Hier wurde an 250 Importeure und Verarbeiter ein Fragebogen versandt. Vermulst/Driessen 1997: 154. Eine neuerliche Note hat zudem klargestellt, daß nur dann, wenn negative Antidumpingeffekte 'disproportionate' sind, ein Verstoß gegen das Gemeinschaftsinteresse angenommen wird. Dies macht es unwahrscheinlicher, daß das Gemeinschaftsinteresse gegen Antidumpinguntersuchungen angeführt werden wird. Vermulst/Driessen 1997: 154.

[4504] Evaluation of EC TDI 2005: Section 2, Page 5.

[4505] Evaluation of EC TDI 2005: Section 2, Page 33.

[4506] Belderbos 1997: 425.

[4507] Hier wird auf eine Studie des CBO aus dem Jahr 1998 vewiesen. Die Wortwahl ('permanent') oben ist dieselbe wie in: CBO AD Study 2001: 8.

[4508] In der ersten hier erwähnten Publikation wird keine systematische Beweisführung vorgelegt, sondern es werden einzelne Beispiele aus den neunziger Jahren bis zum Jahr 2005 erwähnt. Dies ist somit kein letztendlicher Beweis dieser These für die achtziger Jahre. Evaluation of EC TDI 2005: Annex 6, Page 16. Daß diese These auch für die achtziger Jahre gilt wird, aber ohne empirische Beispiele, wird dargelegt in Vandenbussche et al. 1999: 2. Grund für die niedrigen Zölle in der EU ist u.a. die 'lesser duty'-Regel, welche Dumpingmargen auf Schädigungsmargen beruhen läßt, statt auf Dumpingmargen. Evaluation of EC TDI 2005: Annex 6, Page 15.

deutlich niedrigeren Antidumpingzoll zahlen.[4509] Ein Beispiel: Für Farbfernseher konnte etwa die japanische Firma Citizen erreichen, daß ihr Zoll von 17,07 % 1989 auf 1,26 % 1990 gesenkt wurde.[4510] Hat die Firmen den Preis so angehoben, daß in drei 'administrative reviews' keine Antidumpingzölle mehr veranschlagt wurde, können die Firmen ganz aus der Untersuchung entfernt werden.[4511] Dieses System hat auch seine negative Seite: Zölle werden rückwärtsgewandt erhoben, sodaß ein 'administrativ review', welches feststellt, daß weiter Dumping vorliegt, auch dazu führen kann, daß höhere Zölle gezahlt werden müssen, was plötzlich zu hohen Summen führen kann.[4512] Das U.S. System wird deshalb auch als 'duty avoidance' und das EU System als 'duty payment' System charakterisiert, denn in der EU ist es zwar auch möglich, die Zölle zu umgehen, indem sich die Firmen auf 'undertakings' einlassen. Es ist aber die Entscheidung der Kommission, ob hier zugestimmt wird und diese scheint jedenfalls intransparenter und mehr von politischen Fragen abzuhängen, als dies in den USA der Fall ist.[4513] In der EU werden weiterhin weitaus weniger Fälle gerichtlich angegriffen.[4514]

Statt Zöllen gibt es in beiden Ländern die Möglichkeit Abmachungen ('undertakings') zu treffen, meist geht es um die Zusicherung höherer Preise, so führten in den USA die Hälfte der Antidumpingfälle (348 von 774 Fälle, 1980-1988) zu diesen Abmachungen.[4515] In den EU sind es 42,8 % (von 255 Fällen, 1980-1987).[4516] Die 'undertakings' der EU hatten zwischen 1980 und 1985 ein Zolläquivalent von 33,2 %.[4517] Die ad valorem Zölle lagen durchschnittlich niedriger: bei 5,8 %, hier sticht nur Japan mit 35,3 % heraus.[4518] Der Vergleich mit den USA ist nicht ganz einfach, weil hier kein Zolläquivalent der 'undertakings' vorliegt: Zehn Prozent der U.S.-Antidumping Zölle liegen über 100 %. Durchschnittlich wurden 45 % hohe Zölle erhoben.[4519] In der USA werden 'untertakings' nicht akzeptiert, wenn die antragstellende Industrie das nicht will. In der EU kann die Kommission dies eigenständig bestimmen.[4520] Die EU hat ihre Möglichkeiten gestärkt, Abmachungen zu überwachen und seit 2005 ist es möglich Abmachungen mit retroaktivem Effekt aufzuheben.[4521] Eine Ausnahme vom Kartellverbot des Wettbewerbsrechts ist damit nicht etabliert. Für die USA besteht zwar die Noerr-Pennington Doktrin, welche erlaubt, daß sich heimische Firmen treffen und Informationen

[4509] Vandenbussche et al. 1999: 2; Belderbos 1997: 424-425.
[4510] Belderbos 1997: 424-425.
[4511] Evaluation of EC TDI 2005: Annex 6, Page. 19.
[4512] Evaluation of EC TDI 2005: Annex 6, Page. 19.
[4513] Vandenbussche et al. 1999: 2; so auch die Charakterisierung in Belderbos 1997: 424. Im EU System ist eine Überprüfung des Dumping in der Theorie zwar auch möglich, wurde aber in der Praxis in den achtziger Jahre nicht genutzt. Belderbos 1997: 424.
[4514] Evaluation of EC TDI 2005: Annex 6, Page 17.
[4515] Finger/Murray 1990: 37, 45.
[4516] Messerlin 1989: 582; weitere Zahlen für die EU: Von 903 Fällen wurden ca. 25 % abgelehnt, 35 % führten zu einem Zoll und 40 % zu einer Abmachung. Schuhknecht 1990: 124.
[4517] Dies sind die 'undertakings, die auf einer Schädigungsfeststellung basieren, offenbar die Mehrzahl der Fälle. Die 'undertakings' die auf dem Dumpingvorwurf basieren, liegen bei 6,9 %. Messerlin 1989: 569.
[4518] Messerlin 1989: 569.
[4519] Daten 700 Antidumpingfälle von 1980 bis 1994. Prusa 1999: 16.
[4520] Evaluation of EC TDI 2005: Annex 6, Page 11.
[4521] Evaluation of EC TDI 2005: Section 2, Page 36.

austauschen, wenn sie eine AD Maßnahme beantragen wollen. Ein privates Abkommen, ohne die Involvierung der U.S. Regierung, verstößt aber klar gegen das Kartellverbot.[4522]

14.2.5 GATT und Antidumping

Schon in der Kennedy-Runde des GATT kam es hier zu einem ersten Abkommen zum Thema Antidumpingmaßnahmen, das unter anderem den 'bedeutende Schädigung'/'material injury'-Standard einführte.[4523] Dies war das erste GATT Abkommen, dessen Vorteile nur den Signatarstaaten zukamen. Dieser Ansatz wurde bei den Exportsubventionen und später in der Tokio-Runde fortgeführt.[4524] Streitbeilegungsfälle dazu gab es nicht, nur eine Auseinandersetzung während der Tokio-Runde über die zu laxe Anwendung des Schädigungsstandards.[4525] Interessanterweise wurde im diesem Antidumpingkodex der Kennedy-Runde der Standard für bedeutende Schädigung so klar formuliert, wie danach nicht mehr. Importe mußten "demonstrably the principal cause" der Schädigung seien.[4526] Interpretiert wird dies so, daß die Importe wichtiger sein müssen als alle anderen kausalen Einflüsse, die Schädigung bewirken, zusammen.[4527]

Schon damals wurde diese Auslegung aber bezweifelt: Die U.S. Delegation meinte, daß dies nur bedeutet, daß Dumping ein wichtigerer kausaler Faktor sein müsse als jeder andere kausale Faktor.[4528] Dies entsprach offenbar eher der U.S. Praxis, denn die EU war in den siebziger Jahren irritiert davon, daß die USA nicht auf den Standard der Kennedy-Runde in ihren Antidumpinguntersuchungen eingeht - und - sie bemerkte selbst, daß dieser Standard willkürlichem Verwaltungshandeln bzw. administrativen Einschätzungsprärogativen ("administrative discretion") wenig Raum ließ.[4529]

[4522] Taylor 2001: 6.

[4523] Siehe Teil B, Art. 3. Agreement on Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade. BISD 15S/24-35, 1968. Hudec 1987: 82, 97. Vorher gibt es etwa schon einen Bericht einer Expertengruppe, der sich auf grundlegende Standards einigen konnte. Antidumping and Countervailing Duties, Report adopted on 13 May 1959. BISD 8S/145, 1960.

[4524] Damals klagt Indien gegen diese Form von Abkommen, weil die Vorteile nicht mehr gemäß Meistbegünstigung an andere GATT-Mitglieder weitergegeben werden. Indien bekommt Recht. Hudec 1987: 89.

[4525] Steward 1993: 1447.

[4526] Es lohnt sich die Passage aus Art. 3 (a) zu zitieren: "A determination of injury shall be made only when the authorities concerned are satisfied that the dumped exports are demonstrably the principal cause of material injury or of threat of material injury to a domestic industry or the principal cause of material retardation of the establishment of such an industry. In reaching their decision the authorities shall weigh, on the one hand, the effect of dumping and, on the other hand, all other factors together which may be adversely affecting the industry." Siehe: Agreement on Implementation of Article IV of the General Agreement on Tariffs and Trade, BISD 15S/26 (1968). Hinweis auf diesen Standard auch in Krishna 1997: 23; ausführlich Pangratis/Vermulst 1994: 68. Krishna (1997) vergißt allerdings, daß hier noch 'material retardation' erwähnt wird, ein Aspekt der der Bewertung "stringent text" entgegenwirkt. Krishna 1997: 23; diesen Punkt bestätigt Pangratis/Vermulst 1994: 68.

[4527] Dies ist die Meinung eines EU Rechtlers, J.F. Beseler, ähnlich klingen die Formulierungen von der U.S. Tarif Commission in einem Bericht an den Kongress 1968. Pangratis/Vermulst 1994: 68-69. Hinter dieser Meinung der U.S. Delegation steht womöglich auf der U.S. Kongress, der damals simplerweise nicht einverstanden war, was die Kennedy-Runde hinsichtlich Antidumping für Ergebnisse vorwies. Es wird sogar 1968 ein Gesetz verabschiedet, welches sogar explizit vorsah, daß der Kodex nicht in U.S. Recht umgesetzt werden darf, wenn Konflikte auftreten. Palmeter 1996: 44.

[4528] Pangratis/Vermulst 1994: 68-69.

[4529] Pangratis/Vermulst 1994: 69.

Wie dem auch sei, im Antidumpingabkommen der Tokio-Runde wurde dieser Standard politisch gewollt abgeschwächt. Formuliert wurde unklarer, daß "injuries of other factors must not be attributed to the dumped imports."[4530] Im Rahmen der Rechtsfortbildung durch die Vertragsstaaten wurde 1985 immerhin eine stringentere Formulierung des Standards 'threat of material injury' entwickelt.[4531]

Dies hatte zur Folge, daß der Standard 'bedeutende Schädigung' von den USA bis 1979 teilweise ignoriert wurde, erst danach wurde er akzeptiert.[4532] Auch die EU benutzte ihre Antidumping Untersuchungen damals nicht auf eine akzeptable Art und Weise.[4533] Der 'material injury'-Standard implizierte, daß in dem Untersuchungsverfahren bewiesen werden mußte, daß eine bedeutende Schädigung der heimischen Industrie vorliegen muß, wenn Antidumpingzölle erhoben werden.[4534] Sowohl im Antidumping- und Antisubventionsverfahren werden die Termini 'bedeutende Schädigung'/'material injury' benutzt und müssen konkretisiert werden. Beim Antidumping geschieht dies durch mehrere Faktoren, darunter den Umfang und die Preise der betreffenden Einfuhren und bei den Antisubventionsverfahren geht es eben um Subventionen und zudem muß gezeigt werden, daß eine bedeutende Schädigung verursacht wird oder droht.[4535] Zur Konkretisierung, welche Faktoren zu welchem Grad an der Schädigung beteiligt waren - und welche Rolle die gedumpten Importe haben - gab es eine nicht leicht auflösbare doppelte Anforderung: Einerseits war die Liste solcher Faktoren nicht abschließend und nicht ein Faktor allein könnte die Feststellung begründen ("This list is not exhaustive, nor can one or several of these factors can necessarily give decisive guidance"[4536]), andererseits wurde formuliert, daß gedumpte Importe nicht für die Schädigungen durch andere Faktoren verantwortlich gemacht werden dürfen ("... injuries caused by other factors must not be attributed to the dumped imports."[4537]). Im Antidumpingabkommen der Tokio-Runde wurde weiterhin für Staatshandelsländer bzw. Länder mit Exportmonopolen und Preiskontrollen ein spezielles Antidumpingverfahren multilateral etabliert, welches größere Freiräume für die Antidumpingzollfestlegung ermöglicht.[4538] Insgesamt läßt sich hier eine widersprüchliche Entwicklung

---

[4530] Agreement on the Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade, Art. 3 Abs. 4. In: BISD 26S/174 (1980). Dies Abschwächung gegenüber dem Standard der Kennedy-Runde wird bestätigt in der historischen Darstellung von Steward 1993: 1456; genauso Pangratis/Vermulst 1994: 69. Siehe instruktiv die tatsächlich 'schwache' Diskussion von Art. 3 Abs. 4 in Norway vs. United States - Imposition of Anti-Dumping Duties on Imports of Fresh and Chilled Atlantic Salmon from Norway, Report of the Panel, BISD 41S Vol. I/229, 420-429, 1997.

[4531] Committee on Anti-Dumping Practices. Recommendation concerning Determination of Threat of Material Injury adopted by the Committee on 21 October 1985 (ADP/25). In: BISD 32S/182-184. Pangratis/Vermulst 1994: 71.

[4532] Der Kongress akzeptiert die Veränderungen durch den Kodex nicht Jackson 1989: 226; siehe auch Jackson 1969: 423-424.

[4533] "In essence, the authorities are simply stating that, in compliance with the Regulation, they found dumping and injury to exist rather than making any serious attempt to support such findings." Der erste Schritt zur Verbesserung dieses Zustands wurde nicht durch das GATT sondern durch ein Urteil des EuGH 1979. van Bael 1979: 407.

[4534] Siehe Teil B, Art. 3. Agreement on Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade. BISD 15S/24-35, 1968. Hudec 1987: 82, 97.

[4535] Aus der Perspektive des EU Antidumping und Antisubventionsrechts. Reuter 1995: 152.

[4536] Agreement on the Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade, Art. 3 Abs. 3. In: BISD 26S/174, 1980.

[4537] Agreement on the Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade, Art. 3 Abs. 4. In: BISD 26S/174, 1980.

[4538] Tokio Antidumping Kodex Part. IV, Article 15 'Special Situations' BISD 26S/74, 1980. Hier Referenz auf die Staaten, die in GATT Ad Article VI.2 genannt werden.

feststellen: Zunehmende Regeldisziplin für außenhandelspolitische Maßnahmen, bei abnehmender Strenge bezüglich wichtiger Bedingungen für deren Anwendung.

Eine Einbeziehung spezieller Probleme der Entwicklungsländer erfolgte in der Tokio-Runde nicht. Weil in diesen Ländern u.a. aufgrund der Importsubstitutionspolitik teils höhere Preisniveaus herrschten als auf den Weltmärkten, war es leichter gegenüber einem Entwicklungsland Dumping festzustellen, weil im Vergleich zum Heimatmarkt auf ausländischen Märkten somit öfter zu niedrigeren Preisen verkauft wurde.[4539] Bis heute besteht diese Problem in bezug auf den indischen Markt, weil dieser noch zollgeschützt ist, sodaß Dumping durch die höheren Preisniveaus auf dem Heimatmarkt leicht gezeigt werden kann.[4540]

Die GATT-Streitbeilegung wurde nur in wenigen Fällen mit Antidumpingmaßnahmen befaßt.[4541] In einem frühen Fall wurde festgehalten, daß bestimmte grundlegende prozedurale Erfordernisse, vor allem eine Untersuchung gemäß der Kriterien des Art. IV durchzuführen ist, bevor Antidumpingzölle veranschlagt werden dürfen, hier geht es um italienische Damenstrümpfe, die vorschnell einem schwedischen Antidumping/Mindestpreis ausgesetzt wurden.[4542]

Erst 1986 wurde klargestellt, daß sich die GATT Streitbeilegung vorbehält, Antidumping Untersuchungen, eingeschlossen deren Argumentation und der Daten, die einer Feststellung einer bedeutenden Schädigung und der Kausalitätsbehauptung zugrundeliegen, zu überprüfen. Interessanterweise ist in dieser Streitfall nicht auf den genaueren Tokio-Runden Kodex bezüglich Antidumping (Ausgleichzöllen und Subventionen) gestützt, weil Neuseeland hier kein Mitglied war. Somit wird anhand des GATT Artikels Art. VI. kürzer und weniger ausführlich argumentiert.[4543] Art. VI. 6 (a) stelle klar fest, daß nicht nur eine ernsthafte Schädigung drohen oder vorliegen muß, sondern auch eine kausale Verbindung dafür aufgezeigt werden müsse.[4544] In diesem Fall wird weiterhin festgehalten, daß erstens die Industrie als ganzes betrachtet werden muß (und nicht artifiziell Produktlinien herausgesucht werden dürfen, in denen es leicht ist, hohe Importprozentwerte aufzuzeigen), zweitens wird festgestellt, daß 2,4 % Importpenetration durch Finnlands

[4539] Seventh Report by the Comittee on Anti-Dumping Practices adopted on 21 November 1975. BISD 22S/28, 1976. Die hier gemachten Vorschläge zur Korrektur dieser Situation gehen nicht in den Tokio-Runden Antidumping Kodex mit ein.

[4540] Evaluation of EC TDI 2005: Section 2, Page 26.

[4541] Siehe die Fälle 27, 58, 128 (kein Panelbericht, Blockade), 133, 199 (kein Panelbericht, Blockade) in der Numerierung von Hudec 1991. Zur einer substantiellen Schlußfolgerung, die aber nur am Rande Relevanz hat, in diesem Bereich kommt es im Fall mit der Nummer 58. Hier wird in bezug auf erhöhte kanadische Kartoffelzölle festgestellt, daß hier Art. VI.1 (a) nicht erfüllt ist, weil sich der Zoll einfach gegen saisonale Niedrigpreise in den USA richtet und somit in den USA die Kartoffen zu genauso niedrigen Preisen verkaufen werden und somit ein Kriterium jedenfalls nicht vorliegt, anhand dessen Dumping nachgewiesen wird. USA vs. Canada - Exports of Potatoes to Canada. BISD 11S/88, 1963.

[4542] Italy vs. Schweden - Swedisch Anti-Dumping Duties. BISD 3S/81, 84-91, 1955. Der Fall 27 in Hudec 1991: 432.

[4543] Es handelt sich dabei um den Panelbericht Finland vs. New Zealand - Imports of Electrical Transformers from Finland, BISD 32S/55, 61, 1986. Siehe GATT Analytical Index 1995: 242, 244. Der Fall 133 in Hudec 1991: 520.

[4544] GATT Art. IV. 6 (a) Not contracting party shall levy any anti-dumping or countervailing duty on the importation of a product of the territory of another contracting party unless it determines that the effect of the dumping and subsidization, as the case may be, is such as to cause or threaten material injury to an established domestic industry, or is such to retard materially the establishment of a domestic industry." GATT-Text in WTO 1995: 494.

Transformatorenverkauf nach Neuseeland als Hinweis auf bedeutende Schädigung nicht akzeptiert wird und ebenso wird nicht akzeptiert, daß sich eine bedeutende Schädigung androht. Neuseeland wird dazu aufgefordert, die Anti-Dumping Untersuchung aufzuheben und die gezahlten Zölle zurückzuerstatten.[4545] Das Panel behält sich somit vor, auch die kausale Verbindung von Dumping und bedeutender Schädigung zu untersuchen.

Daraufhin folgte der spektakuläre Fall Japan vs. EEC - Regulation on Imports of Parts and Components (1988)[4546] bei dem es allerdings um die spezielle Umgehungs-('circumvention') Frage ging, also um mögliche Maßnahmen gegen Strategien, die Firmen verwenden, um Antidumpingzölle zu umgehen, d.h. diesmal japanische Direktinvestitionen in Europa, die aber zum Ärgernis der EU wenig lokal produzierte Teile nutzten. Die Konfrontationslinie dieses Falls ist klar, Japan argumentierte nicht nur gegen die EU, sondern auch gegen die USA[4547], welche beide 'circumvention' innerhalb ihrer Antidumpinggesetzen verhindern können. Einzig hatte die EU ihr Gesetz so ungeschickt angelegt, daß es gegen grundlegende GATT Artikel verstieß. Indem Antidumpingzölle als eine interne Gebühr japanischen Produkten nach der Produktion in der EU auferlegt wurden, dies aber nicht für andere Firmen galt, lag ein Verstoß gegen das Prinzip der Inländerbehandlung in Art. III.2 vor. Und der Zwang, 'local content'-Abmachungen zu treffen, um Antidumpingzölle zu vermeiden, führte zu einem Verstoß gegen Art. III.4.[4548] Mit diesem Urteil wurden aber Maßnahmen gegen Umgehung von Antidumpingzöllen nicht verunmöglicht. Die 'circumvention' Frage konnte in den nachfolgenden Verhandlungen zur Uruguay-Runde nicht gelöst werden, sodaß hier bis heute keine multilateralen Regeln bestehen.[4549]

Die weiteren GATT Antidumping Fälle, die unter der Art. 15 Streitbeilegung des Tokio-Runden Antidumpingkodex etabliert wurden, können hier nur gestreift werden. Der hier zuerst präsentierte Fall erfolgt zudem noch später als die oben präsentierten Fälle, erst 10 Jahre nach der Etablierung des Kodex, Sweden vs. United States - Imposition of Antidumping Duties on Imports of Seamless Stainless Steel Hollow Products from Sweden (1989).[4550] Diese Fall und ein weiterer Fall[4551] führten

[4545] Siehe auch das folgende Zitat: "The Panel agreed that the responsibility to make the determination of material injury caused by dumped imports rested in the first place with the authorities of the importing contracting parties concerned. However, the Panel could not share the view that such a determination could not be scrutinized if it were challenged by another contracting party. (...) To conclude otherwise would give governments complete freedom and unrestricted discretion in deciding anti-dumping cases without any possibility to review the action taken in the GATT." Finland vs. New Zealand - Imports of Electrical Transformers from Finland, BISD 32S/55, 67, 66-70, 1986.
[4546] Panel wurde am 16. September 1988 etabliert. Japan vs. EEC - Regulation on Imports of Parts and Components, BISD 37S/132, 1991.
[4547] BISD 37S/132, 189, 1991.
[4548] Auch der Rekurs auf Art. XX (d) hilft nicht mehr. BISD 37S/132, 193-198, 1991.
[4549] Der Abschnitt zu diesem Thema wird einfach nicht in das WTO Antidumping Übereinkommen miteinbezogen. Croome 1995: 374.
[4550] Report of the Panel, ADP/17, 20 August 1990. Siehe Steward 1993: 1645-1651; siehe auch Fall 185 in Hudec 1991.
[4551] Mexico vs. United States - Anti-Dumping Duties on Gray Portland Cement and Cement Clinker from Mexico, Report of the Panel ADP/82, 7. September 1992. In einem weiteren Bericht wurde 'standing' untersucht, dies ist Norway - Salmon, siehe weiter unten. Hier wird vom Panel 'schwach' gefunden, daß es ausreicht, wenn die Antragsteller selbst erklären, daß sie einen Großteil der Industrie präsentieren. Siehe Steward 1993: 1652-1654.

dazu, daß die USA, siehe oben, erst ab 1994 aktiv überprüften, ob die AD Untersuchungen überhaupt von einem substantiellen Teil der heimischen Industrie unterstützt wurden.[4552]

Der Panelbericht im Norway vs. United States - Atlantic Salmon (1992) Fall wagt sich weiter vor und kritisierte im Detail Methoden der Antidumpinguntersuchungen, akzeptiert aber die U.S. Schädigungsfeststellung, eingeschlossen der kausalen Verbindung zu Importen.[4553] Diese Bericht ist zuerst einmal wegen der Fakten interessant, weil sich hier zwei schwer zu bewertende Sachverhalte treffen. Einerseits war die U.S. Industrie selbst stark gewachsen (4 fache Erhöhung der Verkäufe zwischen 1987 und 1988).[4554] Andererseits hatten die Norweger einen so hohen Marktanteil inne, sodaß, obwohl dieser absank, immer noch weitgehend glaubwürdig behauptet werden konnte, daß deren Preise eine Rolle bei den absinkenden Preisen spielte.[4555] Sodann stellten sich brisante Fragen nach dem Überprüfungsstandard ('standard of review'). U.a. wurde hier die Grundlagenentscheidung getroffen, den Entscheidungsmaßstab ('standard of review') so zu deuten, daß seitens der Panels keine eigene Faktenrecherche ('de novo review') durchgeführt wird, siehe Abschnitt 'J', Entscheidungsmaßstab.[4556] Vom Panel wurde das Tokio-Antidumpingabkommen weiterhin so ausgelegt, daß bezüglich der Kausalitätsanalyse der Schädigungsfeststellung bestimmte Aspekte der Argumentation der Behörden, speziell die Gewichtung weiterer Einflußfaktoren nicht hinterfragt werden darf und daß eine isolierte Analyse der Einflußfaktoren in Relation zu den gedumpten Importen - nach Ansicht des Panels - nicht erfolgen müsse.[4557] Der Terminus "positive evidence" wird so ausgelegt, daß er bei mehreren alternativen Gewichtungen erfüllt sei, wenn die Vorraussetzung zutrifft, daß "reasonable and unprejudiced minds" diese Gewichtungen vorgenommen haben.[4558] Der Panel hilft sogar den U.S. Behörden, indem er feststellt, daß es bei dem hohen Marktanteil der

---

[4552] Jackson et al. 1995: 698.

[4553] Norway vs. United States - Imposition of Anti-Dumping Duties on Imports of Fresh and Chilled Atlantic Salmon from Norway, Report of the Panel, ADP/87, 30 November 1992. Auf Antrag Norwegens als Art. 15 Fall ebenso niedergelegt und am 27. April 1994 im Comittee on Anti-Dumping Practices angenommen. Siehe den identischen Bericht in BISD 41S Vol. I/229, 1997.

[4554] Norway vs. United States - Imposition of Anti-Dumping Duties on Imports of Fresh and Chilled Atlantic Salmon from Norway, Report of the Panel, ADP/87, 30 November 1992, BISD 41S Vol. I/229, 1997: S. 416.

[4555] Die norwegischen Preise für eine Einheit sinken von US$ 10,12 auf US$ 8,22 zwischen 1988 und 1989 ab, steigen 1990 auf US$ 8,63. Norway vs. United States - Imposition of Anti-Dumping Duties on Imports of Fresh and Chilled Atlantic Salmon from Norway, Report of the Panel, ADP/87, 30 November 1992, BISD 41S Vol. I/229, 1997: S. 423, 436.

[4556] Norway vs. United States - Imposition of Anti-Dumping Duties on Imports of Fresh and Chilled Atlantic Salmon from Norway, Report of the Panel, BISD 41S Vol. I/402-403; United States vs. Korea - Anti-Dumping Duties on Imports of Polyacetal Resins From the United States, Report of the Panel, ADP/92, and Corr. 1, 2 April 1993: Para. 227. So auch Vermulst/Komoro 1997: 7.

[4557] Siehe dazu die zwei Fundstellen im folgenden Bericht: Norway vs. United States - Imposition of Anti-Dumping Duties on Imports of Fresh and Chilled Atlantic Salmon from Norway, Report of the Panel, ADP/87, 30 November 1992, BISD 41S Vol. I/229, 1997: "The question of whether a determination of injury was based on positive evidence therefore was distinct from the question of the weight to be accorded to the facts before the investigating authorities." S. 403, Paras. 494, "this did not mean (...) the USITC should somehow have identified the extent of injury caused by these factors in order to isolate the injury caused by these factors from the injury caused by the imports from Norway" S. 422-423, Para. 555. Ähnlich wird im Bereich Ausgleichszölle argumentiert, dazu weiter unten mehr.

[4558] Zu Art. 3.1 'positive evidence' wird ausgeführt: "In this context, the Panel considered that the mere fact that in a given case reasonable, unprejudiced minds could differ as to the weight to be accorded to certain facts was not a sufficient ground to find that a determination of material injury based on such facts was not based on positive evidence within the meaning of Art. 3.1." Norway vs. United States - Imposition of Anti-Dumping Duties on Imports of Fresh and Chilled Atlantic Salmon from Norway, Report of the Panel, ADP/87, 30 November 1992, BISD 41S Vol. I/229, 1997. S. 403, Para. 494.

Norweger kaum sein könne, daß angesichts von absinkenden Preisen andere Importeure als die Norweger für (Schädigungs-)Effekt verantwortlich sein können.[4559]

Der Fall United States - Korea - Polyacetal Resins (1993)[4560] ist interessant, weil einzig hier das Schädigungskriterium aus GATT Art. VI der materiellen Verzögerung der Etablierung einer Industrie ('materially retards the establishment of a domestic industry') diskutiert wird.[4561] Im U.S. und EU Antidumpingrecht gibt es diese Regel bis heute, sie wurde von der EU noch nie verwendet.[4562] Die USA wirft Korea vor, implizit Importsubstitutionsziele seiner Untersuchung zugrundezulegen. Dies war in diesem Fall naheliegend, denn die koreanische Firma Korea Engineering Plastics hatte 1988 die erste Anlage in Betrieb genommen und konnte 1990 schon 60,8 % des Heimatmarktes beliefern. Im Juni 1990 wurde eine zweite Anlage etabliert, welche die Produktionskapazität verdoppelte. Korea warf dennoch ausländischen Herstellern Dumping vor und konnte immerhin vorweisen, daß deren Preise (aber auch die Marktanteile) stark absanken.[4563] Dieser Sachverhalt zeigt einen Grenzfall sinnvoller Argumentation auf. Deutlicher als Norway vs. United States - Atlantic Salmon (1992) wird hier sichtbar, daß die GATT Streitbeilegung die Argumentation der Behörden hinterfragen kann, sodaß hier nicht der pauschale Eindruck über die GATT Antidumpingfälle geteilt wird, daß "Panels (...) have mostly engaged in 'marginal' review of the finding of fact".[4564] Kurz: Wenn sich die USA heute beschwert, daß die WTO mit ihrem Entscheidungsmaßstab zu weit geht, dann kann sie nicht sagen, daß sie das nicht vorher wußte, denn sie hatte gegen Korea deshalb einen Fall gewonnen.

Die Spielräume des Tokio Antidumping Kodex werden schlußendlich an den späten GATT Fällen deutlich: In United States - Steel Plate from Sweden (1994) ging es um Fragen der Zulassung zu einer administrativen Überprüfung.[4565] In EC - Audio Cassettes (1995) wurde akzeptiert, daß die Importe kumuliert werden dürfen und dabei nicht zwischen den Ländern unterschieden werden muß.[4566] Im selben Fall wurde die 'Zeroing'-Vergleichsberechnungsmethode akzeptiert[4567], die später in der WTO in den meisten Umständen nicht mehr toleriert wird. Schließlich wird an EC - Cotton Yarn (1995) die

---

[4559] "it could not, in the view of the Panel, reasonably be found that the USITC had attributed to the Norwegian imports effects entirely caused by imports from other supplying countries." Norway vs. United States - Imposition of Anti-Dumping Duties on Imports of Fresh and Chilled Atlantic Salmon from Norway, Report of the Panel, ADP/87, 30 November 1992, BISD 41S Vol. I/229, 1997. S. 423, Para. 557.

[4560] United States vs. Korea - Anti-Dumping Duties on Imports of Polyacetal Resins From the United States, Report of the Panel, ADP/92, and Corr. 1, 2 April 1993.

[4561] GATT Art. VI 'Anti-Dumping and Countervailing Duties', Abs. 1. In: WTO 1995: 493.

[4562] Siehe für die USA Chap. 4, Tariff Act 1930, 19 USC 1673; sowie für die EU: EU Antidumping Consolidated Version 2004: Art. 3; und Evaluation of EC TDI 2005: Annex 1, Page 26.

[4563] United States vs. Korea - Anti-Dumping Duties on Imports of Polyacetal Resins From the United States, Report of the Panel, ADP/92, and Corr. 1, 2 April 1993: Paras. 229-287.

[4564] So das Fazit zur GATT Praxis von J.H.J. Bourgeois zitiert in Vermulst/Komuro 1997: 7, FN 12.

[4565] Sweden vs. United States - Anti-Dumping Duties on Imports of Stainless Steel Plate from Sweden, Report of the Panel, ADP/117, and Corr.1, 30 February 1994.

[4566] Japan vs. EC - Anti-Dumping Duties on Audio Tapes in Cassettes Originating in Japan, Report of the Panel, ADP/136, 28 April 1995: Para. 410.

[4567] Schon damals wird aber anerkannt: "Thus, there might be situations where the EU's methodology would produce an outcome which would be inconsistent with the Agreement." Japan vs. EC - Anti-Dumping Duties on Audio Tapes in Cassettes Originating in Japan, Report of the Panel, ADP/136, 28 April 1995: Para. 354-359; ebenso anerkannt wird diese Methode in Brazil vs. EC - Imposition of Anti-dumping Duties on Imports of Cotton Yarns from Brazil, ADP/137, 4 July 1995: Para. 501.

Schwäche der Tokio-Runden Schädigungsdefinition (und die Argumentationsmüdigkeit des Panels) deutlich: Obwohl Brasiliens Teil der gedumpten Exporte einzeln analysiert wurde und deren Marktanteile in der EU zurückgingen, wurde die Feststellung bedeutender Schädigung der EU akzeptiert. Es erfolgt keine Diskussion der insgesamten Sachlage, sondern bei jedem Einzelpunkt der Verweis auf Art. 3 Abs. 3 des Tokiokodex, mit der Folgerung, daß die Kritik an einem Punkt nicht ausreicht, um die gesamte Dumpingschlußfolgerung in Frage zu stellen. Dazu kommt, daß Art. 3 Abs. 4 des Tokiokodex nicht ernstgenommen wurde.[4568] Am Rande: Auch einige Ausgleichszoll Fälle haben Implikationen für Antidumping, weil es um die Definition der heimischen Industrie und die Definition von gleichartigen Produkten ging.[4569]

Insgesamt folgt aus der grundlegenden Anlage der Antidumpinguntersuchungen, dem späten Anstieg der Streitbeilegungstätigkeit, den in der Tokio-Runde teils geschwächten GATT Antidumpingregeln und der wenig konsequenten Schädigungsanalyse, daß das GATT hier nur wenig Disziplin bewirken konnte. Das GATT bewirkte immerhin, daß einige Prinzipien, welche die Nutzung der Antidumpingregeln erschweren, mit der Zeit akzeptiert wurden, speziell hinsichtlich der prinzipiellen Akzeptanz, daß Schädigung aufgezeigt werden muß. Dazu kam der regelmäßige Meinungsaustausch über Antidumpingmaßnahmen im Komitee für Antidumping, welches seit dem ersten Antidumping-Kodex diese Maßnahmen überwachte:[4570]

Als die USA beispielsweise 1975 eine Antidumpinguntersuchung in bezug auf Kleinwagenimporte vonstatten brachten, wurde dort erwähnt, daß selbst die Industrie in den USA der Meinung war, daß keine ernsthafte Schädigung vorlag (die Untersuchung wurde von einem Kongressabgeordneten und von Gewerkschaften initiiert).[4571] Solche Diskussionen können in einem Bereich, der nicht ganz dem Einfluß der Politik entzogen ist, disziplinierend wirken. Eingeschlossen der im folgenden präsentierten Daten wird geschlossen, daß das GATT keine Disziplinierung des Antidumping bewirken konnte.

14.2.6 Empirische Daten über die Antidumpingnutzung

Vor und während der Kennedy-Runde kam es zwischen 1955 und 1966 bei 49 Verfahren nur in 11 Fällen zu einer Feststellung von Schädigung. Zwischen 1968-1974 gab es 145 Verfahren, 52 Antidumpingzollerhebungen und 27 'undertakings' über Preiserhöhungen. In bezug auf Antidumping

---

[4568] Für Art. 3 Abs. 4 folgt ein Verweis auf eine Fußnote, welche besagt, daß es hier u.a. (!) darum geht, daß Schädigung nicht von anderen Ländern ausgeht. Zu weiteren Faktoren findet sich einzig der Satz: "The Panel noted that in recital 46 of the Provisional Determination the EC had concluded that material injury suffered by the EC industry was not caused by "other factors", and was only caused be dumped imports". Dies führt zur Ablehnung der Argumente Brasiliens. Brazil vs. EC - Imposition of Anti-dumping Duties on Imports of Cotton Yarns from Brazil, ADP/137, 4 July 1995: Para. 529.

[4569] Steward 1993: 1645.

[4570] Die ersten drei Treffen werden zusammengefaßt in Report by the Comittee on Anti-Dumping Practices, adopted on 12 February 1970. BISD 17S/43-46, 1970.

[4571] Seventh Report by the Comittee on Anti-Dumping Practices adopted on 21 November 1975. BISD 22S/24, 1976.

gibt es also schon zu Beginn der siebziger Jahre einen deutlichen Anstieg der Anti-Dumping Verfahren.[4572] Ein rapider Anstieg der Untersuchungen findet sich erst in den achtziger Jahren.

Die EU, die seit 1968 über eine Antidumping-Verordnung verfügt, strengte im Zeitraum 1969 bis 1979 insgesamt 60 Untersuchungen an. Nur zwei wurden eingestellt und führten nicht zu einem Ergebnis. Fünf führten zu definitiven Antidumpingzöllen. Und in 53 Fällen wurden Abmachungen ('undertakings') ausgehandelt, d.h. der von der Untersuchung betroffene Staat bzw. die Firma erklärte sich zu Preiserhöhungen oder Volumenbeschränkungen bereit.[4573] Volumen bzw. Mengenbeschränkungen wurden von der EU nur selten genutzt, auch deshalb weil sie nicht mit dem GATT Antidumping Tokiokodex, Art. 7, vereinbar waren. De facto hatten aber auch Preisvereinbarungen volumenbeschränkende Effekt, weil nach dem Abschluß eines 'undertakings' weiterhin Marktanteile überwacht werden.[4574] In den achtziger Jahren setzte sich dieser Fokus der EU auf 'undertakings' fort, von 262 Fällen wurden 202 'undertakings' akzeptiert, nur 60 mal wurden Antidumpingzölle veranschlagt (1980-1988).[4575] Geschlossen wird in der Literatur, daß diese 'undertakings' Exporteure nicht immer extrem schädigten, weil immerhin der Marktzugang nicht abrupt abgebrochen wurde.[4576]

Insgesamt wurden von 1981 bis 1994 2813 AD-Untersuchungen anberaumt, welche zu 1411 Antidumpingzöllen führten, so die einzige, hier vorliegende Untersuchung, die diese wichtige Differenzierung vornimmt: Zanardi (2005).[4577] In den achtziger Jahren wurde der Hauptteil von den sog. traditionellen Nutzern ('traditional users'), Kanada, Neuseeland, Australien, USA und der EU angestrengt, bis 1986 lag deren Anteil an den Untersuchungen bei 95 % und darüber. Schon zu diesem Zeitpunkt stieg aber der Anteil der sog. neuen Nutzern an, mit einem Sprung auf 25 % im Jahre 1990 und 47,8 % 1994.[4578] Führend war die USA bei den aktiv bestehenden Antidumpingmaßnahmen. Am Stichtag 31.12.1994 waren 281 Maßnahmen aktiv, dies war mehr als doppelt soviel wie die EU und stellte 37 % der damals weltweit aktiven Maßnahmen dar.[4579]

Für die USA ist auffällig, daß ein großer Prozentsatz der Antidumping- (und auch Antisubventions-) Fälle für den Stahlbereich reserviert wurden, von 646 Antidumpingfällen waren 244 Stahlfälle, von den 475 Antisubventionsfällen hatten 232 einen Bezug zu Stahl.[4580] Dies kann auch dadurch erklärt

---

[4572] Neben den USA sind es in dieser Zeitperiode nur Kanada und England sowie in sehr geringem Maße Griechenland und die EWG (der sechs Länder), welche die Maßnahmen nutzen. Zusammenstellung aus GATT BISD. In: Hasenpflug 1977: 75.

[4573] Obwohl Volumenbeschränkungen nicht in der EWG-Verordnung zugelassen sind. Siehe: van Bael 1979: 397-398. Bei den Verhandlungen über die Abmachungen geht es flexibel zu: "Needless to say, at the bargaining table, political and commercial considerations are likely to prevail over a strict interpretation of the Regulation." van Bael 1979: 407.

[4574] Dazu Stegemann 1990: 282-283. Volumenbeschränkungen wurden nur sehr selten genutzt. Ein Fall in den achtziger Jahren wird genannt, Harnstoff ('urea') ein chemischer Grundstoff, bei dem mit 10 Ländern Mengenlimits abgemacht wurden. Stegemann 1990: 282.

[4575] Stegemann 1990: 269.

[4576] Und es bestehen etwa Anreize, Distributionsnetze weiter auszubauen. Stegemann 1990: 294.

[4577] Zanardi 2005: 22-23, 28.

[4578] Leider findet sich hier keine derartige Aufgliederung bezüglich der definitiven Antidumpingzölle. Zanardi 2005: 23.

[4579] CBO AD Study 2001: 68; siehe: **Tabelle 198**.

[4580] **Tabelle 199**. De Vault 1993: 741. Siehe auch **Tabelle 200**. Krishna 1997: 3.

werden, daß die EU und Japan für den Stahlprotektionismus privat-staatliche Kartellabmachungen nutzte[4581], dies erschein den U.S. Unternehmen aber als rechtlich zu risikoreich, weil das U.S. Wettbewerbsrecht strafrechtliche Sanktionen vorsieht (im Gegensatz zur EU und Japan, wo es 'nur' Geldstrafen gibt). Die Antidumpingzölle der USA wurden zudem als Basis für einen 'trigger price'-Mechanismus genutzt, d.h. falls ein bestimmter Preis überschritten wurde, wurden die Zölle erhoben.[4582] Dazu näheres in Abschnitt 'I', Eisen- und Stahl. Teils wurden Antidumping- und Ausgleichszölle kumuliert, Britisch Steel mußte 15 % Antidumpingzölle und 40 % Antisubventionszölle zahlen.[4583] Diese Untersuchungen dienten auch als Auftakt zu Verhandlungen über VERs mit der EU und Japan.[4584]

Seitens der EU stiegen die Antidumpingmaßnahmen gegenüber Entwicklungsländern, die damals stark verschuldet waren, an, dies waren Argentinien, Brasilien, Mexiko, Venezuela und Jugoslawien mit durchschnittlich 5 Untersuchungen jährlich zwischen 1982-1987 (1977-1981 nur 1,6 Untersuchungen jährlich durchschnittlich).[4585] Die USA gingen besonders gegen Brasilien vor, mit 56 Untersuchungen von 286 gegen Entwicklungsländer zwischen 1980 und 1988.[4586] Im 31.12.1994 waren noch 13 Maßnahmen gegen Brasilien, 16 gegen Südkorea und 17 gegen Taiwan wirksam. Alle anderen Entwicklungsländer lagen bei gleich/unter 5 Maßnahmen.[4587] In der Literatur wird für die EU, mit dem Argument, daß viele verschuldete Länder keinen Maßnahmen ausgesetzt waren, ein Zusammenhang Verschuldung/Antidumpingmaßnahmen empirisch korrekt zurückgewiesen, dort finden sich aber ebenso Informationen, die zeigen, daß AD gegenüber verschuldeten Ländern benutzt wurde.[4588]

Insgesamt gesehen läßt sich das AD Phänomen nicht auf Stahl reduzieren, schon in den achtziger Jahren richteten sich eine ganze Reihe von Maßnahmen auf andere Bereiche: Chemie, Agrar- und Forstprodukte, Maschinen, Textilien und Bekleidung und sonstige Elektro- und Industrieprodukte.[4589] Um die Produktbreite zu verdeutlichen, einige Beispiele positiv beschiedener U.S. Untersuchungen: elektrische Schreibmaschinen/Japan (1980); Verstärkerteile/Japan (1981); Nitrocellusose/France (1982); Color TV/Korea, Taiwan (1983); Fahrradschläuche/Taiwan (1984); Candles/China (1985); Fresh cut flowers/Canada, Chile, Columbia, Costa Rica, Ecuador, Kenya, Mexico, Peru (1986); Aspirin/Turkey (1987); Ball Bearings/Deutschland, Frankreich, Italien, Japan, Rumänien, Singapur, Schweden, Thailand, UK (1988); Sweater/Hong Kong, Korea, Taiwan (1989); Altlantic

---

[4581] Wolff 1996a: 242-247.

[4582] Wetter 1985: 492.

[4583] Rhodes 1993: 141.

[4584] Rhodes 1993: 138-145.

[4585] Messerlin 1989: 567.

[4586] Finger/Murray 1990: 43. Zieht man die hier aufgezählten Entwicklungsländer, also Brasilien, Südafrika, Korea, Mexiko, Taiwan, Hongkong, Singapur zusammen, kommt man auf 103 Fälle, die 1980 bis 1988 gegenüber sonstigen Entwicklungsländer angestrengt werden. Finger/Murray 1990: 43; siehe: **Tabelle 201**.

[4587] CBO AD Study 2001: 30.

[4588] Messerlin 1989: 567. Die Gruppe Argentinien, Brasilien, Mexiko, Venezuela und Jugoslawien war von jährlich durchschnittlich 5 Maßnahmen zwischen 1982 und 1987 betroffen, dies wird im Artikel auch hervorgehoben und hätte eigentlich für einen kritischen Kommentar reichen müssen, der aber nicht erfolgt. Messerlin 1989: 567.

[4589] Siehe: **Tabelle 200**: Krishna 1997: 3.

Salmon/Norway (1990); Fans/China (1991); DRAMs/Korea (1992); Aramid Fibre/Netherlands (1993); Fresh Garlic/China (1994); Large Printing Presses/Germany (1995).[4590]

14.2.7 Empirische Daten über Antidumping-Effekte

Hinsichtlich der Wohlfahrtswirkungen gibt es einerseits die Autoren, die Antidumpingzölle als normale ad valorem Zölle untersuchen und weitere, welche die die Möglichkeit der Änderung der Zölle bei den 'administrative reviews' (spezielles U.S. Phänomen) einbeziehen. Erstere Autoren finden relativ kleine Wohlfahrtsverluste, letztere deutlichere negative Effekte auf die heimische Ökonomie, so werden Kosten von US$ 2-4 Mrd. für die USA berechnet, bei 14.250 geretteten Jobs sind dies US$ 161.000 bis US$ 281.000 pro Job.[4591]

Speziell bezüglich der 'undertakings', der Einigung auf ein bestimmtes Preisverhalten, wird der Vorwurf erhoben, daß die Industrie Antidumpinguntersuchungen dazu benutzt internationale Kartelle zu stabilisieren, indem etwa Importe seitens Firmen verhindert werden, die sich nicht einem Kartell anschließen. Dies wird dadurch erleichtert, daß in der EU die Industrie darauf hinwirken kann, daß ein 'undertaking' nicht angenommen werden kann.[4592] Für die EU wird in 23 Fällen (von 270, 1980 bis 1989) ein solcher Hintergrund angenommen, bei den USA für 35 Fälle (von 282, 1980 bis 1989)[4593] sowie den PVC und Ferrosilicium Fall, in Abschnitt 'I'. [4594] Ein interessanter Fall, der zeigt, daß die Firmen global strategische Ziele mit den ihnen verfügbaren Instrumenten verfolgen, ist, daß ein japanischer Hersteller von Thermofaxpapier sein Tochterunternehmen anwies mit anderen U.S. Produzenten einen Antidumpinguntersuchung gegen japanische Exporteure anzustrengen, damit in Japan ein Kartell etabliert werden konnte.[4595] Antidumpinguntersuchungen können auch Kartellbildung auslösen, so beim Gummieseil Kartell, welche von einem Hersteller in Malaysia initiiert wurde, nachdem eine AD Untersuchung anstrengt wurde.[4596] Speziell die Frage, ob zurückgezogene Anträge ein Hinweis darauf sind, daß kartellähnliche Abmachungen getroffen worden sind, wird für 16 Fällen zwischen 1989 und 1995 untersucht von Taylor (2001). Er kommt zum Ergebnis, daß, von 2 Fällen abgesehen, keine solche Effekte vorliegen.[4597]

[4590] Beispiele aus: USITC 2005a.

[4591] Gallaway et al. (1999), nicht in der Literaturliste, zitiert von Blonigen/Prusa 2002: 7-8, siehe auch Zanardi 2000: 1. In einer weiteren Untersuchung von 30 Antidumpingzöllen zwischen 1987 und 1992 werden zusätzliche Konsumentenkosten von US$ 500 Mill. bis US$ 800 Mill. jährlich berechnet und ein Wohlfahrtsverlust für die U.S. Wirtschaft von US$ 275 Mill. Siehe CBO AD Study 2001: 5.

[4592] In der EU indem ein Mitgliedstaat überredet wird, ein Veto einzulegen. Daß dies kein Hindernis darstellt und von der Industrie als Vetorecht für 'undertakings' genutzt wird, um bessere Konditionen zu erreichen, wird erwähnt in Stegemann 1990: 274. Die Möglichkeit internationaler Kartelle wird noch nicht beachtet in Stegemann (1990). Er schließt, daß die Gefahr besteht, daß Exporteure, etwa japanische Firmen, ein 'undertaking' zum Anlaß nehmen, die Preise noch über das hinaus erhöhen, was vom 'undertaking' gefordert wird. Aus seinen Interviews schließt er aber, daß diese Gefahr nicht in extremer Form besteht, weil die Firmen meist weiter das Interesse daran habe, im Wettbewerb zu stehen. Stegemann 1990: 295.

[4593] Siehe: **Tabelle 202**.

[4594] OECD 1996g: 17. Diesen Aspekt heben hervor auch Messerlin 1990: 578; Stegemann 1990: 269; und am Beispiel des Ferrosilicium Kartells Pierce 2000: 726-729. Siehe dazu: Abschnitt 'I', Chemikalien.

[4595] Kelly/Mokre 2001: 8.

[4596] Kelly/Mokre 2002: 9.

[4597] Taylor 2001: 19.

Für die achtziger Jahre gibt es klare Hinweise für die handelseinschränkende Wirkung der Antidumpingmaßnahmen. Teils ist es schon allein die Aufnahme einer Untersuchungen, die zur Verringerung des Handels und zur Erhöhung von Preisen führte. Teilweise reagierten die davon betroffenen Firmen auf die bloße Ankündigung einer Überwachung der Importe ('import surveillance') oder sogar dann, wenn eine Untersuchung eingestellt wurde, mit einem Absenken ihrer gehandelten Mengen.[4598] Interessant ist in diesem Zusammenhang, daß bei U.S. Antidumpinguntersuchungen seit 1984 das Department of Commerce verpflichtet ist, auch andere Länder, die dasselbe Produkt in die USA importieren, zu überwachen.[4599] Bezüglich dieser "monitoring schemes" wurde 1981 eine Übereinkunft im GATT getroffen, in der festgehalten wird, daß "they give cause of concern".[4600] Geeinigt wurde sich darauf, daß diese Frage weiter untersucht werden solle.[4601]

Empirische Untersuchungen zeigen die handelsbeschränkenden Wirkung der Antidumpingmaßnahmen. Wenn Zölle verhängt wurden, waren diese von ihrer Höhe her sehr unterschiedlich und teils sehr hoch. Zehn Prozent der U.S.-Antidumping Zölle lagen über 100 %. Durchschnittlich wurden 45 % hohe Zölle erhoben.[4602] Nach der Erhebung von Zöllen sanken die Importe durchschnittlich um 30 bis 50 % ab. Wenn es zu einer sonstigen Einigung oder einem VER kam, sanken die Importe um ähnliche Werte ab.[4603] Die durchschnittlichen Marktanteile der betroffenen Exporteure am U.S. Markt lagen bei 19,3 %, es wurden also durchaus erfolgreiche Sektoren bzw. Unternehmen von diesem Maßnahmen betroffen.[4604]

Fallstudien über Effekte der Antidumpingmaßnahmen auf Firmen in Entwicklungsländern können hier nicht präsentiert werden: Ein einziger Fall wird in der vorliegenden Literatur erwähnt: Sweatshirt Produzenten aus Taiwan wurden einem 21,94 % Antidumpingzoll ausgesetzt, wodurch es, in Kombination mit einem 34 % Zoll, schwierig wurde in die USA zu exportieren. In Taiwan hätten 2/3 der Firmen schließen müssen und tausende Arbeiter ihren Job verloren.[4605]

Preis- und Mengeneffekte von Antidumpingmaßnahmen waren gemäß Prusa (1997) für die USA folgende (1980-1988, Jahr 0 = 100): Die Preise pro Einheit stiegen in 'high duty' Fällen im Jahr 3 um 100 % an. In der 'low duty' Kategorie stiegen diese um immerhin 40 %. Die Menge der importierten Waren sankt bei 'high duty' Fällen bis zum Jahr 3 um - 49 % ab und erholte sich bis zum Jahr 5 leicht

---

[4598] Eine Untersuchung zum Thema der EU-Option, eine Importüberwachung durchzuführen, die das zu führt, daß die Importe absinken, findet sich in Winter 1994. Dieses Ergebnis wird bestätigt für U.S.-Untersuchungen, auch für solche die eingestellt werden, von Prusa 1999: 4. Auch die USA kann eine Importüberwachung durchführen. Nettesheim 1991c: 263.

[4599] Im Jahr 1988 wurde weiterhin hinzugefügt, daß die Überwachung auch erfolgen muß, wenn es sich um eine Komponente eines Produktes handelt. Kritisch dazu Nettesheim 1991c: 263.

[4600] BISD 28S/52 (1982). Siehe Nettesheim 1991c: 263.

[4601] BISD 28S/52 (1982). Siehe Nettesheim 1991c: 263.

[4602] Prusa 1999: 16.

[4603] Prusa 1999: 4.

[4604] Für den Zeitrahmen 1980 bis 1992. De Vault 1993: 748.

[4605] Bovard 1991: 155; die Höhe des Antidumpingzolls und den U.S. erwähnt McGee 1996:11.

auf 41 %. Bei 'low duty' Fällen stieg die importierte Menge bis zum Jahr 5 um 27 % an.[4606] In ähnlicher Weise zeigen weitere Autoren, etwa De Vault (1993), daß die heimische Industrie in der USA von Antidumpingmaßnahmen profitiert hat.[4607] Für die EU zeigt Messerlin (1989) für die Zeit von 1980 bis 1987, daß 'untertakings' am wenigsten schützend wirkten. Im Jahr 4 lagen dort Importe wieder bei immerhin 87,2 % (Jahr 0 = 100). Für Zölle gab es nur ein Jahr 3 Wert, der bei viel niedrigeren 20,5 % lag.[4608] Für die Zeit von 1985 bis 1990 werden von Konings et al. (2001), um fast 30 % niedrigere Importanteile im Jahr 5 berechnet.[4609] Diese Zahlen lassen es zu, die Schutzwirkung der Antidumpingmaßnahmen einzuschätzen.

Antidumpingzölle erhöhen weiterhin die 'mark ups'. Firmen können also höhere Preise verlangen, eine Wirkung, die in konzentrierteren Sektoren besonders deutlich vorliegt. Die Marktmacht stiegt durch Antidumpingzölle um 3 bis 15 % an und die 'mark ups' lagen um 3 bis 4 % höher. Jeder Fall hat allerdings spezielle Charakteristika.[4610]

Ein weiterer Effekt der Antidumpingmaßnahmen ist die Handelsumlenkung. Der Schutz durch Antidumpingmaßnahmen ist nicht perfekt, weil andere Zuliefererländer einspringen können. Nach 4 Jahren stiegen, dies zeigt Prusa (1997) die Importe anderen Zuliefererländern um durchschnittlich 40 % an (1980 bis 1988).[4611] Dieser Effekt kann verringert, aber nicht ganz verhindert werden, wenn mehrere Länder in die Antidumpingmaßnahmen einbezogen werden.[4612] Die US-Antidumpinguntersuchungen lösten damit Wachstumseffekte in nicht betroffenen Ländern aus. Zur Kenntnis genommen werden sollte aber, daß dadurch der Schutz nicht "ineffective" war, wie in einigen Publikationen aufgrund dieser Ergebnisse geschlossen wird.[4613] Denn auch die nicht

---

[4606] Prusa 1997: 204. Der Untersuchung von Prusa (1997) liegen 109 abgelehnte Fälle und 126 Fällen, in denen Zölle erhoben wurden, zugrunde. Zeitraum ist 1980 bis 1988, Land ist die USA. Prusa 1997: 196; ähnliche, weniger ausführliche Ergebnisse Prusa 1999; 2001. Siehe auch die Untersuchung von Kelly/Morkre (1994), dort werden auch produktspezifische Nachfrageelastizitäten und auch Substitutionselastizitäten mit den nicht immer gleichen ausländischen Produkten berücksichtigt, um die, sodann unterschiedlichen, Preiseffekte zu untersuchen. Kelly/Mokre 1994: 61-65.

[4607] Er zeigt, daß typischerweise die heimische Industrie hohe Marktanteile hatte (1980-1992): 66,6 %. Die als unfair eingestuften Importe kamen auf 19,3 % und die faire Importe auf 14,1 %. Dies sei ausreichend, um durch AD-Zölle auf die unfairen Produkte der heimischen Industrie einen Preiserhöhungsspielraum einzuräumen. De Vault 1993: 748.

[4608] Messerlin 1989: 572.

[4609] Konings et al. 2001: 25.

[4610] Untersucht wurden nur 9 Fälle, initiiert im Jahre 1996, dies aber auf einer sehr konkreten Datenbasis, anhand der Geschäftsberichte von 1666 europäischer Firmen. Das Ergebnis ist statistisch robust. Andere Einflüssen, etwa Geschäftszyklen etc. relativieren dieses Ergebnis nicht. Allein am Einzelfall wird sichtbar, daß etwa bei Stahlröhren, aufgrund des homogenen Gutes, die Wettbewerbsintensität hoch bleibt, und im Fall Articifical corundum ist es, trotz der relativ geringen Zahl der Firmen, Fakt, daß nur 14 % der Importeure des Dumpings beschuldigt wurden. Somit ist es hier wahrscheinlich, daß von den sonstigen Importen weiter eine Preisdisziplinierung ausging. Konings/Vandenbussche 2002: 13, 18-20, 22-26.

[4611] Prusa 1997: 195, 200.

[4612] Bei nur 1 betroffenenen Land steigen die Importe aus anderen Ländern im Jahr 3 nach der Zollerhebung auf 40 % an, im Jahr 5 auf 70 %. Sind 3 Länder betroffen, sind es im Jahr 3 nur 15 %. Später, im Jahr 5, kommen auch in diesem Fall um 40 % erhöhte Importe aus anderen Ländern. Hier wird nur allgemein die Zollerhebung zugrundegelegt, es erfolgt keine Differenzierung zwischen 'high duties' und 'low duties'. Prusa 1997: 201. Interessanterweise plädiert Prusa (1997) dafür, daß in Antidumpinguntersuchungen vermehrt Firmen aus weiteren Ländern einbezogen werden sollten, um Antidumping effektiver zu machen. Prusa 1997: 212.

[4613] So aber der Schluß aufgrund der Ergebnisse von Prusa (1997) in Konings et al. 2001: 2. Von Konings et al. (2001) wird Handelsumlenkung bezüglich der EU AD Untersuchungen analysiert.

betroffenen Länder hoben ihre Preise an und zwar bei 'high duty' Fällen nicht um 100 %, aber immerhin um 60 bis 70 %. Geschlossen wird hier deshalb, daß es durch Antidumpingmaßnahmen auf eine insgesamt effektive Art und Weise gelangt Preise anzuheben, Handelumlenkung hin oder her.[4614] Dies wird auch für die EU bestätigt.[4615] Die Untersuchung von Prusa (1997) zeigt, daß, außer Japan und dem Iran, sämtliche Länder, die unter Antidumpingzöllen gelitten haben, Netto wiederum von Chancen profitieren konnten, die durch andere Antidumpinguntersuchungen ermöglich wurden.[4616] Für EU Antidumpinguntersuchungen wird, für 1985 bis 1990, eine erheblich weniger ausgeprägte handelsumlenkenden Wirkung festgestellt.[4617] Ein anderer Autor kommt, für 1980 bis 1985, zu einem entgegengesetzen Ergebnis.[4618]

In der empirischen Untersuchung von Belderbos (1997) wird weiterhin festgestellt, daß mehr Firmen in die EU als in die USA aufgrund von AD sogenannte 'tariff jumping' Investitionen vorgenommen haben, dies kann speziell für japanische Unterhaltungselektronikfirmen gezeigt werden.[4619] Dies wird mit der obengenannten Praxis erklärt, daß die EU anders als die USA ihre Zölle nicht durch administrative Reviews überprüft und für die Firmen deshalb in bezug auf den U.S. Markt die Hoffnung besteht, diese abzusenken. In der EU wird zudem die Drohung der Erhebung von Antidumpingzöllen auch bei 'undertakings' aufrechterhalten.[4620] Diese Feststellung in bezug auf das 'tariff jumping' scheint aber auch mit den speziellen Umständen der untersuchten Fälle zusammenzuhängen und der Weigerung der EU Kommission in diesen Fällen Preis-'undertakings' auszuhandeln. Gemäß wirtschaftheoretischer Modelle gibt es auch die Möglichkeit, daß Antidumpingzölle FDI unwahrscheinlicher machen.[4621] In einer weiteren Studie wird gezeigt, daß auch in den USA 'tariff jumping' Investitionen erfolgten, typischerweise japanische Firmen (50 von 80 konkreten 'tariff jumping' Investitionen). Nach einer Erhebung von Antidumpingzöllen lag die Wahrscheinlichkeit japanischer Firmen in den USA zu investieren bei 51,5 %, erheblich höher als für andere Länder, 9,0 %. Fazit ist u.a., daß ein Land über multinationale Firmen und deren Erfahrung verfügen muß, um dies 'tariff jumping' Option verfügbar zu haben. Für Firmen aus Entwicklungsländern war dies sicher schwieriger und diese Länder haben deshalb ein größeres

---

[4614] Prusa 1997: 205.

[4615] Für 1980 bis 1985 in Messerlin 1989: 578.

[4616] Prusa 1997: 211.

[4617] Diverse Gründe werden diskutiert. U.a. lag die Protektion durch die AD Zölle in der EU generell niedriger als in den USA. Ebenso sind die nicht-betroffenen Firmen, wie in den USA, immer der Gefahr einer Untersuchung ausgesetzt. Bei 'price undertakings', die generell nicht bekannt werden, wissen sie zudem nicht, welche Preiserhöhung erwartet wird. Dazu kommt, daß japanische Firmen, etwa im Elektrobereich, in den EU in Produktionsstätten investiert haben und somit keine Handelsumlenkung erfolgt. Schließlich ist das empirische Ergebnis interessant, daß in konzentrierteren Sektoren handelsumlenkende Wirkungen wahrscheinlicher sind, u.a. weil es sich um strategische Rivalitäten handelt. Konings et al. 2001: 15-17; siehe bestätigend Vandenbussche et al. 1999a.

[4618] Messerlin 1989: 574-575. Schade, daß Konings et al. (2001) den Artikel von Messerlin (1989) nicht kennen.

[4619] Von 1030 Produkt/Firma Kombinationen fanden in den USA 102 mal Direktinvestitionen statt, in den EU 117 mal. Bereich: elektronische Produkte aus der Unterhaltungselektronik und Haushaltswaren. Belderbos 1997: 438-450.

[4620] Dieses System wird zudem als intransparenter und weniger regelgebunden als in den USA charakterisiert. Vandenbussche et al. 1999: 2.

[4621] Dies wird untersucht von Vandenbussche et al. 1999: 22. Wenn FDI angezogen wird, kann dies problematisch sein für die Profitniveaus heimischer Firmen, sodaß davon gesprochen wird, daß die Kommission in solchen Fällen breitere Interessen hatte. Nämlich auch die Beschäftigungserhöhung. Generell sind auch solche Aspekte einzubeziehen, wenn es um die 'public interest' Analyse der Antidumpingmaßnahmen aus der Perspektive der EU Wohlfahrt geht. Vandenbussche et al. 1999: 3, 23.

Interesse an strengeren Regeln für AD Untersuchungen.[4622] Die U.S. AD 'jumping' Liste, dies werden meist japanische Firmen sein, erstreckt sich auf: Portable Schreibmaschinen, Stahlplatten, Pager, Handys, Farbfernseher, DRAMs (64k), Kugellager, Stahlröhren, Farbbildröhren, Gabelstapler, Floppy Disk Laufwerke, Telefone, Mechanische Pressen, Zement, beschichtetes Papier, DRAMs und Stahlprodukte.[4623] Aus diesen Informationen kann gegen die Meinung in der Literatur geschlossen werden, daß Antidumping doch industriepolitische Aspekte aufweist.[4624]

Speziell diese Produkte wurden Ende der achtziger Jahren Antidumpinguntersuchungen ausgesetzt, die große Werte bzw. Handelsvolumina betrafen. Von der EU wurden Antidumpingmaßnahmen genutzt bezüglich: Farbfernseher, CD Player, Kassetten, Videokassetten und Speicherchips, mit einem Importwert von 1,3 Mrd. ECU. Chemie, Stahl, Maschinenbauprodukte traten in dieser Zeit dahinter zurück.[4625] Einige zeitlich den Rahmen (bis 1995) sprengende Informationen für die USA: Antidumpingzölle wurden u.a. auch auf Produkte erhoben, die große Handelswerte betrafen, die Top 10 Antidumpingfälle sind: (1) 2001, Softwood Lumber/Canada US$ 6,3 Mrd.; (2) 2004, Shrimps/Thailand US$ 988 Mill.; (3) 2004, Wooden Bedroom Furniture/China US$ 957 Mill.; (4) 1986, Gefrorener Orangensaft/Brasilien 696 Mill.; (5) 1998, Hot-rolled carbon steel sheet/Russia US$ 550 Mill.; (6) 2004, Shrimps/Vietnam US$ 487 Mill.. Abgelehnt wurde von der ITC: (1) Minivans/Japan (bereits zu Beginn der Untersuchungen), hier keine Infos über Wert; (2) 1999, Live Cattle/Canada US$ 933 Mill.; (3) 1988, All terrain vehicles/Japan US$ 651 Mill.; (4) 2002, Outboard Engines/Japan US$ 584 Mill..[4626]

Für die zwischen 1980 und 2004 insgesamt gestellten Antidumping- und Ausgleichsuntersuchungsanträge wird geschätzt, daß diese US$ 61 Mrd. betrafen, dies sind 0,4 % der gesamten U.S. Importe. Die Zahl bezieht sich aber auf den Moment der jeweiligen Untersuchungen und stellt den Importwert für das jeweilige Jahr dar.[4627] Geht man davon aus, daß 42 % dieser Untersuchungen zu Antidumpingzöllen führten, die womöglich für 5 Jahre wirksam waren, sind dies US$ 25,2 Mrd. mal 5, immerhin schon US$ 126 Mrd. und fast 1 % der U.S. Importe.

[4622] Blonigen 2000: 4; gezeigt wird ebenso, daß 'tariff jumping' Preissteigerungsspielräume erodieren läßt, siehe Blonigen et al. 2002: 17.

[4623] Nur U.S. Firmen, die an der Börse notiert waren, sind hier als betroffene Firmen aufgezählt. Diese Fälle sehen nach japanischen Investitionen aus. Blonigen et al. 2002: 23-24.

[4624] In der Literatur wird gegen die These industriepolitischer Wirkung argumentiert, daß Fälle wie Softwood Lumber (hohe Beschäftigungszahl) und Speicherchips/DRAMs oder Handys (avancierte Technologie) Ausnahmen seien, wenn man die Kabel-, Kerzen, Pinsel und Rote Johannisbeeren-Fälle hinzuzieht. Kelly/Morkre 1994: 23. Dies ist zu einfach. Die These mit der Beschäftigungszahl scheint aber zu stimmen. Je größer die sektorale Beschäftigung ist, desto geringer die Wahrscheinlichkeit einer positiven Antidumpingentscheidung. Sadhni-Jallab et al. 2005: 11. Eine konkrete Abschätzung der industriepolitischen Wirkungen kann hier nicht vorgenommen werden, siehe aber Abschnitt 'I'.

[4625] Schuhknecht 1990: 129; siehe: **Tabelle 203**.

[4626] Die Fallaufzählung wurde mit den nachfolgend in der Publikation verfügbaren Informationen ergänzt. USITC 2005a: 5.

[4627] USITC 2005a: 1; von De Vault (1993) wird für 1980 bis 1992 eine Summe von US$ 31,101 Mrd. berechnet, bezieht man Maßnahmen (darunter vorläufige Zölle) mit konkreten Effekten und nicht die abgelehnten Fälle ein. De Vault 1993: 743.

Frühe empirische Untersuchungen schätzen, daß die Handelsströme, die von Antidumpingmaßnahmen beeinflußt wurden, bei 2-5 % des Welthandels lagen.[4628]

Am Rande: Auch beim aktuellen Thailand Shrimp AD Fall, den die USA initiiert haben, gibt es einen Hinweis auf die internationale Dimension von privaten Wirtschaftsstrategien. Mexiko hat offenbar Gerichtskosten der U.S. Southern Shrimp Alliance mitfinanziert, die den Antrag gestellt hatten.[4629] An diesem Shrimp Fall wird ebenso sichtbar, daß es erhebliche Unterschiede, je nach betroffenem Land (und betroffener Firma), zwischen den Zöllen gibt. Teils wurden geringe Zölle veranschlagt und über administrative Überprüfungen versucht, die Zölle weiter abzusenken.[4630]

Die 'tariff jumping' Investitionen haben zu eine kontroversen Debatte im GATT geführt, unter dem Terminus 'anti circumvention'. Mit 'circumvention' ist gemeint, daß Antidumpingzölle umgangen werden, indem Produktion in Dritten Ländern begonnen wird, die bislang nicht von den Untersuchungen betroffen sind. Oder es werden Direktinvestitionen gemeint. Obwohl es eigentlich gut für die Wohlfahrt in der EU oder der USA war, wenn dort japanische Unternehmen investierten, wurde als Gefahr angesehen, wenn diese Firmen zuviele Teile aus Japan importierten, Stichwort 'screwdriver plant'. Importierten die Firmen mehr als 40 % der Komponenten aus dem Heimatland wurde vorgesehen, daß sie auf ihre in Europa produzierten Waren Antidumpingzölle zahlen. Sieben Anträge wurden damals gegen japanische Firmen gestellt und es wurden Abmachungen akzeptiert, um Antidumpingzölle zu umgehen. Damit führte die EU - erfolgreich - eine 'local content' Regel ein, welche die lokale Wertschöpfung in den EU Fabriken der japanischen Firmen erhöhte, die allerdings nur Griff, wenn es einen Antidumpingzoll gab.[4631] Die EU verlor den von Japan angestrengten GATT Fall, änderte ihre Gesetzgebung aber nur geringfügig. Die Antidumpingzölle werden nun nicht mehr auf die in der EU hergestellten Waren auferlegt, sondern auf die importierten Komponenten. Ebenso können Maßnahmen getroffen werden, wenn die Produktion in Dritte Länder verlagert wird.[4632] Die USA verfügt über eine ebensolche Möglichkeit, Antidumpingzölle auf Komponenten auszudehnen.[4633] Auf neue Regeln zu diesem Thema konnten sich die Länder nicht einigen, sodaß dieser Bereich ganz

---

[4628] Verwiesen wird hier auf zwei Untersuchungen von Hindley/Messerlin (1996) und Anderson (1993), die beidesmal nicht hier in der Literaturliste präsentiert werden, siehe aber Vandenbussche/Zanardi 2006: 1.

[4629] Bei den Shrimps spielte auch die Umlenkung der Exporte in Richtung USA, wodurch ein Preisverfall ausgelöst wurde, der natürlich eine Antidumpinguntersuchung erleichterte. Auslöser dafür war,. daß die EU strenge Standards in bezug auf Antibiotikarückstände etablierte. Ebenso hatte die EU GSP Zölle für thailändischen Shrimp ausgesetzt, sodaß nun MFN Zölle von 12 % für gefrorenen und 20 % für gekochten Dosenshrimp gelten. Vorher lagen die Werte bei 6 % für gefrorenen und Dosenshrimp. Details in Debaere 2005: 2.

[4630] Siehe die abschließenden Zollbekanntmachungen: Brasilien 'all other' 7,05 %, höchster Firmenwert 67,80 %; Indien 'all others' 10,17 %, höchster Firmenwert 15,36 %; China 'PRC wide' 112, 81 %; die meisten Firmen 53,68 %; Vietnam 'Vietnam wide' 25,76 %; die meisten Firmen 4,57 %; Thailand 'all other' 5,95 %; die meisten Firmen 5,91 %; Ecuador 'all others' 3,58 %; höchster Firmenwert 4,42 %; Federal Register: 70 FR 5143-5154 (Feb. 1, 2005). Derzeit beantragen Firmen aus Brasilien, Ecuador, Indien and Thailand administrative Überprüfungen. ITA 2006.

[4631] Belderbos 1997: 429; nach anderen Informationen müssen 50 % Komponentenimporte vorlegen, damit diese unter Antidumpingregeln fallen. Steward 1993: 1617.

[4632] Belderbos 1997: 429.

[4633] Seit 1988 formal im Omnibus Trade and Competitiveness Act ermöglicht, wenn 'tariff jumping circumvention' wahrscheinlich ist. Belderbos 1997: 429.

aus den WTO Antidumpingabkommen herausgenommen wurde, um eine Einigung zu ermöglichen.[4634] Japanische Firmen reagierten auf diese Unsicherheit, indem sie vermehrt schon vor Antidumpinguntersuchungen in Europa investierten.[4635]

Ein weiterer Aspekt der EU Antidumpinguntersuchungen ist die 'anti absorption'-Klausel, wirksam seit 1988. Schädigung wird in bezug auf die Höhe der Unterbietung der heimischen Preise gemessen. Antidumpingzöllen sollen, aus dieser Perspektive gesehen, nicht nur Dumping, sondern auch die Schädigung der heimischen Firmen beseitigen. Wenn die ausländischen Firmen ihre Preise weniger als die Antidumpingzölle erhöhten und somit die Wirkung der Zölle 'absorbierten', dann kann eine neue Untersuchung beantragt werden, in der die Zölle als Kosten der Exporteure definiert werden. Wenn 'absorption' festgestellt wird, können somit höhere Zölle erhoben werden, die auch retroaktiv auferlegt werden können.[4636] Damit sagt die EU Kommission sehr deutlich, daß eine wahrnehmbare Preiserhöhung von den ausländischen Firmen erwartet wird und daß diese die Preisniveaus europäischer Firmen erreichen soll.[4637]

Kurzum: Antidumping war in der Zeit des GATT ein effektives Instrument, mit - teilweise zumindest - die Preise angehoben, Investitionen angelockt, industriepolitische Ziele erreicht und die heimische Industrie in den Industrieländern geschützt wurde, wirksam für ca. 2-5 % des internationalen Handels. Das GATT hat den Effekt gehabt, daß sich die Staaten daran gewöhnt haben, daß dieses Instrument nicht ganz ohne Regelbindung angewandt werden sollte, eine darüberhinausgehende Wirkung ist nicht erkennbar.

14.3 Ausgleichszölle

Ausgleichszölle sind spezielle Zölle, die erhoben werden können, wenn eine Ware in den eigenen Wirtschaftsraum eingeführt wird und der Verdacht besteht, daß sie unter Hinzuziehung von Subventionen produziert wurde. Sie werden nach einer Untersuchung dieses Tatbestands erhoben und zählen GATT-rechtlich nicht zu den allgemeinen Zöllen. Somit steht ein Erhöhung der Ausgleichszölle ohne Neuverhandlung, ebenso wie beim Antidumping, nicht im Widerspruch zum GATT. Diese Option der Subventionskontrolle räumt die nationale Handelsgesetzgebung der meisten Staaten ein. Das erste Ausgleichszollgesetz, welches für sämtliche mutmaßlich subventionierte

---

[4634] Croome 1995: 374.

[4635] Belderbos 1997: 433-434.

[4636] Diese 'anti absorption'-Klausel wird auch angewandt. Siehe die definitiven Antidumpingzöllen auf TV Kameras aus Japan. Verordnung (EG) Nr. 1925/97 des Rates vom 7. Oktober 1997, ABl. L 276, 09/10/1997, S. 20-28. Oder bezüglich elektronischer Waagen aus Singapur. Verordnung (EG) Nr. 2937/95 vom 20. Dezember 1995, ABl. L 274, 17/11/1995. Siehe dazu Vandenbussche et al. 1999: 5.

[4637] Vandenbussche et al. 1999: 5.

Importe galt, gab es in Belgien 1892.[4638] Die USA folgte 1897 und viele andere Ländern folgten in dieser Zeit nach.[4639]

Mit Ausgleichszöllen kann zu einem gewissen Grad eine auf dezentralen Entscheidungen beruhende Subventionsdisziplin durchgesetzt werden. Dies gilt für Subventionsprojekte, die vom Warenexport abhängig sind. Dazu kommt, daß es möglich ist, die Ausgleichszolluntersuchungen so anzulegen, daß Zölle veranschlagt werden, wenn gar keine oder nur geringe Subventionierung vorliegt.[4640] Mit den Ausgleichzöllen können Subventionen, die nur im Inland ihre Wirkung entfalten, nicht getroffen werden. Im Gegensatz zur WTO, die erstmals Regeln für die interne Subventionen aufstellt und Ausgleichszollmaßnahmen ein schrittweit mehr diszipliniert, war es in der Zeit des GATT unproblematisch, wenn ein Unternehmen subventioniert wurde, das nicht exportierte.

Für relativ große Spielräume der Länder bei der Subventionsnutzung in der Nachkriegszeit spricht weiterhin, daß Ausgleichszölle in den Jahren nach dem Zweiten Weltkrieg nicht mit hoher Frequenz eingesetzt wurden. Dies ändert sich ab Mitte der siebziger Jahre. Hier ist ein starker Anstieg der Untersuchungen zu beobachten, besonders von seiten der USA. Dies ist nicht auf die leichte Schulter zu nehmen, weil oft das Verfahren selbst abschreckend wirken kann, selbst wenn dann kein endgültiger Ausgleichszoll veranschlagt wurde. Auf der anderen Seite haben in den siebziger Jahren nur sehr wenige Untersuchungsverfahren zur Erhebung von Ausgleichszöllen geführt. Die spricht wieder für einen geringen Abschreckungseffekt. Vor allem Industrieländer (und einige Entwicklungsländer, etwa Südkorea und Argentinien) sind in dieser Zeit Untersuchungen über Ausgleichszahlungen ausgesetzt. Meist wurde nur ein geringer Teil des Handels später von den umgesetzten Maßnahmen berührt.[4641] In dieser Zeit fällt weiterhin der sektorale Focus der Ausgleichszölle auf, die sich vor allem auf Eisen und Stahl und Automobile bezogen[4642] und damit weitere handelspolitische Maßnahmen in diesen Bereichen ergänzten.

Die Tokio-Runde des GATT konnte zwar im Subventionskodex, Teil I, der sich auf die Ausgleichzolluntersuchungen bezieht, die Anforderung etablieren, daß Schädigung aufgezeigt werden

---

[4638] CBO AD/CD Study 1994: 22.

[4639] Indien folgt 1987, die Schweiz 1902, Serbien 1904, Spanien 1906, Frankreich und Japan 1910, Portugal 1921, Britisch Südafrika 1914, Neuseeland 1921. CBO AD/CD Study 1994: 22. Subventionsausgleichszölle gibt es in den USA seit 1890, als es darum geht, amerikanische Zuckerproduzenten zu schützen, die einer subventionierten europäischen Konkurrenz ausgesetzt sind. Ab 1922 wurden nicht nur Exportsubventionen, sondern auch Subventionen einbezogen. Nettesheim 1991: 279.

[4640] Beispiel dafür in bezug auf U.S. Untersuchungen in Bovard 1991: 170-177.

[4641] Vgl. Zwischen 1976 und 1979 wurden von den USA 111 Ausgleichszollverfahren begonnen, davon wurden in 22 Fällen Zölle veranschlagt. Und 119 Antidumpingfälle, wobei in 3 Fällen Zölle veranschlagt wurden. Vgl. Finger 1981: 266-268. Siehe für eine detaillierte Übersicht **Tabelle 204** und **Tabelle 205**. Auffällig ist, daß bei einigen Entwicklungsländer, etwa Südkorea und bei Industrieländern wie Spanien und Dänemark, ein großer Teil der Untersuchungen mit einer Festlegung von Ausgleichszöllen beendet wurde, wohingegen diese Zahl bei anderen Ländern nicht sonderlich hoch ist. Siehe für Argentinien: Nogues/Baracat 2005: 6.

[4642] Zwischen 1897 bis 1974 wurden von den USA 65 Ausgleichszollverfahren angestrengt, im Jahre 1975 sind es schon 38. Hinweise auf diesen Umschwung der U.S.-Politik zu dieser Zeit liefert Pestieau 1978: 93, 105. Hier wird aber nicht beachtet, daß von diesen 38 Verfahren 1975 nur eines dazu führte, daß Ausgleichszölle veranschlagt wurden. Nettesheim 1991: 281, Fußnote 17. Bis 1977 wurde Japan keinem Ausgleichszoll ausgesetzt, also keinem Verdacht auf Subventionierung ausgesetzt. Namiki 1978: 140.

muß[4643], schon damals überschatten aber Streitigkeiten den Abschluß und eine denkbare weitere Engführung der Regeln.[4644] Die Schädigungsregeln waren ähnlich wie im Bereich Antidumping formuliert.[4645] Die Veranschlagung von Ausgleichszahlungen wurde durch den Subventionskodex nicht in einer Art und Weise diszipliniert, um einem protektionistischen Mißbrauch vorzubeugen.

Dies zeigt sich im Laufe der achtziger Jahre. Hier ist ein deutlicher Anstieg der Ausgleichszollveranschlagungen zu beobachten, 281 U.S.-Fälle gegen 7 der EU.[4646] Problematisch ist, daß in den USA in den achtziger Jahren Überprüfungen der Zölle - bis auf drei Fälle - abgelehnt wurden.[4647] Für die Entscheidungen im U.S. Verwaltungsverfahren finden sich ähnliche Zahlen wie beim Antidumping: In 14 % der Fälle fand 'Commerce' bzw. DOC keine Subventionen, in 57 % die ITC keine Schädigung.[4648] Somit lag auch hier die größte Hürde staatlich administrierten Schutz eingeräumt zu bekommen, darin, zu beweisen, daß es der eigenen Industrie (bzw. Ware) überhaupt schlechter ging, genauso war dies in den U.S. im Antidumpingbereich. Die Zölle, die bei Ausgleichszolluntersuchungen auferlegt wurden, lagen aber klar niedriger als im Antidumpingfall. Von zwischen 1980 und 1988 untersuchten 73 Ausgleichsfällen verzeichnen 30 Fälle Ausgleichszölle von unter 5 %, 13 einen Ausgleichzoll von 5 bis 10 %, 21 Fälle einen von 10 bis 25 % sowie 9 einen Zoll über 25 %.[4649]

Hinsichtlich Schädigung finden Kelly/Morkre (1994, 2002) folgende Zahlen: Zuerst einmal für 1980-1988: Von 57 dort untersuchten Fällen[4650], bei denen Ausgleichzölle auferlegt wurden, gab es in 41 Fällen eine Schädigung[4651], die weniger als 5 % des Firmeneinkommens ausmachte. In 54 Fälle lag die Schädigung unter 10 % und in 10 Fällen unter 1 %.[4652] Die Ergebnisse von Kelly/Morkre (2002) wurden schon oben präsentiert.[4653]

[4643] Agreement on Interpretation and Application of Articles VI, XVI and XXIII of the General Agreement on Tariffs and Trade, BISD 26S/56 (1980): Teil I, Art. 6.

[4644] Der Abschluß der Tokio-Runde wurde verzögert durch eine Gesetzgebungsinitiative in den USA, die automatische Ausgleichszölle installieren sollte, ohne daß der Präsident die Möglichkeit hat ein Veto einzulegen. Unter diesen Bedingungen erklärte sich die EU nicht bereit die Tokio-Runde abzuschließen und erst nach Korrektur des Gesetzes gelang dies. Damit wurde das Auferlegen von Ausgleichszöllen etwas erschwert. Vgl. GATT 1979: 16-17. Siehe allgemeiner Nettesheim 1991: 281-282.

[4645] Agreement on Interpretation and Application of Articles VI, XVI and XXIII of the General Agreement on Tariffs and Trade, BISD 26S/56 (1980): Teil I, Art. 6.

[4646] Siehe: **Tabelle 193**.

[4647] Zwischen April 1981 und Juni 1987 gab es keine einzige Überprüfung und Aufhebung von Ausgleichzöllen. Bovard 1991: 181. Im Jahre 1978 wurde ein Ausgleichzoll auf argentinische Textilprodukte von 4,53 % auferlegt. Mitte der achtziger Jahren wurde festgestellt, daß keine Subventionierung mehr vorliegt. Im Jahre 1990 wurde vom Commerce Department dann verlautbart, daß es den Zoll aufheben möchte, falls kein Einspruch erfolgt. Dieser Einspruch erfolgte dann von der Amalgamated Clothing and Textile Workers Union und der Zoll blieb weiter bestehen. Bovard. 1991: 182.

[4648] CBO AD/CV Study 1994: x.

[4649] Hier kann nur gehofft werden, daß diese Margen auch mit den Ausgleichzöllen übereinstimmen. Kelly/Morkre 1994: 17. Die dort (1980-1988) untersuchten 152 Dumpingfälle lagen in 45 Fällen unter 5 %, in 19 Fällen zwischen 5 und 10 %, in 34 Fällen zwischen 10 und 25 % und in 56 Fällen über 25 %. Kelly/Morkre 1994: 18.

[4650] Insgesamt werden in dieser Zeitperiode 297 Ausgleichsuntersuchungen begonnen, davon wird in 52 Fällen von ITC Schädigung festgestellt und Maßnahmen etabliert. Kelly/Morkre 1994: 9. Die Zahlen passen nicht ganz mit den oben präsentierten zusammen.

[4651] Definiert als prozentualer Rückgang des Industrieeinkommen durch die unfair gehandelten Waren. Kelly/Morkre 1994: 48.

[4652] Zwei von drei Fällen mit einer Schädigung über 10 % sind Landwirtschaftsfälle. Kelly/Morkre 1994: 56.

[4653] Siehe den Punkt Antidumping. Die Kelly/Morkre (2002) Ergebnisse beziehen sich sowohl auf AD als auch auf CV.

Staaten, die nicht Signatarstaaten des Subventionskodex waren, wurden durch die USA weiter Untersuchungen augesetzt, bei denen ohne[4654] das Aufzeigen von Schädigung Ausgleichszölle etabliert wurden. Dies fiel für Argentinien beispielsweise auch deshalb leicht, weil es Exportsubventionen einsetzte.[4655] Viele Entwicklungsländer, die mit Exportsubventionen eine Exportorientierung anstrebten, mußten somit mit der Möglichkeit rechnen, daß Ausgleichzölle auferlegt wurden.

Bemerkenswert ist, daß es angesichts der vielen Ausgleichsuntersuchungen in den achtziger Jahren nur wenige GATT Streitfälle gab. Dies lag wahrscheinlich auch daran, daß viele dieser Fälle im Bereich Stahl verwandt wurden und Protektionismus im Stahlbereich offenbar als akzeptabel angesehen war.[4656] Immerhin haben die U.S. Behörden nicht jedem Antrag auf Ausgleichszölle zugestimmt. In einer Reihe von Fällen wurden diese abgelehnt, nicht nur weil es parallel Antidumpinguntersuchungen gab, sondern weil bedeutende Schädigung verneint wurde. Im Jahre 1982 wurden beispielsweise 98 Stahlfälle initiiert, davon haben 14 zu Ausgleichszöllen geführt. Von den insgesamten Fällen wurden allerdings nur 4 deshalb abgelehnt, weil die ITC keine bedeutende Schädigung finden konnte.[4657] Zweiter Grund für die wenigen Streitfälle war, daß die USA die Margen bei ihren Ausgleichszolluntersuchungen relativ moderat ansetzten (diese lagen klar unter den Margen der Antidumpinguntersuchungen).

Bei den fünf GATT Industriefällen zu Ausgleichzöllen wird erstens in Brazil vs. United States - Non-Rubber Footwear (1989) bestätigt, daß auch für Ausgleichzölle, die vor dem Abschluß der Tokio-Runde etabliert wurden, eine Schädigungsfeststellung erfolgen muß.[4658] Sämtliche anderen Streitfälle folgten zeitlich danach, auch als Reaktion darauf, daß Anfang der neunziger Jahre klar wurde, daß die Verhandlungen über Antidumping und Subventionen in der Uruguay-Runde nicht vorankamen.[4659]

In den, zeitlich parallel ausgearbeiteten zweiten und dritten Ausgleichszollfällen, Norway vs. United States - Atlantic Salmon (1992)[4660] und Canada vs. United States - Softwood Lumber (1992)[4661] ging es detaillierter um den Entscheidungsmaßstab ('standard of review'), den das Panel bei Ausgleichzolluntersuchungen benutzen kann, eine Frage, die relevant für spätere WTO Fälle ist. Zwar

---

[4654] Dies war dadurch möglich, weil die Großvaterklausel des GATT dies für USA für Ausgleichszollfälle ermöglichte. In Art. VI wird nämlich das Aufzeigen von Schädigung gefordert. Mehr dazu vorn, bei der Erwähnung der Großvaterklausel. Jackson et al. 1995: 462; Nettesheim 1991: 284.

[4655] In den achtziger Jahren gab es in den Bereichen: Lederkleidung, Lederschuhe, Textil- und Bekleidung, Stahlröhren, Ölpipelineröhren, Wolle und sonstige Stahlprodukte Ausgleichsmaßnahmen des USA gegenüber Argentinien. Nogues/Baracat 2005: 6.

[4656] Weitere Informationen dazu in Abschnitt 'I'.

[4657] USITC 2005a: 61-62.

[4658] Brazil vs. United States - Countervailing Duties on Non-Rubber Footwear from Brazil, Report by the Panel, SCM/94, 4 October 1989. Siehe zu weiteren Implikationen, die hier ausgeklammert werden können. Hudec 1991: 566.

[4659] Croome 1995: 304; zur Verhandlungsgeschichte, mit Schwerpunkt Subventionen, nicht Ausgleichszöllen Steward 1993: 845-958.

[4660] Norway vs. United States - Imposition of Countervailing Duties on Imports of Fresh and Chilled Atlantic Salmon From Norway, Report of the Panel, SCM/153, 4 December 1992.

[4661] Canada vs. United States - Measures Affecting Imports of Softwood Lumber from Canada, SCM/162, 7 December 1992, adopted 27-28 October 1993, BISD 40S/358, 1995.

wurde in diesen Fällen weiterhin, gemäß Art. 6.1, wie in den Agrarausgleichzollfällen, untersucht, ob positive Beweise und eine objektive Untersuchung ("positive evidence", "objective examination") für Schädigung vorgelegt werden können.[4662] In beiden Panels wird aber ausgeführt, daß zwar überprüft werden könne, "whether a reasonable explanation had been provided of how the facts as a whole supportetd the determination made by the investigating authorities", es wird aber verneint, daß der Panel die Gewichtung der Fakten durch die Behörden überprüfen darf.[4663]

Beispielsweise wurde in einem Dreischritt in Norway vs. United States - Atlantic Salmon überprüft, ob die U.S. Behörden bestimmte Aspekte erwogen haben ("considered") und ob dies auf positiven Beweisen bzw. Daten ("positive evidence") beruhte. War dies der Fall, wurde die Gewichtung ("make a judgement about the relative weight") nicht mehr in Frage gestellt, es wurde allerdings danach gefragt, ob diese Gewichtung "reasonably explained" wurde.[4664] In diesem Fall wurde die Schädigungsfeststellung anhand temporär negativer Indikatoren akzeptiert, obwohl die U.S. Industrie zwischen 1987 und 1988 ihre Verkäufe vervierfachen konnte. Weil die Gewichtung nicht in Frage gestellt wurde und weil zudem Art. 6.2, letzter Satz, so gedeutet wird, daß ein einziger Faktor nicht "decisive guidance" geben darf und die Behörden eine Diskussion (und Gewichtung) der Faktoren erfolgen ließ, schloß das Panel, daß eine "reasonable explanation" erfolgte.[4665]

In Canada vs. United States - Softwood Lumber III (1992) führte dieser schwach ausgelegte Entscheidungsmaßstab zwar nicht dazu, daß einer Diskussion der Ausgleichszolluntersuchung ganz ausgewichen wurde. Dennoch wird sichtbar, daß der Panel mit dem Statement, daß eine bestimmte Feststellung nicht "unreasonable" sei, viele Argumente der U.S. Behörden akzeptiert.[4666] Als die Diskussion einmal zeigte, daß den U.S. Behörden eine Argumentation vorgeworfen werden muß, die "unreasonable and arbitrary" ist (hier anhand des Faktes, daß Importzunahmen behauptet wurden,

---

[4662] Siehe "objective evidence": United States vs. Canada - Panel on Canadian Countervailing Duties on Grain Corn from the United States, 21 February 1992, in: BISD 39S/411, 1993: Para. 5.2.4, Para. 5.2.6; siehe auch Steward 1993: 1671; "objective examination". EC vs. Brazil - Imposition of Provisional and Definitive Countervailing Duties on Milk Powder and Certain Types of Milk from the European Economic Community, 27. January 1994, in: BISD 41S/467, 1997: u.a. Para. 321.

[4663] "In this context, the Panel considered that the mere fact that in a given case reasonable, unprejudiced minds could differ as to the weight to be accorded to certain facts was not a sufficient ground to find that a determination of material injury based on such facts was not based on positive evidence within the meaning of footnote 17 ad Article 6.1. The question of whether a determination of injury was based on positive evidence therefore was distinct from the question of the weight to be accorded to the facts before the investigating authorities." Hervorhebung im Original. Die oben erwähnte Fußnote 17 ist in der hier vorliegenden Version des Subventionskodex Fußnote 1. Norway vs. United States - Imposition of Countervailing Duties on Imports of Fresh and Chilled Atlantic Salmon From Norway, Report of the Panel, SCM/153, 4 December 1992, BISD 41S Vol. II/576, 1997: Paras. 258, 260. "Rather, in the view of the Panel, the review to be applied in the present case required consideration of whether a reasonable, unprejudiced person could have found, based upon the evidence relied upon by the United States at that time of initiation, that sufficient evidence existed of subsidy, injury and causal link to justify initiation of the investigation." Canada vs. United States - Measures Affecting Imports of Softwood Lumber from Canada, SCM/162, 7 December 1992, adopted 27-28 October 1993, BISD 40S/358, 1995: Para. 335.

[4664] Norway vs. United States - Imposition of Countervailing Duties on Imports of Fresh and Chilled Atlantic Salmon From Norway, Report of the Panel, SCM/153, 4 December 1992, BISD 41S Vol. II/576, 1997: Paras. 261-275.

[4665] Norway vs. United States - Imposition of Countervailing Duties on Imports of Fresh and Chilled Atlantic Salmon From Norway, Report of the Panel, SCM/153, 4 December 1992, BISD 41S Vol. II/576, 1997: Paras. 302-307.

[4666] Canada vs. United States - Measures Affecting Imports of Softwood Lumber from Canada, SCM/162, 7 December 1992, adopted 27-28 October 1993, BISD 40S/358, 1995: Para. 357.

obwohl zwischen 1988 und 1990 die kanadische Importpenetrationsrate von 28,2 % auf 26,8 % zurückgegangen war), führte dies nicht zu einem Regelverstoß, weil der Tokio Subventionskodex - nach Ansicht der Panels wenigstens - die Lücke aufwies, daß Art. 6.2 den Behörden nicht vorschrieb, welchen Faktor sie als ausschlaggebend ansehen müssen.[4667] Auch die Feststellung drohender bedeutender Schädigung wird ohne die Forderung nach Modifikationen akzeptiert, mit dem Kommentar: "The Panel nevertheless considered this conclusion to be a close judgment ...".[4668] Letztendlich war die Aufnahme der Untersuchung vereinbar mit dem Subventionskodex.[4669]

Kurz zur Vorgeschichte dieses Falls, der sich in der WTO fortsetzt: Der erste Softwood Lumber I (1982) Fall wurde ausgelöst durch einen Antrag der United States Coalition for Fair Canadian Lumber Imports auf eine Ausgleichszolluntersuchung.[4670] Diese behauptete eine Subventionierung kanadischen Weichholzes von 60 % bis 65 % vor allem durch kanadische Holzeinschlagsgebühren, die nicht den marktgemäßen Wert des Holzes widerspiegeln würden.[4671] Kanada stellte daraufhin einem Antrag auf Schlichtung unter Art. 17 des Tokio Subventionskodex. In diesem Dokument wies Kanada darauf hin, daß der Weichholzhandel mit US$ 2 Mrd. nur von Automobilen und Zellstoff übertroffen würde und davon hunderte Gemeinden abhängen, die kein anderes Einkommen haben.[4672] Als die U.S. Behörden die Subventionsbehauptung der Coalition nicht akzeptierten und den Antrag ablehnten, wurde auch die GATT Schlichtung unnötig.[4673] In Softwood Lumber II kam es 1987 zu einem GATT Panel[4674], weil 1986 von den U.S. Behörden in einer neuerlichen vorläufigen Untersuchung nun doch eine Subventionierung von 15 % festgestellt wurde. Das Panel stellte hier ohne einen Bericht seine Arbeit ein, weil ein Memorandum of Understanding zwischen USA und Kanada ausgehandelt wurde, in welchem Kanada sich bereiterklärte eine 15 % Exportabgabe zu verhängen, die in den Jahren danach verringert wurde, weil sich kanadische Provinzen bereiterklärten, die Einschlagsgebühren und den Holzpreis zu erhöhen.[4675] Als Kanada dieses Memorandum im Oktober 1991 kündigte, wurde im Mai 1992 wieder eine Ausgleichzolluntersuchung eingeleitet, die zu einem 6,5 % Zoll führte.[4676] Hinter dieser Thematisierung von Subventionen für Produkte, die auf natürliche Ressourcen beruhen, stand auch eine 1986 im Repräsentatenhaus angenommene, aber letztendlich im Senat gescheiterte

---

[4667] Canada vs. United States - Measures Affecting Imports of Softwood Lumber from Canada, SCM/162, 7 December 1992, adopted 27-28 October 1993, BISD 40S/358, 1995: Para. 371-372.

[4668] Canada vs. United States - Measures Affecting Imports of Softwood Lumber from Canada, SCM/162, 7 December 1992, adopted 27-28 October 1993, BISD 40S/358, 1995: Para. 410.

[4669] Canada vs. United States - Measures Affecting Imports of Softwood Lumber from Canada, SCM/162, 7 December 1992, adopted 27-28 October 1993, BISD 40S/358, 1995: Para. 412.

[4670] Request for Conciliation under Article 17 of the Agreement. SCM/40, 17 February 1983.

[4671] Request for Conciliation under Article 17 of the Agreement. SCM/40, 17 February 1983: 1, 3-4.

[4672] Request for Conciliation under Article 17 of the Agreement. SCM/40, 17 February 1983: 1, 6.

[4673] Im Stadium einer vorläufigen Feststellung wird der Antrag abgelehnt. Request for Conciliation under Article 17 of the Agreement. Addendum. SCM/40/Add.1, 17 March 1983: 1; siehe Hudec 1991: 510.

[4674] Canada vs. United States - Initiation of a Countervailing Duty Investigation into Softwood Lumber Products from Canada, SCM/83, 25 May 1987; Hudec 1991: 530.

[4675] Das Memorandum wird dokumentiert in: Canada vs. United States - Initiation of a Countervailing Duty Investigation into Softwood Lumber Products from Canada, SCM/83, 25 May 1987; Hudec 1991: 530; Steward 1993: 829.

[4676] Hudec 1991: 530.

Gesetzgebungsinitative.[4677] Zur Erklärung der im Jahre 1986 geänderten Haltung der U.S. Behörden wird auch auf Wahlen für den Senat hingewiesen.[4678] Mittlerweile ist es Normalfall für U.S. Behörden auch Subventionen in bezug auf natürliche Ressourcen in ihre Ausgleichzolluntersuchungen beachten zu können.[4679]

Im vierten GATT Ausgleichszollfall Canada vs. United States - Alloy Magnesium (1994) wurde eine Einigung erzielt, d.h. ein mutmaßlich subventionierender Elektrizitätslieferungsvertrag wird verändert.[4680] Schließlich ging es in EC vs. United States - Lead & Bismuth Carbon Steel (1994)[4681] um Stahl. Dieser Fall interessiert zuerst einmal, weil dort eine offene Debatte zwischen USA und EU über den Entscheidungsmaßstab stattfand. Der Panel vertrat die Auffassung, daß er keine Rechtsprinzipien aus den nationalen Rechtssystemen der Unterzeichnerländer übernehmen darf, also nicht das "deference model", welches in den USA als Chevron Doctrin bekannt ist.[4682] Die USA setzte sich für eine Übernahme dieses Prinzips ein: Es sieht vor, daß U.S. Gerichte Akte der Verwaltung, die sie als 'reasonable' ansehen, akzeptieren müssen und keine Auslegung der Gesetze versuchen sollten, einmal abgesehen von Fällen, in denen die spezielle Intention des Kongress aus Text und Geschichte der Gesetze zu rekonstruieren sind.[4683] Die EU argumentierte dagegen, einig sind die Akteure aber, daß der Entscheidungsmaßstab den Panels kein Autorität zu einer neuen Faktenrecherche ('de novo review') einräumt.[4684] Zwei Hintergründe hierzu: Einerseits war den Ländern bewußt, daß die Schwierigkeiten der Panels in den o.g. Fällen zu klaren Entscheidungen zu kommen, auch daraus resultierten, daß der Tokio Subventionskodex nicht ausreichend klar ausgehandelt wurde.[4685] Andererseits gelang es der USA während Endphase der Verhandlungen der Uruguay-Runde[4686] im WTO Antidumpingabkommen einen speziellen Überprüfungsstandard zu etablieren, von dem die USA erwartete, daß er "more

---

[4677] Destler 2005: 158-160. Im Mai 1986 wurde eine Schutzklausel für Holz (allerdings nur für Dachschindeln) genehmigt, die einen von 35 % ausgehenden, aber absinkenden Zoll implizierte. Dies ist die einzige akzeptierte Schutzklausel in diesen Jahren. Schutz für Schuhe wurde kurz zuvor abgelehnt, danach wurden zwischen 1987 und 1990 zwei weitere Schutzklauseln abgelehnt. Destler 2005: 149.

[4678] Als "more of an exercise in metaphysics than in accounting" wird die damalige Begründung der Subventionierung durch das Commerce Department kommentiert von Bovard 1991: 174. Von Bovard (1991) wird als Grund für diese Entscheidung angeführt, daß es darum ging, die Wahlen mehrerer republikanischer Senatoren sicherzustellen. Bovard 1991: 174.

[4679] Die scheint nicht erst seit dem Omnibus Trade and Competitiveness Act 1988 möglich zu sein, dem nur "minor changes" zugeschrieben werden. Nettesheim 1991: 282. Schon für das Jahr 1984 wird auf solche Fälle hingewiesen. Nettesheim 1991: 292.

[4680] Canada vs. United States - Measures Affecting the Export of Pure and Alloy Magnesium From Canada, Report by the Panel, SCM/174, 9 August 1993: 1-2.

[4681] EC vs. United States - Imposition of Countervailing Duties on Certain Hot-Rolled Lead and Bismuth Carbon Steel Products Originating in France, Germany and the United Kingdom, Report of the Panel, SCM/185, 15 November 1994.

[4682] EC vs. United States - Imposition of Countervailing Duties on Certain Hot-Rolled Lead and Bismuth Carbon Steel Products Originating in France, Germany and the United Kingdom, Report of the Panel, SCM/185, 15 November 1994: Para. 369, 371.

[4683] EC vs. United States - Imposition of Countervailing Duties on Certain Hot-Rolled Lead and Bismuth Carbon Steel Products Originating in France, Germany and the United Kingdom, Report of the Panel, SCM/185, 15 November 1994: Para. 95.

[4684] EC vs. United States - Imposition of Countervailing Duties on Certain Hot-Rolled Lead and Bismuth Carbon Steel Products Originating in France, Germany and the United Kingdom, Report of the Panel, SCM/185, 15 November 1994: Para. 95-98.

[4685] Siehe das Statement der USA, welche darlegt, daß einige Regeln präzise, andere ambivalenter sind. EC vs. United States - Imposition of Countervailing Duties on Certain Hot-Rolled Lead and Bismuth Carbon Steel Products Originating in France, Germany and the United Kingdom, Report of the Panel, SCM/185, 15 November 1994: Para. 88.

[4686] Genauer am 12. Dezember 1993. "The United States had asked for eleven changes. It won several, but not all. Most important was probably an agreement on 'standards of review', which provided that dispute settlement proceedings could look at how dumping cases had been handled by national authorities, but not at the facts of the case." Croome 1995: 374.

specific and deferential" ist.[4687] Erwartet wurde, daß er Art. 11 des DSU übertrumpfen konnte und daß er zudem für den Ausgleichzollbereich gilt. Letzteres sei dadurch vorgesehen gewesen, weil in der Ministerdeklaration eine Passage eingeführt wurde, die eine "consistent resolution of disputes arising from anti-dumping and countervailing duty measures" forderte.[4688] Die verunsicherte ebenso die Panels in bezug auf den Entscheidungsmaßstab. Siehe dazu in Abschnitt 'J' mehr.

Der Fall EC vs. United States - Lead & Bismuth Carbon Steel (1994) wurde im Jahr 1992 initiiert, als die USA viele[4689] Stahlausgleichsfälle gleichzeitig einsetzte. Dieser späte Bericht formuliert den Entscheidungsmaßstab so, daß keine neue Gewichtung der Fakten vorgenommen werden darf. Der Panel traute sich aber zu, zu überprüfen, ob die Argumente eine "rational basis"[4690] haben. Wenn die Behörden bestimmte, sich aufdrängende Fragen, aus der Argumentation ausgeklammerten und die Bewertung viel zu allgemein war, schließt der Panel, daß eine solche Erklärung unzureichend ist: "did not explain".[4691] Deutlich wird daran, daß es nicht nur 'schwache' Auffassungen bezüglich des Entscheidungsmaßstabs in dieser Zeit gab.

Insgesamt ist als Fazit zu ziehen, daß durch die Ausgleichzölle die Subventionsdisziplin in der Zeit der achtziger Jahre, Schritt für Schritt, erhöht wurde, insbesondere für die Firmen, die am transatlantischen Handel beteiligt waren. Dies ist daran zu erkennen, daß EU klar erkennbar solchen Maßnahmen ausgesetzt war. Es dürften somit nicht nur interne Gründe dafür in Frage kommen, daß damals über eine Stärkung der EU-Beihilfekontrolle nachgedacht wurde.[4692] Über die EU hinaus waren in dieser Zeit Entwicklungsländer wie Brasilien, Argentinien, Mexico, Peru und Korea von den USA-Ausgleichszöllen betroffen.[4693] In den USA profitierten die Firmen von höheren Preisen und wurden so

---

[4687] GAO 2003: 22-23.

[4688] Dieser Erwartung wird in diesem speziellen Report der United States General Accounting Office nachgegangen und die Frage verfolgt, ob die USA hier nachteilig behandelt wird. GAO 2003: 22-23.

[4689] Im Jahre 1992 wurden von 38 Stahlfällen 17 mit Ausgleichszöllen abgeschlossen, ohne eine negative Schädigungsfeststellung der International Trade Commission erfolgt. USITC 2005a: 52.

[4690]EC vs. United States - Imposition of Countervailing Duties on Certain Hot-Rolled Lead and Bismuth Carbon Steel Products Originating in France, Germany and the United Kingdom, Report of the Panel, SCM/185, 15 November 1994. Para. 518.

[4691] EC vs. United States - Imposition of Countervailing Duties on Certain Hot-Rolled Lead and Bismuth Carbon Steel Products Originating in France, Germany and the United Kingdom, Report of the Panel, SCM/185, 15 November 1994. Para. 549. In diesem Fall wurden zudem einige Grundlagenentscheidungen getroffen hinsichtlich der Subventionierung und Ausgleichzahlungen, in der Hinsicht, daß Aktivitäten privater Banken nicht ohne weiteres der Subventionierung beschuldigt werden können. Paras. 396-403. Es wird zwar nicht generell geklärt, ob Subventionen auf private Entitäten 'übergehen' können, wenn etwa eine subventionierte Firma privatisiert wird, klargestellt wird aber, daß dies genauer untersucht werden muß und jedenfalls der Preis beachtet werden muß, den die private Entität bezahlt hat. Para. 425. Weiterhin hatte die USA die Aktienbeteiligung durch Regierungen an den Stahlfirmen, angesichts von Verlusten in der Vergangenheit als Subvention bezeichnet, ohne sich auf eine Diskussion der zukünftigen Chancen einzulassen. Dies wird als "insufficiency of DOC's reasoning" bezeichnet. Para. 475; siehe auch Paras. 490-491. Ebenso siehe: "In the Panel's view, the DOC's statement was at such a level of generality as to make it unlikely that prospective factors could ever outweigh negative past financial indicators in a determination of whether or not a firm was creditworthy." Para. 549. Selbst wenn es um die Kalkulation der Subventionen geht und weiter behauptet wird, daß das Unternehmen nicht kreditwürdig ist, dürfe eine Regierungsaktienbeteiligung nicht pauschal als Schenkung ('grant') aufgefaßt werden. Para. 518. Weiterhin hatte die USA nicht zureichend erklärt, warum sie auf 'facts available' zurückgriff. Para. 579. Weiterhin wurdne auch Berechnungsmethoden überprüft. Paras. 646, 675.

[4692] So in bezug auf Stahl auch Messerlin 1999: 191.

[4693] Siehe: **Tabelle 193**.

ihrerseits subventioniert.[4694] Die außenhandelspolitische Option, Ausgleichszölle einzusetzen, wurde vom Tokio Subventionskodex nicht ausreichend diszipliniert, u.a. weil Unsicherheit bezüglich des Entscheidungsmaßstab vorlag.

15. Subventionen im GATT

Ein zentraler Moment der Flexibilität der GATT erstreckte sich auf Subventionen, wenigstens solange eine Firma nicht Ausgleichsmaßnahmen beim Import ihrer Ware in ein anderes Land ausgesetzt war. Die Frage nach Subventionen eröffnet ein weites Feld, darunter fallen nicht direkte Industriesubventionen, sondern auch die Regionalförderung, die Förderung von Forschung und Entwicklungs ('F&E' bzw. research and development, 'R&D') und die Subventionierung der Landwirtschaft. Subventionen können unterteilt werden in Exportsubventionen und Subventionen, die durch sonstige Maßnahmen impliziert werden, etwa steuerliche Nachlässe. Hier gibt es auch steuerliche Nachlässe, die etwa nur Exporten zukommen.

Das Vorgehen gegen Subventionen ist bis heute nicht in einem einheitlichen Verfahren, sondern in mehreren Teilverfahren geregelt. Die wichtigste Unterscheidung die hier getroffen werden muß, ist, daß das Außenwirtschaftsrecht der meisten Länder zuerst einmal die Möglichkeit einräumt, gegen mutmaßlich subventionierte Importe vorzugehen, indem Ausgleichszölle auferlegt werden. Mit dieser Option kann Druck ausgeübt werden, die Subvention zu beenden oder zu verringern. Auf der anderen Seite können Ausgleichszölle nicht direkt verhindern, daß ein Staat Subventionen zum Aufbau einer Industrie einsetzt.

Zudem ist des Thema Subventionen weit aufgefächert, oben wurde schon dargestellt, daß beispielsweise für Exportsubventionen im Industriegüterbereich schon früh unter den Industrieländer ein Konsens etabliert wurden, diese nicht mehr anzuwenden. Schwierig ist die Einschätzung der Relevanz von Subventionen, weil Subventionen in einzelnen Industrieprojekten kulminieren können, so werden etwa in der EU direkte Subventionen gezahlt, dazu kommen Beihilfen seitens der Regional- und Forschungsförderung. Weiterhin gibt es die Länderebene und die EU-Ebene.

Mit Exportsubventionen wird hier begonnen: In den sechziger Jahren beschlossen die Industriestaaten auf Exportsubventionen für Industriegüter zu verzichten.[4695] Der einzige Exportsubventionsstreitfall im

---

[4694] Auf der anderen Seite haben diese Maßnahmen, die nicht immer fair eingesetzt wurden, den Effekt, die heimische Industrie vor Konkurrenz zu schützen, eben weil teils sehr hohe Ausgleichszölle veranschlagt wurden. Somit wurde zwar einerseits ein mehr an marktwirtschaftlichem Disziplin eingefordert, denn es sind vor allem die USA, die diese Maßnahmen anwenden. Auf der anderen Seite wird die mutmaßliche Subventionierung seitens ausländischer Staaten zum Anlaß genommen den heimischen Firmen indirekte Gewinne vermittels höherer Preise, die von den Verbrauchern und stromaufwärts gelegenen Produzenten gezahlt werden, zu verschaffen. Es geht hier also im Endeffekt oftmals auch um eine Subventionierung und es fällt schwer, zwischen positiven und negativen Effekten zu unterscheiden.

[4695] Jackson 1997: 286. Damals gilt noch der Preistest, bei dem der Inlandspreise mit dem Auslandspreis verglichen wird, für Industrieexportsubventionen. Dieser Test befindet sich immer noch im GATT 1994 Text. Mit den speziellem Subventionskodex der Tokio-Runde, siehe Art. 9, fiel dieser Test weg und, für die Unterzeichner dieses Kodex, waren Exportsubventionen im Industriegüterbereich fortan gänzlich verboten. Jackson 1997: 288-289. Siehe den Tokio Subventionskodex in BISD 26S/68, 1980.

Industriegüterbereich ist gemäß Tokio Subventionskodex Teil II, Art. 9 verhandelt worden und wurde aufgrund eindeutiger Rechtslage von Deutschland verloren.[4696] Dieses Verbot erstreckt sich nicht auf den Agrarbereich, in dem weiter Exportsubventionen verwendet wurden. Diese unterlagen zwar Grenzen, aber der Test, der dazu im GATT etabliert wurde, war schwierig anzuwenden.[4697] Typischerweise wurden diese Regeln wurden von GATT-Mitgliedsstaaten zwar benutzt, um die Politik des jeweils anderen anzuzweifeln, selbst wurde sich nicht daran gehalten und solche Klagen und Streitbeilegungsberichte wurden regelmäßig mit einem Veto blockiert.[4698] Entwicklungsländer waren von dem Exportsubventionsverbot im Industriegüterbereich ausgenommen, solange diese nicht zu ernsthafter Schädigung ('serious prejudice') führten.[4699]

Sonstige Subventionen waren im GATT, in Art. XVI, nur unklaren Regeln ausgesetzt, die eine (anfangs unwirksame) Notifizierung und zwischenstaatliche Konsultationen im Falle von Wettbewerbsverzerrungen vorsahen.[4700] In Art. III.8 (b) wurden direkte Zahlungen von Subventionen vom Prinzip der Inländerbehandlung explizit ausgenommen.[4701] Wie schon bei der öffentlichen Auftragsvergabe wurde seit 1970 versucht, die GATT-Regeln bezüglich zu Subventionen zu erweitern und zu präzisieren. Der Kodex für Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen konnte mit dem Ende der Tokio-Runde, 1979, abgeschlossen werden.[4702] Erstmals wurde dort für direkte Subventionen für die heimische Industrie ein eigenständiger Artikel eingeführt, Subventionskodex, Teil II, Art. 11, der zuerst einmal ausführlich die positiven Effekte von Subventionen auf die industrielle Entwicklung, auch in Entwicklungsländern, bei der Bekämpfung regionaler Ungleichheiten, zur Aufrechterhaltung von Arbeitsplätzen und Restrukturierung von Industrien und zur Förderung von Forschung und Entwicklung aufzählt. Erwähnt wird aber ebenso, daß Subventionen den Tatbestand der ernsthaften Schädigung oder Zunichtemachung und Schmälerung von Zollkonzessionen erfüllen können.[4703] An zentrale Stelle waren im Subventionskodex, Teil II, Art. 12, weiterhin Konsultation vorgesehen, um Subventionsstreitigkeiten zu schlichten. Schlagen diese Fehl wurde im darauffolgenden, Teil II, Art.

[4696] Als zusätzlicher Anreiz für Daimler Benz bei der Privatisierung von Messerschmidt-Bölkow-Blom einer Fusion zuzustimmen, hatte die deutsche Regierung eine Wechselkursversicherung bei Airbus Verkäufen etabliert, welche einen klaren Verstoß gegen Art. 9 und den Annex 'Illustrative List of Export Subsidies' (j) darstellte. United States vs. Germany - German Exchange Rate Scheme for Deutsche Airbus, Report by the Panel, SCM/142, 4 March 1992.

[4697] Jackson 1969: 392-399, Jackson 1997: 286.

[4698] Siehe: **GATT Fallübersicht**.

[4699] Agreement on Interpretation and Application of Articles VI, XVI, and XXIII of the General Agreement on Tariffs and Trade. BISD 26S/56-83, 1980: Part III, Art. 14.4.

[4700] Jackson 1969: 365-392. Genauer war im Original-GATT nur Paragraph 1 des Art. XVI über Subventionen enthalten, der eine Notifikationspflicht und eine Konsultationsaufforderung enthielt, falls die Subventionen andere Länder schädigen. Die Section B, Additional Provisions on Export Subsidies, wurde 1955 hinzugefügt und bezieht sich auf Exportsubventionen im Agrar- und Industriebereich. GATT Analytical Index 1995: 445.

[4701] GATT Analytical Index 1995: 194-197.

[4702] Genauer: Agreement on Interpretation and Application of Articles VI, XVI, and XXIII of the General Agreement on Tariffs and Trade. BISD 26S/56-83, 1980.

[4703] Im Original Art. 11 Abs.2: "subsidies (...) may cause or threaten to cause injury to a domestic industry of another signatory or serious prejudice to the interests of another signatory or may nullify or impair benefits accruing to another signatory under the General Agreement". Agreement on Interpretation and Application of Articles VI, XVI, and XXIII of the General Agreement on Tariffs and Trade. BISD 26S/70, 1980.

13, die Möglichkeit eröffnet, den Fall an die Streitbeilegung zu übergeben, die auch Gegenmaßnahmen autorisieren könne.[4704]

Damit wurde immerhin die Möglichkeit eröffnet, die Streitbeilegung mit dieser Frage zu befassen. Die Entscheidung eines Panels konnte im GATT jedoch durch ein Veto der ungünstig betroffenen Partei blockiert werden. Dazu kam, daß dem Subventionskodex nur eine bestimmte Ländergruppen beigetreten war, nur für diese galten die Regeln.[4705]

Den Entwicklungsländern wurde bei Subventionen, in Teil III, Art. 14.7, des Kodex die Sonderbehandlung zukommen lassen, daß nur nach einem verlorenen Streitbeilegungsfall oder durch Ausgleichsmaßnahmen Gegenmaßnahmen erfolgen dürfen.[4706] Für die Entwicklungsländer mußte zudem in einem Streitfall der Tatbestand Zunichtemachung und Schmälerung und nicht ernsthafte Schädigung ('serious prejudice') bewiesen werden, welches etwas schwieriger ist.[4707] Bezüglich der Auslegung des Subventionskodex gibt es zudem schon früh erhebliche Meinungsverschiedenheiten.[4708]

In bezug auf Industriesubventionen gab es im GATT, von zwei untypischen Ausnahmen abgesehen, keine Streitbeilegungspraxis. Was es jedoch gab, sind Konsultationen, die explizit im Rahmen des GATT angestrengt wurden, so innerhalb im Rahmen des Komitees welches durch den Tokio-Subventionskodex etabliert wurde. Beispiele: Durch eine Sec. 301 Untersuchung in bezug auf Subventionen im Bereich Spezialstahl initiiert, kam es beispielsweise 1982 zu Konsultationen, parallel dazu strengte die USA eine Schutzklauseluntersuchung an.[4709] In bezug auf Exporte Kanadas von Eisenbahnwagons kam es 1982 zu Konsultationen im Tokio Subventionskomitee. Als diese nicht zum Erfolg führten, strengte die USA eine Ausgleichszolluntersuchung an.[4710]

[4704] Die Streitbeilegung im Tokio-Runden Kodex in Art. 18 zu finden. Zu diesem Abschnitt: Steward 1993: 818-819.

[4705] Am 1. November 1986 sind die folgenden Staaten Mitglieder des Kodex. Australien, Österreich, Brasilien, Kanada, Chile, Ägypten, die EU, Finnland, Hongkong, Indien, Indonesien, Israel, Japan, Korea, Neuseeland, Norwegen, Pakistan, Philippinen, Spanien, Schweden, Schweiz, Türkei, USA, Uruguay und Jugoslawien. Siehe BISD 33S/197, 1987. Es ist so gewesen, daß sich die USA geweigert haben, die Rechte unter diesem Abkommen an Staaten weiterzugeben, die sich weigerten den Kodex zu unterzeichnen. Dies war besonders deshalb für Staaten ungünstig, die sich Ausgleichszolluntersuchungen seitens der USA ausgesetzt sahen, denn diese durften für die Nichtunterzeichner weiterhin ohne Feststellung der Schädigung der amerikanischen Industrie seitens der USA verhängt werden. Daraufhin traten einige Staaten doch noch dem Kodex bei. Jackson 1997: 289-290.

[4706] Agreement on Interpretation and Application of Articles VI, XVI, and XXIII of the General Agreement on Tariffs and Trade. BISD 26S/56-83, 1980: Part III, Art. 14.7. Dies ist insofern interessant, weil hier die Limitierung der eigenen handelspolitischen Möglichkeiten als Präferenzbehandlung eingesetzt wird. Diese Verpflichtung wird offenbar ernstgenommen, denn außer einem einzigen Fall (1982 setzt der USTR Sec. 301 gegen Korea mit Subventionionierungsbegründung ein, der Fall wird aber eingestellt) hält sich beispielsweise die USA daran. Es gibt sonst keinen weiteren Sec. 301 Fall bei dem Subventionen in Entwicklungsländern direkt angegriffen wurden. Siehe USTR Sec. 310 Fallübersicht: 19.

[4707] Art. 14 Abs. 7. Vgl. für die Industrieländer Art. 8. Agreement on Interpretation and Application of Articles VI, XVI, and XXIII of the General Agreement on Tariffs and Trade. BISD 26S/67-68; 72-74, 1980. Hier wird nicht ganz der Interpretation gefolgt von Hudec 1987: 87, 99-100. Dort werden nur die Spielräume der Entwicklungsländer dargestellt, nicht aber die N&I-Klageoption betont wie im Text oben. Siehe Abschnitt 'J' zu diesen Klageoptionen in der WTO. Bis heute ist dieses Differenzierung fortgeführt worden.

[4708] Siehe den Bericht des Kommitees in BISD 33S/203, 1987. Dort wird angeführt, daß sich in bezug auf zentrale Regeln kein Konsens erzielt werden konnte. Insbesondere bezüglich der Agrarpolitik sind die Konflikte erkennbar. Weil damals schon die Verhandlungen der Uruguay-Runde stattfanden, wurde die Lösung bis dorthin aufgeschoben.

[4709] Konsultationen fanden hier statt mit Österreich, Frankreich, Italien, Schweden, England. Sec. 301 Fallübersicht 2005: 15.

[4710] Sec. 301 Fallübersicht 2005: 16.

Die beiden einzigen Fälle, in denen es um Industriesubventionen ging, sind die Airbus-Fälle.[4711] Diese Fälle gehören aber in eine andere Kategorie. Der eine Fall wurde zwar unter dem Tokio Subventionskodex verhandelt, es ging hier aber um Exportsubventionen, offenbar weil dahingehend die Regeln eindeutiger waren.[4712] Der zweite Airbus-Fall wurde unter dem speziellen Luftfahrt-Kodex verhandelt.[4713] Selbst im Luftfahrt-Kodex waren die Regeln in bezug auf Industriesubventionen schwach formuliert, wobei auch in der OECD dazu keine Einigung erzielt werden konnte.[4714]

Allein in den Agrarstreitbeilegungsfällen wurde Rekurs genommen auf eine weitere, spezielle Klageoption gegen Subventionen, die auch auf Industriesubventionen hätte angewendet werden können: Es gab die Möglichkeit die Klageoption der Nichtverletzungs-Zunichtemachung und Schmälerung ohne direkten Verstoß gegen WTO-Regeln geltend zu machen (non-violation nullification or impairment, 'NV N&I'). Diese Klageoption erfordert eine detaillierte Beweisführung.[4715] Deshalb ist es schwerer, aber nicht ausgeschlossen, eine solche Klage erfolgreich abzuschließen. In Agrarstreitfällen wurden die Klageoption beispielsweise in zwei umstrittenen Fällen verwandt. Ergebnis war beidesmal ein Veto der EU und es fanden Verhandlungen statt, die zu niedrigeren Subventionen führten.[4716] Weiterhin konnten bei dieser Klageoption die Länder nicht zur Rücknahme bzw. Abschaffung der Subventionen verpflichtet werden, wiewohl ein erfolgreicher Kläger auch hier eine Autorisierung zur Rücknahme von Zugeständnissen erhalten oder das Panel bestimmte Maßnahmen hätte vorschlagen können.[4717]

[4711] Die in der Nachfolge der Tokio-Runde angegangenen Subventionsfälle lassen deutlich erkennen, daß die USA sich vor allem Hoffnung gemacht hatten, über den Subventionskodex die EU-Agrarpolitik unter Druck zu bringen. Dies gelang allerdings nicht mit Hilfe des Subventionskodex, sondern der Art. XI-Auslegung. Gegenüber 9 Streitbeilegungsfällen zum Thema Landwirtschaft, gab es 2 zum Thema Industriesubventionen, beide bezüglich des Airbus-Programms. In der gesamten GATT-Geschichte, hier der Ausschnitt 1948-1989, gab es darüber hinaus keine Klagen bzgl. Industriesubventionen. Siehe für die beiden Streitbeilegungsfälle Hudec 1991: 544-545, 576-577. Siehe die **GATT Fallübersicht**.

[4712] Im Fall des Subventionskodex ging es um eine Wechselkursgarantie seitens des deutschen Staates die im Rahmen der Übergabe des deutschen Teils des Airbus-Unternehmens an Daimler-Benz gewährt wurde. United States vs. EEC - German Exchange Rate Scheme for Deutsche Airbus, SCM/142, 4 March 1992. Vgl. Hudec 1991: 544, 576-578. Dazu kommt noch eine Klage der EU gegen Steuerausnahmen der USA für Käufer von US-Luftfahrzeugen, die aber zurückgezogen wird, weil die Steuerausnahmen ausgelaufen waren. Vgl. in der **GATT Fallübersicht** die Fälle 158, 160, 196.

[4713] Der zweite Fall besteht aus einem Antrag der USA u.a. Art. 8.7 des Agreement on Trade in Civil Aircraft zu überprüfen. AIR/W/62, 25 February 1987. Dieser Überprüfungsprozess wird aber nicht weiterverfolgt: AIR/W/63, 20 March 1987; nach der Diskussion im Ausschuß liegen keine weiteren Dokumenten vor: AIR/M/20, 8 May 1987. Hudec 1991: 544.

[4714] Agreement on Trade in Civil Aircraft, Art. 6 "They affirm that in their participation in, or support of, civil aircraft programmes they shall seek to avoid adverse effects on trade in civil aircraft in the sense of Articles 8.3 and 8.4 of the Agreement on Subsidies and Countervailing Measures. They also shall take into account the special factors which apply in the aircraft sector, in particular the widespread governmental support in this area, their international economic interests, and the desire of all Signatories to participate in the expansion of the world civil aircraft market." Siehe: BISD 26S/166, 1980. Zentraler Moment dieses Abkommens ist die Abschaffung von Zöllen, die Abschaffung von Paketkaufanreizen, etwa die Vergabe von Landerechten erst nach Kauf bei einem bestimmten Hersteller sowie die Einigung, daß das Subventionsabkommen für diesen Bereich gültig ist. Parallel dazu gelang es in der OECD nicht staatliche, subventionierte Kredite an Luftfahrtunternehmen zu disziplinieren, wenn dieses etwa einen Airbus kaufen. Winham 1986: 237-240.

[4715] Siehe zu dieser Klageoption Abschnitt 'J', Nichtverletzungsbeschwerden. Einen Überblick über diese Klageoption bietet GATT Analytical Index 1995: 657-668. Siehe für das Erfordernis einer detaillierte Beweisführung etwa: Uruguay vs. Div. Länder - Uruguayan Recourse to Article XXIII Uruguayan Recourse, BISD 11S/95, 100, Para. 15, 1963.

[4716] Siehe die Fälle Canned Peaches und Citrus Products. Im Citrus Products Fall wurden Zölle verringert. Hudec 1991: 496, 504.

[4717] Siehe GATT Analytical Index 1995: 677-684. Siehe auch: EEC - Oilseeds, BISD 37S/129, Para. 148.

Subventionen waren somit in der Zeit des GATT nicht durchgängig verboten. Insgesamt gesehen scheinen somit die GATT-Regeln in bezug auf die Nachkriegszeit des "embedded liberalism", wenigstens von 1945 bis 1985, kaum einschränkenden Einfluß auf die Subventionierung auf dem heimischen Markt gehabt zu haben. Spätestens Mitte der achtziger Jahren hatte dann die ansteigende Zahl der Ausgleichszolluntersuchungen der USA einen disziplinierenden Effekt, speziell auf die Stahlindustrie. Denkbar ist zudem, daß der starke Anstieg des Anteil der Forschungssubventionen gegenüber den direkten Subventionen zum Teil auf das GATT zurückzuführen ist.[4718] Ein Streit erscheint unwahrscheinlicher, weil sich alle Industrieländer dieser Praxis bedienten, sodaß hier ein implizites gegenseitiges Einvernehmen unterstellt werden kann.[4719]

15.1 Die Tokio-Runde, Subventionen und freiwillige Selbstbeschränkungsabkommen

Zur Erklärung der Ergebnisse der Tokio-Runde wird angeführt, daß die USA und die EU damals nach Aussagen der Literatur erstmals ernsthaft im GATT verhandelten. Bei dieser Konfrontation zwischen den beiden Handelsmächten mußte es aus vielen Gründen zu einer Kompromißlösung kommen. Selbst wenn die These von einer weltpolitisch geschwächten USA mitgetragen würde, war die USA nicht daran interessiert den Zusammenhalt des Westens zu gefährden und konnte deshalb eine Krise des GATT, durch Durchsetzung eigener Interessen, nicht riskieren. Zudem war das Schema aktive, liberale USA vs. passive, interventionistische EU nicht in Reinform anzutreffen. Während der Tokio-Runde gelangte das Thema VERs mitsamt den anderen nichttarifären Handelshemmnissen auf die Agenda. Anvisiert wurde, daß diese in einem separaten Abkommen über Notfallmaßnahmen einbezogen werden sollten, das 'Safeguard Code' benannt werden sollte. Obwohl es offenbar zu einer Einigung bezüglich gewisser Abschnitte diese Kodex kam, stellte sich heraus, daß über VERs keine gemeinsame Position erreicht werden konnte.[4720]

Speziell über diese Verhandlungen wenig bekannt. Klar ist immerhin, daß die USA etwas weiter als andere Länder ging, Liberalisierung zu fordern. Die Entwicklungsländer forderten den Abbau von VERs, die sie betreffen. Die EU fürchtete um ihre Landwirtschaftspolitik. Daraufhin erfolgten gegenseitige Beschuldigungen, wobei die USA ebenso die Nutzung von VERs eingestehen mußte. Die Industrieländer setzten ihre Nutzung der VERs fort.[4721]

[4718] Siehe: **Tabelle 206**.

[4719] Forschungssubventionen wurden allerdings von den USA sehr wohl in den Ausgleichszolluntersuchungen einberechnet, wenn die Resultate der Forschung nicht öffentlich verfügbar gemacht werden. Nettesheim 1991c: 293.

[4720] In den offiziellen Ergebnisdokumenten der Tokio-Runde gibt es nur die Notiz, daß Verhandlungen bezüglich 'Safeguard' weiter verfolgt werden sollten. BISD 26S/202, 1980. Siehe dazu Hudec 1987: 76.

[4721] Winham 1986: 111-115. In Winham (1986), der ausführlichsten Publikation über die Tokio-Runde finden sich sechs Seiten Anmerkungen zum Thema VERs. Dort wird beschrieben, daß die USA immerhin zwischen 'legalen' und 'illegalen' VERs unterscheiden wollte und daß es um eine Abschaffung der VERs gehen sollte. Andere Länder stellten sich dagegen. Kontroversen gab es über die Definitionsfrage. So wurde etwa bezweifelt, ob die variablen Importabgaben der EU im Agrarhandel zu VERs zählen. Klar ist, daß wenn man dies zum Thema macht, die EU kaum mehr freundlich gestimmt ist, sich im VER Bereich auf Verhandlungen einzulassen. Die Entwicklungsländer fordern von den Industrieländer eine graduelle Erhöhung der Quoten, ein Verbot neue VERs einzuführen und

Dies bestätigt die These einer flexiblen, 'embedded liberalism'-Ausrichtung der Politik der Industrieländer in dieser Zeit. Speziell die EU hatte die VERs mit sozialpolitischen Erwägungen gerechtfertigt.[4722] Interessant ist der Pragmatismus, mit dem das GATT mit dieser Situation verfuhr. Als klar war, daß es nicht zu einer grundsätzlichen Abschaffung der VERs kommen würde, kam es zu einem 'request' und 'offer' Verhandlungsverfahren über die Ausgestaltung einiger VERs.[4723] In den 10 GATT-Klagen, die zwischen 1955 und 1989 zum Thema VERs verhandelt wurden, wurde die GATT-Widrigkeit dieser Maßnahmen zwar einige Male von der Streitbeilegungsinstanz thematisiert, in keinem Fall kam es zu einer Rücknahme der Maßnahme. Meist konnte die Klägerpartei nachfolgend politischen Druck ausüben und erhielt geringfügig verbesserte Konditionen.[4724] In der Literatur wird davon gesprochen, daß sich die USA zunehmend einem pragmatischen "French approach to free trade" anschlossen: "the thrust was an open, managed trade, not free trade."[4725]

Somit gibt es Einigkeit darin, die Tokio-Runde nicht als eine Wende zu verstehen, wie dies für die Gründung der WTO Jahre später gelten wird, in der die VERs in Art. 11 Abs. 1 und 3 des Schutzklauselübereinkommens schließlich verboten wurden.[4726]

Dieser pragmatische Ansatz spiegelt sich in der niedrigen Konfliktintensität bezüglich Subventionen im GATT wieder. Statt Industriesubventionen anzugreifen wurde über Jahre hinweg bezüglich steuerrechtlicher Aspekte gestritten, bei denen es um breit angelegte, aber hinsichtlich der Größenordnungen wenig relevante Exportsubventionen ging.[4727]

Partiell lagen dafür rein pragmatische Gründe vor. Die lange konfliktlose Zeit im GATT bezüglich der Luftfahrtindustrie (bzw. Airbus), bis 1982, als sich der Erfolg von Airbus schon abzeichnete, lag unter anderem daran, daß die U.S.-Industrie damals einen 30 prozentigen Lieferanteil am Airbus Programm hatte.[4728] Im Einklang mit dieser These einer relativen Toleranz der westlichen Industrieländern gegenüber ihren Subventionspolitiken steht auch der Fakt, daß die meisten Streitbeilegungsfälle in den achtziger Jahren, die sich auf den neuen Tokio-Runde Subventionskodex und dessen Umfeld bezogen,

---

letztendlich eine Abschaffung der VERs, die sich gegen die Entwicklungsländer richteten. Darauf gingen die Industrieländer aber nicht ein u.a. offenbar auch deshalb, weil die Entwicklungsländer im Gegenzug keinerlei Verpflichtungen bereit waren zu übernehmen. Vgl. Winham 1986: 111-115, 242-243.

[4722] Von den europäischen Ländern wurde so argumentiert: Winham 1986: 113.

[4723] Gemäß GATT Informationen wurde in der 'Sub-Group' zu mengenmäßigen Beschränkungen von vielen Teilnehmern die Meinung vertreten, daß eine multilaterale Lösung in diesem Bereich nicht anzustreben ist. Nach dieser Entscheidung wurde ein 'request' und 'offer'-Verfahren installiert und offenbar auch über die Modifikation von VERs im GATT verhandelt. GATT 1980: 50-53.

[4724] Siehe: **GATT Fallübersicht**.

[4725] Winham 1986: 387.

[4726] Agreement on Safeguards Art. 11.1 und Art. 11.3. WTO 1995: 321. Siehe: Petersmann 1997: 219. Siehe auch Abschnitt 'I'.

[4727] Hiermit ist der sich über Jahre erstreckende sog. DISC-Streitbeilegungsfall gemeint, der nicht mit einem Einlenken der USA, sondern mit einem Kompromiß beendet wurde. Erst mit der WTO gelang es, die diesbezügliche U.S.-Gesetzgebung, die über steuerliche Ausnahmekonstruktionen exportierende Unternehmen belohnt, wobei dies eine Exportsubvention darstellt, als WTO-inkompatibel hinzustellen. Vgl. dazu die ausführliche Schilderung von Hudec 1991: 59-100.

[4728] Bletschacher/Klodt 1992: 84. Vgl. zum dem sich abzeichnenden Erfolg von Airbus **Tabelle 207**.

von seiten der USA angestrengt wurden und auf die EU-Agrarpolitik ausgerichtet waren. Diese Agrarkonflikte zogen sich durch die gesamte Geschichte des GATT und können deshalb weder als Beweis für eine insgesamte Verstimmung des EU-USA-Verhältnisses im Sinne der realistischen Theorie internationaler Beziehungen[4729], noch als Indiz für eine neue Gangart im Bereich der Industriesubventionen verwendet werden.[4730] Die Lösung des Airbus-Konflikts erfolgte in bilateralen Verhandlungen, in denen, noch vor der WTO-Gründung, ein neuer Luftfahrtkodex ausgehandelt wurde.[4731]

15.2 Die faktische Relevanz von Subventionen

Soweit dies aus der Literatur nachgezeichnet werden kann, wurden Subventionen in den Triade Ländern USA, EU und Japan sowie in den sonstigen Industrieländern in wahrnehmbaren Maße eingesetzt. Auch aufgrund der besseren Datenlage zuerst einmal zur EU: In den europäischen Industrieländern in Europa galt dies vor allem für die Kohleförderung, Kernkraft, die Militär-, Luft- und Raumfahrtindustrie, darunter vor allem dem Flugzeugbau (unter anderem[4732] 'Airbus', mit breiter europäischer Beteiligung, darunter Franco-Spaniens[4733]), die Werftindustrie, die Mikroelektronik ('Computerchips') und schließlich der Eisen- und Stahlindustrie. Weiterhin wurde auch die Automobilindustrie in einem wahrnehmbaren Maße gestützt, das gilt nicht nur für Subventionen, sondern auch bezüglich des Zoll- und sonstigen Außenschutzes und einer partiell toleranten Wettbewerbspolitik. Hier dürfte es weiterhin eine gewisse Überdeckung mit den staatlichen Engagements in öffentlichen Unternehmen gegeben haben. Dabei gab es länderspezifisch

---

[4729] Diese Bemerkung ist gerichtet gegen die Eindrücke eines Autors, der damit die realistische Schule internationaler Beziehungen im GATT Detail beweisen möchten, von Grieco 1990: 135-167. Damit ist nicht gemeint, daß es nicht Konflikte zwischen der EU und den USA bezüglich der Notifizierung von Subventionen und anderer Aspekte gegeben hat. Grieco 1990: 81-83. Notifizierung ist aber keine Vorabbedingung für eine erfolgreiche Streitbeilegung. Die USA hätte sehr wohl gegen die EU in vielen Fällen Klagen können. Dies haben sie nicht getan. Insofern schwelte dieser Konflikt auf einem klar erkennbar niedrigeren Intensitätsniveau, als die Grieco dies annimmt.

[4730] Ausdrücklich ist hier von relativer Toleranz von Subventionen die Rede. Denn zugestandenermaßen waren die Subventionsfälle im GATT allen voran DISC, Airbus, Pasta, Canned Fruit, Oilseeds, unter anderem weil es dort auch um Auslegungsfragen ging, die substantielle Effekte darauf haben, inwieweit Subventionen überhaupt angegriffen werden können, keine alltäglichen Vorgänge, sondern waren von wahrnehmbaren Spannungen und großen Unsicherheiten begleitet. Hudec 1991: 348. Von acht Fällen kam es in diesen fünf zu größeren Konfrontationen: Zu Airbus wurde bereits informiert, der DISC-Fall bezieht sich auf Steuerersparnisse für U.S.-Unternehmen, die exportieren und zog sich von 1972 bis 1984 und wurde mit einem Kompromiß beendet, wobei die USA ihre Position kaum verändern mußten. Vgl. dazu die ausführliche Schilderung von Hudec 1991: 59-100. In den drei weiteren Fälle (insgesamt gibt es 9 Fälle zum Thema Landwirtschaft, USA vs. EU) beklagt sich die USA über die EU-Landwirtschaftpolitik. Diese Fälle wurden von der EU blockiert und jeweils mit einem Kompromiß beendet, nicht ohne daß es möglich war, Druck auf die EU-Landwirtschaftspolitik auszuüben. Vgl. Hudec 1991: 151-157; 558-561.

[4731] Vgl. Civil Aircraft Agreement 1992.

[4732] Zuerst wurde auf nationalem Niveau versucht, Boing und McDonnell Douglas Konkurrenz zu machen. Diese Versuche scheiterten aufgrund mangelnder absetzbarer Stückzahlen. Das Überschallflugzeug 'Concorde' wurde aufgrund seiner mangelnden Wirtschaftlichkeit und dem Verzicht auf den Kauf durch U.S.-Fluggesellschaften, Probleme mit den Landerechten, nur 14 mal verkauft, an England und Frankreich und wurde mit mehr als 10 Mrd. DM subventioniert. Bletschacher/Klodt 1992: 78-81.

[4733] Im September 1967 wurde das Bonner Protokoll unterzeichnet, in dem sich die Regierung Frankreichs, Englands und der BRD verpflichteten, ein gemeinsames Projekt Airbus finanziell zu stützen. Im Dezember 1970 erfolgte die offizielle Gründung. Aufgrund eines Streites zog sich England zurück, stattdessen wurde 1971 das spanische Unternehmen Construcciones Aeronauticas S.A. und aus den Niederlanden Fokker einbezogen. Vgl. Bletschacher/Klodt 1992: 82.

unterschiedliche Schwerpunkte.[4734] In allen Länder wurde die Werftindustrie gestützt.[4735] In Frankreich, Italien und Spanien wurde in deutlicher Art und Weise die Eisen- und Stahlindustrie subventioniert, zudem flossen dort substantielle Subventionen in den Automobilbau (in Deutschland gab es ebenfalls, aber geringere, Eisen- und Stahlsubventionen, die Automobilförderung ist dokumentiert für die Zonenrandförderung für Wolfsburg[4736]).[4737] In der BRD wie auch in anderen Ländern gab es Förderungsmittel für die Modernisierung und Umstrukturierung der Textilindustrie, die aber geringer waren.[4738] Weniger bis kaum subventioniert wurde in der BRD der Maschinenbau und die chemische Industrie.[4739] Zudem gab es in den europäischen Ländern regionale Förderungsprogramme, die Investitionszuschüsse und Kreditverbilligungen vorsehen.[4740] In der Nachkriegszeit wurden Subventionen im Einzelfall auch zur Komplettierung industrieller Fähigkeiten eingesetzt: Ein Beispiel kann hier genannt werden: England verfügte bis 1967 nicht über eine eigene Aluminiumindustrie und baute diese mit Hilfe von Subventionen auf.[4741]

15.3 Die Europäsche Kommission

Welche Akteure waren über das GATT hinaus mit Subventionen befaßt und welche Wirkung hatten sie? Zunächst zur Rolle der EU-Kommission, danach zur OECD und dann zu einzelstaatlichen Maßnahmen, den Ausgleichszöllen. Die Höhe der Subventionierung wird in Europa von der Europäischen Kommission beeinflußt, die bekanntlich zuallererst als Hohe Behörde der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl (EGKS) entstanden ist und für die Kohle und Eisen- und Stahl-Politik zuständig war.[4742] Im Laufe der Zeit entwickelt die EU eine eigene Subventions- bzw.

[4734] Hier werden die Subventionsschwerpunkte aufgezählt, bei denen sich die Kernstaaten Europas ähneln. Beispiele für Subventionen gibt es für die gesamte Breite der Industrie. Einen Überblick über Subventionenspraktiken bieten: für England, Frankreich, BRD: De Carmoy 1978. Dort wird auch ein direkter Vergleich der regionalen Förderung angestellt, wobei England auf 864, Frankreich 124, BRD 435,8 Punkte bezüglich der dort gewählten Vergleichseinheit kommen. Dies sind für England 0,57, Frankreich 0,06, BRD, 0,14 des Bruttosozialprodukts. Speziell für Deutschland vgl. Zavlaris 1970. Detaillierte Untersuchungen, die sich zwar mit dem EU-Recht auseinandersetzen, aber auch auf sonstige Subventionspraktiken eingehen, werden vorgelegt von Soltwedel et al. 1988; Klodt/Stehn 1992; Rosenstock 1995.

[4735] Soltwedel et al. 1988: 153-178; Rosenstock 1995: 129-190.

[4736] Bletschacher/Klodt 1992: 66. Diese Zonenrandförderung aus Gründen der Teilung Deutschlands ist in den römischen Verträgen, Art. 92 Sec. 2, in einer Liste von Politiken enthalten, darunter auch Hilfe aus sozialpolitischen Gründen, die als kompatibel mit dem Gemeinsamen Markt gelten und wurde somit von europäischen Subventionskontrollverfahren nachsichtig behandelt. Warnecke 1978: 145.

[4737] Vgl. Rosenstock 1995: 191-257 (Stahl), 258-320 (Automobil). Siehe auch: **Tabelle 208**.

[4738] Die Subventionen im Textil- und Bekleidungsbereich waren relativ gering und nicht nur auf die Modernisierung, sondern vor allem auf Umstrukturierung und den Abbau von Kapazitäten ausgerichtet. Für England wurden für 1972 15 Millionen Pfund aufgezählt. De Carmoy 1978: 38. Indirekter Hinweis auf Hilfen in diesem Bereich ist die Tätigkeit der Europäischen Kommission, die sich gegen Programme in Italien wendet, die 10 Jahre Steuerfreiheit vorsahen. Warnecke 1978: 149. Der Europäische Gerichtshof wandte sich gegen den Caes-Plan in Belgien. Dies führte zu einem Rückgang der Investitionen dort. Soltwedel et al. 1988: 145. Insgesamt gilt, daß Frankreich und Belgien am deutlichsten eingegriffen haben, Italien und Deutschland am erfolgreichsten. Soltwedel et al. 1988: 153. Letzterer Autor gibt den detailliertesten Überblick über Subventionen im Textilbereich.

[4739] In Europa wurden in sämtlichen Ländern für nahezu alle Industrien Hilfen gezahlt, auch für die Textil und Maschinenbauindustrie. So Modernisierungs- und Umstrukturierungsbeihilfen für die Textilindustrie in den sechziger Jahren, die auch von der Europäischen Kommission beobachtet wurden. Hier wurde darauf geachtet, daß nicht unnötige Kapazitäten geschaffen werden. Warnecke 1978: 162.

[4740] Hierzu siehe den Überblick in Klodt/Stehn 1992: 67-75.

[4741] De Carmoy 1978: 39.

[4742] Vom französischen Außenminister Robert Schumann wurde eine solche, Deutschland und Frankreich übergreifende hohe Behörde, erstmals am 9. Mail 1950 gefordert, auch weil Frankreich am Zugang zur deutschen Kohle interessiert war. Außer diesen beiden Staaten beteiligen sich Belgien, Italien, die Niederlande und Luxemburg an den Verhandlungen. Der Vertrag wurde am 18. April 1951 unterzeichnet

Strukturpolitik, die in Regionalförderung, Forschungs- und Technologiepolitik und sektorspezifische Politiken aufgeteilt werden kann und mit der durchaus industriepolitische Ziele verfolgt werden.[4743] Diese Literatur liegt hier zugrunde.[4744] Die seit den römischen Verträgen festgelegte Zuständigkeit der Kommission[4745] erstreckt sich allerdings nicht nur auf die Vergabe von Subventionen, sondern auch auf die Wettbewerbspolitik, die auf einen fairen binnengemeinschaftlichen Wettbewerb achten und auch eine Kontrolle der Subventionen anstreben muß.[4746] Die Wettbewerbspolitik der EU, die sogar über eine partielle EGKS-spezifische Zusammenschlußkontrolle verfügte, die allerdings nur für den EGKS-Bereich galt, hatte, trotz breiter Zuständigkeiten[4747], anfangs nur eine relativ geringe Bedeutung, weil sich bestimmte einzelstaatliche Politiken, etwa die Förderung der Entstehung großer Konzerne, nicht davon beeinflussen ließen.[4748] In bezug auf die EU sind also drei Ebenen zu beachten: Die einzelstaatliche Subventionspolitik, die EU-Subventionspolitik und schließlich die Kontrolle der staatlichen Subventionierung durch die EU-Beihilfenkontrolle. Ausgenommen von der wettbewerbspolitischen Beihilfekontrolle sind Politiken bezüglich des Verkehrs (Eisenbahn, Straßen und Binnenschiffahrt)[4749], der staatlichen Finanzmonopole, sowie der Rüstungsbereich.[4750] Weiterhin wird sich, auf der Ebene des EG-Vertrags, eine nicht genauer spezifizierte EU-Industriepolitik und eine Stützungspolitik im Falle einer Rezession eingeräumt.[4751] Darüberhinaus wird dort anerkannt, daß

---

und tritt, als Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl, am 25.6.1952 in Kraft. Bis 1953 wurden alle Zölle und mengenmäßige Beschränkungen für Eisenerz, Kohle und Schrott abgeschafft. Bis 1954 ist dies auf Spezialstähle ausgedehnt worden. Ab 1958 gab es einen gemeinsamen Zolltarif gegenüber Drittländern. Fink 1989: 37-39. Hier ging es also nicht nur um frühe Zollsenkungen, sondern auch um sektorale Politik. Für den Kohlebereich wurden im Vertrag Subventionen erwähnt. Die Eisen- und Stahlpolitik wurde anfangs insofern als Gemeinschaftspolitik ausgeführt, weil die Mitgliedsstaaten der Montanunion während der Boomphase in dieser Branche das klare Subventionsverbot in Art. 4 c EGKS ignorierten, erkennbar u.a. daran, daß keinerlei Veröffentlichungen zur Subventionskontrolle in den Gesamtberichten der EGKS zu finden sind. Rosenstock 1995: 67-70. Für Frankreich lagen offenbar in dieser Zeit Subventionen vor. Rosenstock 1995: 198. In Deutschland nur marginal. Hiemenz/von Rabenau 1973: 266-279. Genauer, mit dem Hinweis auf Steuervergünstigungen und Finanzhilfen: Donges et al. 1973: 155.

[4743] Klodt/Stehn 1992. 1-7.

[4744] Klodt/Stehn 1992; Rosenstock 1995; Warnecke 1978; Soltwedel et al. 1988; rechtliches Referenzwerk, aber nicht so ausführlich und praxisbezogen wie Rosenstock ist: Hancher et al. 1993.

[4745] Die Stellung der Kommission ist relativ stark ausgeprägt, wenn auch innerhalb der Kommission schon Ländereinflüsse zu konstatieren sind. Nur in Ausnahmefällen hat der (Minister-)Rat etwa mit der Genehmigung zu tun. Er muß zudem einstimmig einer Subvention zustimmen. Rosenstock 1995: 66.

[4746] Warnecke 1978: 146-147.

[4747] Beim EGKS-Vertrag war Art. 66 für eine Zusammenschlußkontrolle geeignet. Art. 65 setzte hier ein Kartellverbot fest. Weiterhin galten Art. 85 und Art. 86 des EWG-Vertrag als Kartellverbot und als Verbot des Mißbrauchs einer marktbeherrschenden Stellungen. Dazu kommen die Art. 90 bis 94, zu den öffentlichen Unternehmen und zur Beihilfekontrolle. Monopolkommission 1989: 13. Scherer/Ross 1990: 194-198.

[4748] So gab es in Italien erst seit 1992 eine aktive Wettbewerbspolitik und in Frankreich erst ab 1977 eine Zusammenschlußkontrolle, die aber bis heute politisch beeinflußt werden kann. Siehe Gobbo/Ferrero 1998: 251-252; Souam 1998: 211.

[4749] Deshalb ist hier ein Liberalisierung nur in kleinen Schritten möglich. Mittlerweile ist hier, seit 1985, auch einiges passiert. Klodt/Stehn 1992: 124-129.

[4750] Dies sind Art. 73 (ex Art. 77) (Verkehr, staatliche Finanzmonopole), Art. 296 (ex Art. 223) (Rüstung). Nicht erwähnt sind Subventionen für gewisse Sozialpolitiken 'Schulmilch' Art. 87 Abs. 2 a (ex Art. 92 Abs. 2 a), bezüglich Naturkatastrophen Art. 87 Abs. 2 b (ex Art. 92 Abs. 2 b) sowie der Teilung Deutschlands bzw. der Zonenrandförderung Art. 87 Abs. c (ex Art. 92 Abs. 2 c) sowie aus Zahlungsbilanzgründen (ex Art. 108 und 109) (BOP). Siehe Rosenstock 1995: 57-58. Art. 226 EGV , der vorsah, daß neue Mitglieder Subventionen als vorübergehenden Schutz ihrer Wirtschaft verwenden können ist mit dem Amsterdamer-Vertrag aufgehoben worden. Rosenstock 1995: 58; Vertrag von Amsterdam 1997: 89.

[4751] Hier kann nicht darauf eingegangen werden, daß sich die EU "wichtige Vorhaben im gemeinsamen europäischen Interesse", also eine eigene Industriepolitik vorbehält und bei einer "beträchtlichen Störung im Wirtschaftsleben", etwa einer Rezession, ebenfalls mit Subventionen tätig werden kann. Art. 87 Abs. 3 b (ex Art. 92 Abs. 3 b). Rosenstock 1995: 61.

die Kultur- und Filmindustrie gefördert werden sollte.[4752] Typischerweise ließ die Kommission bis in die achtziger Jahren diverse Stützungspraktiken zu und ihr wurde im Rahmen der Beihilfekontrolle ein erheblicher Beurteilungsspielraum eingeräumt. Seither wird eine strengere Kontrolle angestrebt, die auf klareren Kriterien beruht. Charakteristisch ist bis heute die Spannung zwischen den industriepolitischen und regionalpolitischen Zielen und den kontrollierenden und harmonisierenden Intentionen der Kommission. Zu einigen sektoralen Politiken:

15.4 Eisen- und Stahl

Für die Stahlindustrie funktionierte die Beihilfekontrolle in den siebziger und achtziger Jahren unzureichend. Gründe dafür lagen in der Schwäche der Kommission, den Subventionierungspolitiken der EU-Mitglieder gegenüber den teils staatlichen[4753] Stahlkonzernen und in den immer wieder vorkommenden Stahlkrisen. Als ab 1974 die Nachfrage sank, waren die davor etablierten Kapazitäten zu hoch. Daraufhin fand ein komplexer Prozess statt. Ein Kapazitätsabbau wird angestrebt, gelang aber nur marginal und nach Ländern unterschiedlich.[4754] Eine massive Subventionierung fand aus sozialen Gründen und aufgrund von Modernisierungszielen statt,[4755] obwohl dies nach dem EGKS-Vertrag nicht erlaubt war.[4756] Währenddessen verschoben sich die Marktpositionen leicht zugunsten Italien und Frankreich.[4757] Zwischen 1975 und 1980 wurden in der EU in diesem Bereich 24 Mrd. DM Subventionen gezahlt.[4758] Erst 1980 wurde ein diesbezüglicher Beihilfekodex verabschiedet, der neben Bedingungen zur Gewährung von Beihilfen, die nicht unerfüllbar erscheinen, eine deutlich formulierte Ausnahme bei schwerwiegenden sozialen Schwierigkeiten vorsah und sich, genau wie seine diversen Nachfolger, als wenig wirksam erwies.[4759] Schon seit Anbeginn veröffentlichte die Hohe Behörde

---

[4752] Der Art. 87 Abs. 3 d (ex Art. 92 Abs. 3 d) wird zwar erst mit dem EGV eingefügt, schon früh, 1970, anerkennt die Kommission die besondere Stellung dieser Industrie. Rosenstock 1995: 61, 82.

[4753] Siehe: **Tabelle 209**.

[4754] Während dieser Zeit fand in der EU in Deutschland, Frankreich und England ein Kapazitätsabbau statt, in Italien allerdings eine Zunahme, wobei dort massiv subventioniert wurde. Im großen und ganzen gelang nur ein marginaler Kapazitätsabbau seit 1975. Klodt/Stehn 1992: 120. Der marginale Abbau ging von 1970 138,0 Mill. t bis 1981 126,3 Mill. t. Bezug ist hier EG 1981 einschließlich Griechenland, ohne Spanien und Portugal. Monopolkommission 1983: 21. Weitere Zahlen zeigen einen Anstieg der Kapazität. Hier ist aber unklar, wie Europa abgegrenzt wird. Fink 1989: 43. Die Kapazitätsausweitung lag auch daran, daß Modernisierungen und Rationalisierung stattfanden, die teils mit Subventionen zusammenhingen und diese Werke nur bei größere Stückzahlen kostengünstig arbeiten konnten. Stilllegungen kleinerer Anlagen konnten die Ausweitung nicht auffangen. Bei der Modernisierung ging es um die Einführung des Sauerstoffblasverfahrens (Linz-Donawitz-Verfahren), wobei die jährliche Erzeugungsmenge eines Konverters 1,2 Mill. t beträgt, wobei dieser aber abstellbar ist. Die Hochöfen hatten sich ebenfalls kontinuierlich vergrößert und technisch optimale Hochöfen liefern 12000 t Roheisen am Tag und 4 Mill. t bis 4,5 Mill. t im Jahr. Um flexibler zu sein, nutzten die Firmen kleinere Hochöfen. Die Stranggußtechnik und die angeschlossenen Warmbreitbandstraßen hatten allerdings Kapazitäten von 3,6 Mill. t. Deshalb war es in einer Rezession nicht möglich mit Teilstilllegungen, sondern nur einer Minderauslastung der Gesamtanlage zu arbeiten. Diese Unteilbarkeiten, siehe Theorie des Marktversagens, führen zu ungünstigen Kostenstrukturen. Dazu: Monopolkommission 1983: 34-38. Im Allgemeinen ist es aber nicht gerade ungewöhnlich, wenn in der Stahlindustrie unterhalb der vollen Kapazitätsauslastung gearbeitet wird. So wurde im Jahre 1974, bei bis dato maximaler Produktion, in der Rohstahlerzeugung eine Auslastung von 88,1 % erreicht. Zum Vergleich konnten während der Stahlkrise 1982 nur 53,0 % der Kapazität genutzt werden. Monopolkommission 1983: 13. Dazu auch Herdmann/Weiss 1985.

[4755] Siehe: **Tabelle 208**.

[4756] Gemäß Art. 4 c des EGKS-Vertrags. Dazu: Klodt/Stehn 1992: 115: Rosenstock 1995: 198.

[4757] Klodt/Stehn 1992: 115-122; Rosenstock 1995: 193. Siehe auch Krägenau 1986.

[4758] Wienert 1996: 102.

[4759] Rosenstock 1995: 203-205. Im Jahre 1977 wurden in Reaktion auf die Subventionierungen von der Kommission Grundsätze zur Beurteilung von Stahlsubventionen aufgestellt., aber noch weitere Subventionen darunter für ARBED-Saarstahl toleriert. Erst 1980 gelang es

Stahlpreislisten, die seit 1963 zunehmend zur Durchsetzung höherer Preise genutzt wurden.[4760] In der Krise nach 1974 setzte die Kommission zuerst auf eine freiwillige Lösung und am 26.11.1976 wurde EUROFER, die Europäische Vereinigung der Eisen- und Stahlindustrie gegründet, ein Kartell, das seit dieser Zeit auf privater Ebene Liefermengen festlegte.[4761] Im Mai 1977 wurden Mindestpreise für Betonstahl (mit rechtlichen Konsequenzen bei Nichtbefolgung) und Orientierungspreise für den Handel mit einer Reihe von Walzstahlerzeugnissen in der EG festgelegt[4762], ab Dezember 1977 galten Preiskontrollen für ausländische Importe, die als Importabgaben implementiert wurden.[4763] Diese teils noch freiwilligen Vereinbarungen scheiterten und die Kommission griff ab Herbst 1980 in den Markt ein, wozu sie durch Art. 58 EGKS-Vertrag autorisiert war und legte verbindliche Erzeugungsquoten und zusätzlich, über EURORER, freiwillige Lieferbeschränkungen fest. Mitte 1980 wurden die Mindestpreise aufgehoben, weil sie schwer zu kontrollieren waren und angeordnet, daß ab 1982 stufenweise Preiserhöhungen stattfinden sollten. Dies wurde wiederum über EUROFER organisiert.[4764] Anzumerken ist, daß der EGKS-Vertrag ein Kartellverbot enthielt und die privaten Aktivitäten damit wohl kaum vereinbar waren.[4765] Bis Ende der achtziger Jahre wurde, im Gegenzug zur Genehmigung von teils massiven Subventionen (in der gesamten EU zwischen 1975-1985: 106,9 Mrd. DM), seitens der Kommission immerhin ein gewisser Kapazitätsabbau und eine Modernisierung eingefordert.[4766] Mit diesem sog. Davignon Plan gelang es zwischen 1980 und 1988 die Rohstahlerzeugungskapazität der EU von 222 Mill. t auf 188 Mill. t zurückzufahren, damit einher gingen Produktionsquoten, Minimumpreise und freiwillige Beschränkungsabkommen.[4767]

Schritt für Schritt gelang es die Beihilfekodexe und deren Wirkung zu verschärfen (Ausnahme zuerst noch Spanien und Portugal, später die ehemalige DDR).[4768] Daß es überhaupt gelang, sich auf einen solchen Beihilfekodex zu einigen, wird deshalb weniger verwunderlich, wenn man weiß, daß der erste Subventionskodex für die Stahlindustrie, der im Jahre 1980 verabschiedet wurde, erst einmal das Subventionsverbot des EGKS-Vertrags außer Kraft setzte und vorsah, daß unter gewissen

---

den ersten Beihilferahmen für Stahl zu verabschieden. Rosenstock 1995: 191-203. Siehe auch De Lettenhove 1984: 221-223; Oberender/Rüter 1993: 76-80. Vgl. Abl. L 29/5, 6.2.1980, Entscheidung 257/80/EGKS der Kommission vom 1. Februar 1980 zur Einführung von gemeinschaftlichen Regeln über spezifische Beihilfen zugunsten der Eisen- und Stahlindustrie. Immerhin wird in Art. 5, in dem der oben zitierte Tatbestand der schwerwiegenden sozialen Schwierigkeiten erwähnt wird, auch darauf hingewiesen, daß sich die Beihilfen mit dem Funktionieren des Gemeinsamen Marktes vereinbaren lassen müssen.

[4760] Herdmann/Weiss 1985: 106.

[4761] Monopolkommission 1983: 23; Fink 1989: 48-49.

[4762] Monopolkommission 1983. 23.

[4763] Herdmann/Weiss 1985: 106.

[4764] Zu diesem Abschnitt: Monopolkommission 1983: 24-25; Rosenstock 1995. 196-198; 235-236.

[4765] Kartelle sind nach Art. 65 Abs. 1 des EGKS-Vertrags nicht erlaubt. Klodt/Stehn 1992: 115. Vgl. für eine prägnante und kurze Bewertung der Eingriffe, die einen wettbewerbshemmenden, alte Strukturen konservierenden Effekt hatten Klodt/Stehn 1992: 118-120.

[4766] Rosenstock 1995: 209-217; es wird von "significant reduction in capacity" gesprochen in OECD 2005: 232. Trotz Einbruch der Stahlnachfrage ab 1973 wurden die Kapazitäten in der EWG aber bis 1981 um 20 Mill. t auf fast 200 Mill. t ausgebaut. Dies führte zu einer Kapazitätsauslastung von damals 60 %. Fink 1989: 43. Ein Marktaustritt der Industrien mit den höchsten Kosten kam wegen der staatlichen Eignerschaft in Frankreich, Italien, Großbritannien und den Niederlanden nicht in Frage. Fink 1989: 43. Vgl. für die Subventionen, darunter auch deutliche deutsche Subventionen: **Tabelle 208**.

[4767] Zwischen 1980 und 1988 ging die Beschäftigung in EU 12 von 672.000 auf 409.000 zurück. OECD 2005: 235.

[4768] Wobei, durch einstimmigen Ratsbeschluß auch von eindeutigen Stellungnahmen abgewichen werden kann, wie im Fall der Subventionierung des notorisch kriselnden italienische Finsider/ILVA-Konzerns. Ausführlich: Rosenstock 1995: 243, 219-257.

Bedingungen Subventionen gewährt werden konnten, sogar für die Deckung laufender Ausgaben vorübergehend gefährdeter Unternehmen. Mit dieser Formulierung hat der Kodex heimisches Konkursrecht teils außer Kraft gesetzt.[4769] Im Juli 2002 liefen die sektorspezifische Regulierungen des EGKS-Vertrags aus.[4770] Im Jahre 1989 wurde, nach dem Auslaufen von VERs zwischen den USA und der EU, versucht eine internationalen Subventionskodex nur für die Stahlindustrie auszuhandeln, der auf dem EU-Stahlbeihilfenkodex beruhte. Die Verhandlungen scheiterten 1993.[4771] Mehr dazu in Abschnitt 'I'.

Insgesamt erreichte das Beihilfevolumen zwischen 1975 und 1995 wohl 150 Mrd. DM, damit lagen die Subventionen in diesem Zeitraum über den von der Industrie selber finanzierten Kapitalinvestitionen von 130 Mrd. DM.[4772] Auch die USA subventionierte ihre Stahlindustrie, in den achtziger Jahren mit mindestens 30 Mrd. US$.[4773] Am 25. Februar 1993 wurde ein weiteres Restrukturierungsprogramm von der Europäischen Kommission aufgelegt, welches bis 1995 zu einer Kapazitätsreduzierung im Bereich heiß gewalztem Stahl führen sollte.[4774] Mitte der neunziger Jahre gab es erneut eine Krise in der Stahlindustrie, also Überkapazitäten und die damit verbundene Schwierigkeit hohe Preise aufrechtzuerhalten. Dies führte zwischen 1998 bis 2004 zur einer innerhalb der Industrie fortschreitenden Konsolidierung der europäischen Industrie. Beispiele dafür sind die Zusammenschlüsse von Thyssen und Krupp, British Steel und Hoogoven (seit 1999 Corus[4775]) sowie die Fusion von Usinor (Frankreich), Arbed (Luxemburg) und Aceralia (Spanien) in das damals größte Stahlunternehmen Arcelor (2001).[4776] Bis auf die deutschen Unternehmen sind dies fast sämtlich ehemals staatliche Konzerne, die heute teils noch staatliche Anteilseigner haben (z.B. Acerlor mit dem luxemburgischen Staat und die wallonische Landesregierung).[4777] In Japan gingen NKK und Kawasaki Steel zusammen und Nippon Steel, Sumitomo Metals und Kobe Steel etablierten eine strategische Kooperation.[4778] In den USA kam es seit der Asienkrise 1997-1998 zu einer Krise mit politischen Reaktionen. Präsident Clinton reagierte mit einem Steel Action Programme am 4. August 1999, Präsident Bush nahm danach Rekurs auf die WTO Schutzklausel in Form von Sec. 201 des Trade Act von 1974. Im März 2002 wurden Zölle veranschlagt, die im Dezember 2003 wieder aufgehoben wurden. In dieser Zeit fand in den USA eine Konsolidierung der Industrie statt, mit einer verstärkten Zusammenschlußaktivität, teils mit grenzüberschreitendem Charakter. Das zweitgrößte U.S. Unternehmen International Steel Group fusionierte mit Weirton Steel und wurde im April 2005 von

---

[4769] Hierzu Herdmann/Weiss 1985: 102. Siehe oben, auch Kartelle sind nach Art. 65 Abs. 1 des EGKS-Vertrags nicht erlaubt.

[4770] OECD 2005: 233.

[4771] Rosenstock 1995: 233-234.

[4772] Wienert 1996: 102.

[4773] Ausführlich dazu Barringer/Pierce 2000: 113. Vgl. auch den Überblick über Studien in dieser Hinsicht Anderson/Rygman 1989. Hier werden für 1976 folgende Vergleichszahlen für Subventionen der Stahlindustrie, in Prozent des Bruttosozialprodukts, erwähnt: USA 0,8 %; Kanada 1,6 %; England 7,6 %; Frankreich 4,0 %; Italien 4,3 %; Deutschland 2,0 % und Japan 1,4 %.

[4774] Die Beschäftigung in EU 12 geht auf 287000 zurück. OECD 2005: 236.

[4775] Folge: Kapazitätsabbau 3 Mill. t durch Schließungen von Stahlwerken etwa in Wales. OECD 2005: 238.

[4776] OECD 2005: 233.

[4777] **Tabelle 209**.

[4778] Was auch immer das heißen mag, OECD 2005: 233.

Mittal Steel übernommen. Rouge Steel wird von Severstal, dem größten russischen Produzenten übernommen und Valbruna Steel kauft Slater Steel in Indiana. Es wurden allerdings nur 4 Mill. t Kapazität abgebaut und diese Zeit fällt schon fast in die bis heute andauernde Boomperiode.[4779] Die drei größten U.S. Firmen sind nun US Steel, Nucor und International Steel Group, die für 50 % des U.S. Marktes aufkommen. Zudem gelang es im Zuge dieser Konsoldierung eine Modernisierung, 97 % der Produktion finden im Stranggußverfahren statt.[4780] Für die Stahlindustrie gab es neulich einen Versuch innerhalb der OECD zu einem Abbau von Kapazitäten und zu einem Abkommen über strenge Subventionsregeln zu kommen. Es ist bislang nicht gelungen, einen Konsens zu diesen Fragen zu erzielen, insbesondere zur Frage von Ausnahmen für Subventionen.[4781] Weiter unten zu Verhandlungsanstrengungen in diesem Bereich, die mit außenhandelspolitischen Schutzanstrengungen in diesem Bereich zusammenhängen.

Welche weiteren Gemeinschaftsrahmen gibt es für Subventionen? Weitere Gemeinschaftsrahmen gibt es für den Schiffbau (erste Richtlinien 1969), die Textil- und Bekleidungsindustrie (Gemeinschaftsrahmen 1971), die Chemiefaserherstellung (Gemeinschaftsrahmen 1977) werden ebenfalls Richtlinien zur Beurteilung der Beihilfen aufgestellt.[4782] Kohlebeihilfen werden diskutiert, können aber, trotz des Subventionsverbots im EGKS-Vertrag, nicht zurückgedrängt werden.[4783] Für die Textil- und Bekleidungsindustrie wird, im Gegensatz zu allen anderen Bereichen, Ende der achtziger Jahre der Verpflichtungscharakter des Gemeinschaftsrahmens zurückgenommen.[4784]

15.5 Schiffbau

Der Schiffbau ist insofern ein Ausnahmefall, weil die Subventionierung von vorneherein als Ersatz für die Protektion angesehen wird, dies seit Anbeginn in den Verträgen festgehalten wurde[4785] und die Kommission frühzeitig aktiv eine Erhöhung von Subventionen, angelehnt an mutmaßliche Subventionsniveaus in Japan, betrieb. Dabei hatte sie im Sinn, auf eine Harmonisierung hinzuwirken und später wollte sie selbst für die Verteilung der Subventionen zuständig werden, um so, vermittels Investitionslenkung etwa, gegen Überkapazitäten arbeiten zu können. Dies gelang nicht, und wie im Bereich Stahl dominierten hier nationale Politiken. Italien erreichte hier den höchsten Wert eine Stützung von 52 % des Baupreises für exportierte Schiffe.[4786] Trotz Beihilfen verloren vor allem England, aber auch Belgien, Italien und Frankreich Marktanteile, während Dänemark, Niederlande und Deutschland ihre Produktionsanteile an der EU-Produktion steigern konnte, obwohl sie hinsichtlich der Subventionen nicht führend waren. Durch die Subventionen, die besonders hoch für

[4779] Zu diesem Abschnitt: OECD 2005: 239-240; Informationen auf der Webseite: ISG 2006; siehe zu Rußland auch Perlitz 2006: 5.
[4780] Perlitz 2006: 5.
[4781] Siehe die kurzen Informationen zur OECD High Level Steel Initiative in OECD 2005: 240.
[4782] Rosenstock 1995: 88-91 (Textil- und Bekleidung), 91 (Chemiefaser), 133 (Schiffbau).
[4783] Rosenstock 1995. 92-93.
[4784] Rosenstock 1995: 89-90.
[4785] Die Formulierung findet sich in EGV Art. 87 Abs. 3 (c) (ex Art. 92 Abs. 3 8 (c)).
[4786] Soltwedel et al. 1988: 165-166; siehe **Tabelle 210**.

die interne, binnenstaatliche Nutzung sind, brach der EU-interne Schiffshandel zusammen und eine womöglich vorteilhaftere Spezialisierung konnte sich nicht entwickeln.[4787] Generell gilt, daß die europäischen Länder nicht mit den niedrigen Lohnkosten in Japan und Korea konkurrieren können. Der Weltmarktanteil der EU-Länder, der 1956 noch 59 % betrug, sank auf 1986 8,5 % ab. Japan produzierte 1986 allein 48,6 % der Weltproduktion und Korea 21,6 %.[4788] Die Kommission konnte den EU-internen Subventionswettlauf nicht stoppen[4789], der erst Ende der achtziger Jahre abflaute.[4790] Auch die USA subventionierte auf direkte und indirekte Art und Weise ihren Schiffbau. So wurden 50 % der Kosten für den Schiffneubau übernommen und auch Zuschüsse zum Betrieb gegeben. Letzteres auch, weil in den USA bis heute eine Gesetz gilt, daß die Küstenschiffahrt Schiffen vorbehält, die in den USA gebaut sind und von einer Crew bemannt sind, die aus U.S.-Bürgern besteht. Seit 1985 gab es keine Subventionen mehr für den Schiffneubau. Unklar ist aber, ob dies, angesichts vieler neuer Gesetzesvorschläge durchgehalten wurde.[4791]

18.6 Regionalförderung

Eine Förderung der Industrie erfolgt weiterhin durch die seit 1975 bestehende EU-Politik der Regionalförderung durch den Regionalfonds aber auch durch die eigenständigen Regionalpolitiken der Mitgliedsstaaten. Seit 1975 besteht der Regionalfonds, der unterschiedliche Programme umfaßt, die oft auch als Strukturfonds zusammengefaßt werden.[4792] Im Laufe der Entwicklung der Regionalförderung konnten die EU-Institutionen zunehmend über die Verteilung der Gelder bestimmen und es wurden sektorale Programme entwickelt, etwa für den Schiffbau, die Eisen- und Stahlindustrie, die Telekommunikation und sonstige Projekte von gemeinschaftlichem Interesse. Von 1988 bis 1992 wurden diesbezügliche Haushaltsmittel stark erhöht.[4793]

Zuerst einmal allgemein zur Wirkung der Regionalförderung, einschließlich einiger Kommentare zur Wirkung der Agrarpolitik. In Studien wird "ein deutlicher Impuls zum Abbau regionaler

---

[4787] Soltwedel et al. 1988: 177-178.

[4788] Soltwedel et al. 1988: 158. Die Länder mit den größten Lohnstückkostennachteilen, Frankreich, Italien und das Vereinigte Königreich haben auch den größten Verlust an Marktanteilen zu verkraften. Siehe dazu und zu den weiteren Thesen Soltwedel et al. 1988: 159, 174-178.

[4789] Rosenstock 1995: 131-147.

[4790] Hier finden sich sämtlich nur denkbaren EG- und OECD-rechtlichen Finten wieder, um Subventionen zu begründen. Die Subventionierung von Schiffen, die in Entwicklungsländer gehen, wird als Entwicklungshilfe deklariert, die Rüstungsindustrieausnahme im EG-Vertrag wird genutzt und vieles mehr. Rosenstock 1995: 153-160.

[4791] Hufbauer et al. 1986: 270-274.

[4792] Soltwedel et al. 1988: 39-42. Im Jahre 1975 wurde, im Zusammenhang mit der Erweiterung der EU um England, Dänemark und Irland, der Europäische Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) etabliert. Insgesamt stehen der EU die folgenden Instrumente zur Verfügung: Unter die Strukturfonds fallen: Europäische Fonds für regionale Entwicklung (EFRE); der Europäische Sozialfonds (ESF) und der Europäische Ausrichtungs- und Garantiefonds für die Landwirtschaft (EAGFL), Abteilung Ausrichtung. Sonstige Instrumente sind die Europäische Investitionsbank, die Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl sowie das Neue Gemeinschaftsinstrument (NGI). Hierzu Klodt/Stehn 1992: 54-55. Letztere wurde von der Europäische Investitionsbank verwaltet und zur Förderung von kleinen und mittleren Unternehmen eingesetzt, allerdings vor allem Anfang der achtziger Jahre, danach verliert es gänzlich seine Bedeutung. Klodt/Stehn 1992: 64. Seit Maastricht gibt es zusätzlich den Kohäsionsfonds. Hier geht es um Umweltschutz- und Verkehrsmaßnahmen, sowie Förderungsmaßnahmen zur Erreichung der Konvergenzbedingungen für die Wirtschafts- und Währungsunion. Klodt/Stehn 1992: 66.

[4793] Klodt/Stehn 1992: 60; siehe: **Tabelle 211**.

Ungleichgewichte" und eine hohe Trefferquote dieser Programme hinsichtlich bedürftiger Gebiete festgestellt[4794] und ein Abfall der interregionalen Pro-Kopf-Einkommensdifferenzen um 2,5 % errechnet, wobei allerdings der Anteil dieser Programme am BSP der Länder niedrig bleibt.[4795] Nettoprofiteure sind Griechenland, Spanien, Portugal und Irland.[4796] Dabei handelt es sich, dies zeigen weitere Studien, um eine erst seit einigen Jahren deutlicher ausgeprägte Entwicklung, zumal einige der obigen Staaten erst in den achtziger Jahren dazukommen. Von den finanziell gut ausgestatteten EU-Politiken, der Agrarpolitik, profitierten anfangs die EU-Länder eher auf ähnlichem Niveau und dadurch wurde die Ausgleichswirkung des EU-Haushalts abgeschwächt. Vor dem Beitritt Portugals und Spaniens (beide am 1 Januar 1986) gab es dann eine klare Nordausrichtung der agrarpolitische Ausgaben, Abt. Garantie[4797], von denen 70 % eher den nördlichen Gebieten (mit Getreide, Milch, Ölsaaten und Rindfleisch) zugute kamen, 20 % entfielen auf Tabak, Olivenöl, Schaf- und Ziegenfleisch sowie Wein, Obst und Gemüse. Seit 1988, mit der Reform der Agrarpreisstützung, wurde eine Wende eingeleitet, hin zu einer stärkeren Stützung der südlichen Regionen.[4798] Die Agrarpolitik wird im Falle von Marktinterventionen und Zahlungen an Handel und Lebensmittelindustrie aus dem EU-Haushalt subventioniert, der größte Teil der Subventionierung erfolgt durch die Verbraucher, die höhere Preisniveaus bezahlen.[4799] Die Verschiebung der Schwerpunkte wird sichtbar am steigenden Gewicht der Mittel, die in einem klarerem Zusammenhang mit der Strukturförderung stehen. Die muß so vage formuliert werden, weil auch die Instrumente der EU-Strukturförderung nicht nur den ärmeren Ländern zugute kommen. Sie kommen aber in weitaus größerem Ausmaß diesen zugute.[4800] Zur allgemeinen Abschätzung der Gewichtung: Der Position Agrarpolitik, Abt. Garantie, die anfangs weniger und später moderat relevant für Ausgleichswirkungen war, kamen 1980 noch 68,6 % der Haushaltsmittel zu und der Strukturförderung nur 11,0 %. Im Jahre 1990 sind es 56,1 % und 21,0 %, später, 1995, 50,4 % und 28,2 % und schließlich im Jahre 2000 45,0 % und 35,8 % für die Strukturförderung. Seit 1993 gibt es zudem den Kohäsionsfond.[4801] Bemerkenswert ist noch, daß die F&E-Förderung, die 1990 und 2000 je 4 % des Haushalts ausmachte sowie die Zahlungen im Rahmen der EGKS (unter 1 %), vor allem den stärker entwickelten Regionen zugute kamen.[4802] Die eigenständige Regionalförderung seitens der Mitgliedsstaaten[4803] stellt eine weitere Aktivität dar, die zuerst einmal geduldet wurde, prinzipiell aber der Beurteilung der

[4794] Klodt/Stehn 1992: 92.

[4795] Costello 1993: 276; siehe: **Tabelle 212**.

[4796] Costello 1993: 276; siehe: **Tabelle 212** und **Tabelle 211**.

[4797] Hierunter fallen die Aufkäufe zur Sicherung eines bestimmten Erzeugerpreisniveaus, die Lagerung, Vernichtung oder der subventionierte Weiterverkauf, weiterhin die Ausfuhrerstattungen beim Export, die Verarbeitungszuschüsse für die Nahrungs- und Genußmittelindustrie, zum Zwecke der Kompensation gegenüber dem höheren Inlandspreisniveaus relativ zum Weltmarktpreisniveau, direkte Beihilfen an die Erzeuger. Franzmeyer et al. 1991: 20.

[4798] Franzmeyer et al. 1991: 12.

[4799] Franzmeyer et al. 1991: 9-10.

[4800] Dies wird im Detail aufgezeigt von Franzmeyer et al. 1991: 19-63.

[4801] Uns seit 1994 das Finanzinstrument zur Ausrichtung der Fischerei. Vgl. die Haushaltübersichten in EC 2000: 35-36.

[4802] Franzmeyer et al. 1991: 40.

[4803] Eine Überblick über die Förderungsmaßnahmen, vor allem Investitionszuschüsse, Steuererleichterung und verbilligte Kredite, findet sich in Klodt/Stehn 1992: 67-75. Hier wird auch die unterschiedliche Intensität dieser Förderung deutlich, wobei Irland, Italien und Luxemburg herausstechen. Frankreich und Dänemark nur sehr geringe Zahlungen vornimmt und Deutschland, England, Niederlande und Belgien mit moderaten Zahlungen auffallen. **Tabelle 211, Tabelle 309**.

Kommission unterliegt[4804] wobei sukzessive Kriterien und Einschränkungen ausgearbeitet wurden. Seit Mitte der siebziger Jahre wurden in bezug auf die eigenständige Regionalförderung der Staaten durch die Beihilfekontrolle Förderhöchstsätze festgelegt, die 1979 noch einer deutlich angehoben wurden. Anfang der achtziger Jahre wurde eine Methode entwickelt, mit der die Förderwürdigkeit der Regionen nach bestimmten Kriterien bestimmt werden kann, welche 1988 offiziell gilt. Die Förderhöchstsätze werden von der Kommission überprüft und seit Mitte der achtziger Jahre gibt es den Versuch die Sätze zu verringern und den Beihilfen reicherer Staaten strengere Kriterien angelegt, aber die Förderung von Regionen mit hoher Arbeitslosigkeit und niedrigem Einkommensniveau weiter zu erlauben.[4805] Hier gibt es zudem Überschneidungen in bezug auf die staatlichen Unternehmen und solche mit öffentlichen Auftrag, etwa Finanzinstitute, die eine Regionalförderung vornehmen.[4806] Auch in Zukunft ist davon auszugehen, daß die EU-Regionalförderung und die staatliche Regionalförderung parallel laufen werden.[4807]

15.7 Automobile

Die EU-Regionalförderung ist auch deshalb erwähnenswert, weil unter ihrem Mantel beispielsweise Maßnahmen getroffen werden, die nicht viel mit idyllischen Vorstellungen von Infrastruktur- und Tourismusförderung zu tun haben, sondern die industriepolitisch ausgerichtet sind. So wurde die Produktion von Großraumlimosinen in Portugal über den Regionalfördertopf unterstützt, nicht zuletzt um japanischer Marktdominanz vorzubeugen.[4808] In bezug auf die Automobilsubventionierung und denn daraufhin entwickelten Gemeinschaftsrahmen, gültig seit 1988, ist zuerst einmal festzustellen, daß diverse Förderfälle und Privatisierungszuschüsse davor abgewickelt wurden. Insgesamt wird in bezug auf die Automobilindustrie geschätzt, daß 26 Mrd. ECU von 1977-1987 in diese Industrie geflossen sind.[4809] Frankreich ist bekannt für seine immer wieder erfolgenden rettenden Finanzstützungen für die teils staatliche Automobilindustrie,[4810] wobei aber die meisten europäischen Staaten die Automobilindustrie unterstützen.[4811] In bezug auf den Gemeinschaftsrahmen ist interessant, daß hier ein Abschnitt zur Regionalförderung einbezogen ist und damit die eigenständige staatliche Förderung der Automobilindustrie im Rahmen der Regionalförderung stattfinden kann. Hier kommt

[4804] Klodt/Stehn 1992: 75-76.

[4805] Zu diesen drei Sätzen Klodt/Stehn 1992: 75-79. Die Förderhöchstsätze sind dabei außerordentlich hoch und liegen bei 75 % der Erstinvestition: Dies gilt 1991 für fast ganz Griechenland, Irland, Italien (Mezzogiorno), Spanien (einige Gebiete), England (Nordirland), Frankreich (Überseeische Departments), Deutschland (Berlin West). Ansonsten betragen die erlaubten Zuschüsse 30 % und weniger. Für die BRD gelten strengere Bedingungen, hier liegen die Förderungshöchstsätze bei 18 % und für den Zonenrandbereich 23 %. Vgl. Klodt/Stehn 1992: 80, 82.

[4806] So treten Abgrenzungsschwierigkeiten auf, etwa bei der italienischen Cassa per il Mezzogiorno, die zur Regionalförderung angehalten wird, offenbar vom Staat unterstützt wird, aber gleichzeitig Mittel auf dem allgemeinen Finanzmarkt aufnimmt. Groeben/Thiesing/Ehlermann 1991: 2564.

[4807] Klodt/Stehn 1992: 86.

[4808] Winter 1994: 106.

[4809] Rosenstock 1995: 271.

[4810] Winter 1994: 123. Dies passierte dort schon seit den sechziger Jahren. De Carmoy 1978: 47.

[4811] Rosenstock 1995: 258-320.

der Kommission eine Abwägungsdiskretion zu.[4812] Somit können Beihilfen in bestimmten Projekten kumulieren. Hier gelang es der Kommission zwar zunehmend die Gelder wahrnehmbar herunterzuhandeln, sie lehnte aber kaum ein Ansinnen ganz ab.[4813] Von 1989 bis 1993 kam es diesbezüglich zu 21 Fällen mit dem Volumen von 4,8 Mrd. ECU, wobei es nur in 4 Fälle zu Beanstandungen seitens der Kommission kam. Dazugezählt muß die Förderung von Forschung und Entwicklung der Automobilindustrie, diese betrug für diesen Zeitraum 633,7 Mill. ECU.[4814]

15.8 Krisenhilfen

Generell gilt, daß einmalige Krisenbeihilfen in den Gemeinschaftsrahmen oftmals zugelassen wurden. In bezug auf die OECD Länder werden hier nicht unerhebliche Summen gemeldet, wobei diese eigentlich in den weiter unten genannten Zahlen zur Subventionierung enthalten sein müßten. Von 1989 bis 1993 sind dies immerhin für die gesamte OECD US$ 23,7 Mrd..[4815] Der Begriff der Subvention ist schwer abzugrenzen und erstreckt sich gleichermaßen auf staatliche Finanzhilfen, Steuervergünstigungen und günstige Kredite.[4816] Wird letzterer Aspekt hinzugezogen, hat sich auch die Europäische Investitionsbank mit Subventionen betätigt.[4817]

15.9 Forschungs- und Entwicklungssubventionen

Frühzeitig wird von der Kommission deutlich gemacht, daß Forschungs- und Entwicklungsbeihilfen nicht unter die Beihilfekontrolle fallen.[4818] Erst seit 1985 lag für diesen Bereich ein Gemeinschaftsrahmen vor, der die Förderung der Grundlagenforschung und Förderung von Hochschulen von der Beihilfenkontrolle ausnimmt. Innerhalb von Unternehmen darf Grundlagenforschung mit 50 % Anteil des Projektvolumens und bei angewandeter, kommerzieller Forschung mit 25 % gefördert werden (kleine und mittlere Unternehmen 10 % mehr) und dies wird seit 1985 von der Beihilfekontrolle überprüft.[4819] Von den von 1971 bis 1986 von der Kommission geprüften 90 Forschungsbeihilfen wurden in 63 Fällen keine Modifikationen verlangt.[4820] Seit 1987 gab es eine eigenständige Forschungs- und Technologiepolitik der EU, die hier aufgrund ihres relativ

---

[4812] Rosenstock 1995: 274.

[4813] Rosenstock 1995: 293, 296.

[4814] Ein Überblick findet sich in Rosenstock 1995: 294, 301.

[4815] OECD 1998a: 34.

[4816] Aus diesen Gründen sind zuverlässige Subventionszahlen notorisch schwierig zu erhalten. Dies wird immer wieder beklagt. Vgl. zu den Problemen O'Cleireancain 1978: 200-209. Ein Grund für die Unsicherheit ist, daß die Steuervergünstigungen oft weitaus größer sind als die direkten Subventionen. Für 1972 gab das Bundesministerium für Finanzen etwa 1185 Mill. DM Subventionen bzw. Zuschüsse, darunter öffentliche Kredite, an und 7013 Mill. DM Steuervergünstigungen. De Cormay 1978: 53.

[4817] Die Europäische Investitionsbank (EIB), errichtet durch den EWG-Vertrag 1958, vergab etwa zwischen 1986 und 1990 zinsbegünstigte Darlehen von 50 Mrd. ECU. Die EIB hat dabei ähnliche Ziele wie die Regionalfonds: Regionalförderung und Modernisierung von Unternehmen. Schätzungen gehen davon aus, daß auf diese Weise 1982 etwa 93.000 Arbeitsplätze erhalten werden konnten. Winter 1994. 105. Zwei-Drittel der Mittel gingen in Ziel 1-Regionen, die ärmsten Regionen. Klodt/Stehn 1992: 64-66.

[4818] Die geschieht 1963. Rosenstock 1995: 114. Erst spät, 1986, wird ein Gemeinschaftsrahmen dafür aufgestellt. Dazu Rosenstock 1995: 114-115. Sowie ausführlich zur europäischen Forschungs- und Technologiepolitik Klodt et al. 1988.

[4819] Klodt/Stehn 1992: 113; 175.

[4820] Vgl. die Übersicht in Klodt et al. 1988: 126-132.

geringen Stützungsvolumens vernachlässigt wird, wobei anzumerken bleibt, daß diesbezügliche Projekte, etwa im Chip- und Mikroelektronikbereich nicht sonderlich erfolgreich waren.[4821] Noch einmal genauer zur den Forschungs- und Entwicklungsausgaben und deren teilweise staatliche Übernahme, diesmal Zahlen für die EU und vor allem für die OECD-Staaten, d.h. unter anderem auch für die USA und Japan. Zuerst einmal soll ein Überblick über die Situation vor einigen Jahren gegeben werden.[4822] Generell scheint es so zu sein, daß, auch aufgrund der zunehmenden Disziplin für anderweitige Subventionen, die Forschungsförderung in der OECD anstieg, von 1989 bis 1992 von US$ 6,4 Mrd. auf US$ 9,2 Mrd., wobei der Anteil an der gesamten öffentlichen Förderung von 17 % 1989 auf 19 % 1992 anstieg. Die Programme förderten bestimmte Technologien: Mikroelektronik/Informatik, Energieeinsparung, neue Werkstoffe, Luft- und Raumfahrt, Biotechnologie.[4823] Die zehn größten Programme erhalten 54 % der gesamten OECD staatlichen Forschungs- und Entwicklungsförderung.[4824]

Insgesamt stiegen F&E-Ausgaben in den OECD-Ländern, öffentlich und privat, von 1989 US$ 317 Mrd. auf 1995 US$ 409 Mrd., davon Nordamerika: US$ 191 Mrd. und die EU US$ 123 Mrd..[4825] Der Staat finanzierte davon einen großen Teil, im Jahre 1995 durchschnittlich 34,5 %. Über 60 % wurden vom Staat finanziert in Island, Polen, Portugal und der Türkei. In Österreich und Italien waren es beinahe 50 %, in Frankreich 42,3 % und in Deutschland 37,4 %. Etwas geringere Zahlen liegen für die USA vor, 36,1 % und Japan 22,8 %.[4826] In der EU stieg die Förderung für F&E. Im Haushalt 2001 waren für F&E-Subsektion EUR 3920 Mill. vorgesehen.[4827] Hinsichtlich der eigenen F&E-Politiken der EU Länder wurden Ausgaben von EUR 3988 Mill., für das selbe Jahr, verzeichnet.[4828]

Die Förderung von F&E ist kein neues Phänomen. Seit dem Zweiten Weltkrieg lag die staatliche Stützung von F&E auf eine hohen Niveau. In den USA wurden im Jahre 1956 die insgesamten F&E-Ausgaben von US$ 6605 Mill. von den U.S.-Behörden zu 50 % finanziert, im Jahre 1970 wurden 44 % staatlich finanziert.[4829] Es ist schwer zu messen, aber zu einem substantiellen Anteil wurde die F&E-

---

[4821] Die gemeinschaftliche Forschungs- und Technologiepolitik begann mit einer Arbeitsgruppe im Jahre 1967. Seit Inkrafttreten der Einheitlichen Europäische Akte hat die Kommission eine eigene forschungspolitische Kompetenz und muß nicht jede Maßnahmen vom Ministerrat beschließen lassen. In diesem Sinne ist oben 'eigenständig' gemeint. Genauer: Klodt/Stehn 1992: 98-115. Hier gibt es eine Konzentration auf relativ wenig große Programme: Energieforschung: hier wird ein Fusionsenergieprojekt gefördert sowie alternative Energiequellen und Reaktorsicherheit. Dann die Programme zur Chipfertigung und Mikroelektronik (ESPRIT). Die vorgeschlagene Eurochipfabrik wird nicht gegründet. Klodt/Stehn 1992: 98-119; 157-158. Für eine detailliertere Beschreibung und Information über die kleineren Programme Klodt et al. 1988: 96-97; siehe auch Starbatty/Vetterlein 1994. Zum Finanzvolumen vgl. **Tabelle 211**.

[4822] Siehe: **Tabelle 213**.

[4823] OECD 1998a: 35-37.

[4824] OECD 1998a: 37. Aus Gründen der Diskretion werden diese Programme von der OECD nicht genannt, denn ihre Statistiken werden freiwillig von den Mitgliedsstaaten bereitgestellt.

[4825] "This sum includes any kind of research which is taken out, it presumably includes universities, research institutions as well as private firms:" OECD 1998a: 189.

[4826] OECD 1998a: 192. In other sources it is estimated, that 50 per cent of R&D is financed by the state in EU and BRD. Franz 1995: 134.

[4827] EC 2001: 7.

[4828] "State Aid for horizontal objectives, particular sectors, coal and regional objectives. R&D constitutes 11 per cent of the total aid less aid to agriculture, fisheries and transport, which amount to EUR 33.262 mill." See: State Aid Scoreboard 2002: 19.

[4829] Chandler 1990: 619.

Förderung von der Industrie dazu benutzt die Wettbewerbsfähigkeit ihrer Produkte zu verbessern. In den OECD Länder wurde zwischen 1989 und 1991 eine Summe von US$ 40 Mrd. für 282 Unterstützungsprogramme ausgegeben. In der Kategorie der F&E-Aufträge für die verarbeitende Industrie wurde eine Summe von US$ 88,5 Mrd. ausgegeben, zudem lagen weitere Zahlungen vor.[4830]

Es ist nicht bekannt, wieviele dieser Aufträge auf direkte Weise die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen und derer Produkte verbessert hat. Es ist allerdings eine gewöhnliche Vorgehensweise, wenn zum Beispiel geistige Eigentumsrechte, die aus der Forschung resultierten den Firmen überlassen oder wenigstens mit ihnen geteilt werden. Forschung in der Verteidigungsindustrie kann zu 'dual use'-Ergebnissen führen, also Innovationen, die im zivilen Bereich anwendbar sind.[4831] Weiterhin zeigen Studien aus Deutschland, daß wenigstens 50 % der Projekte, die vom Staat unterstützt wurden, sowieso von der Industrie ausgeführt worden wären.[4832] Dies ist ein klarer Beweise für den kommerziellen Wert von staatlich-gestützten F&E-Projekten. Und es ist eine eindeutiger Beweis dafür, daß F&E nicht unbedingt wirtschaftstheoretisch gerechtfertigt werden kann, beispielsweise durch die Theorie des Marktversagens. Ähnlich wie dies im Bereich der Patente vorliegt, brauchen die meisten Firmen keine Subventionen für F&E-Aktivitäten, um Anreize zu bekommen, Innovationen voranzutreiben. Denn sie werden durch ihre Rivalen auf dem Markt dazu angehalten.[4833] Zudem wurden große Firmen bei F&E-Aufträgen bevorzugt.[4834] Beispielsweise die internationale operierende, deutsche Firma Siemens.[4835] Dies hat sogar zu dazu geführt, daß gefürchtet wurde, daß staatliche F&E-Förderung das Konzentrationsniveau in einer Volkswirtschaft ansteigen läßt.[4836] Alles in allem spielen die Stützungspolitiken der industrialisierten Staaten eine signifikante Rolle darin die Wettbewerbsvorteile ihrer Firmen zu formen und große Firmen werden dabei priviligiert behandelt.[4837] Dies Sorge bezüglich hoher Konzentrationsniveaus und/oder einer Konzentration von F&E in den Händen weniger Firmen ist auch deshalb berechtigt, weil die Wettbewerbspolitik kooperative Forschungsprojekte, trotz Bedenken, großzügig erlaubt. Erwähnenswert ist in den USA etwa eine Lockerung durch den National Cooperative Research Act von 1984[4838], der speziell für die

[4830] Siehe: **Tabelle 214**.

[4831] Diese Beispiele werden erwähnt in OECD 1998a: 197.

[4832] Meyer 1995: 130.

[4833] Mit Verweis nicht nur auf die Forschung von Edwin Mansfield, sondern auch auf andere Quellen: Scherer 1994: 59.

[4834] Die Kategorie großer Firmen ist definiert ab einem Umsatz von 250 Mill. DM. Erwähnt wird, daß kleine und mittelgroße Firmen, die von F&E Aufträgen profitieren, oft Tochterunternehmen großer Firmen sind. Meyer 1995: 145-149. Eine Bevorzugung größerer Firmen stellen auch fest: Franz 1995: 133-134; Donges 1980: 196.

[4835] Zwischen 1974 bis 1987 erhielt Siemens 14 % der Ausgaben im Telekommunikationsbereich als Technologieförderleistung vom Staat. Wieviel dies in absoluten Zahlen war, wird nicht erwähnt. Meyer 1995: 113.

[4836] Meyer 1995: 145-150.

[4837] Die unfaire, wettbewerbsverzerrende Rolle von Subventionen im High-Techbereich betont Safarian 1997: 60.

[4838] Auto- und Stahlkonzerne begannen daraufhin Kooperationen zu gründen. Vgl. den kurzen Hinweis, ohne eine Nennung der Anzahl, in Scherer 1992: 220. Begründet wurde diese Veränderung des Wettbewerbsrechts auch mit industriepolitischen Erwägungen. Insgesamt gab zu diesem Zeitpunkt 500 angemeldete Kooperationen. Von 1985 bis 1989 wurden von 169 genauer untersuchten Kooperationsfällen 18,3 % in der Telekommunikation, 17,8 % im Bereich Computer und Halbleiter, 14,3 % im Automobilbereich und 10,6 % im Bereich sonstiger Industrieprodukte getätigt. Dazu und zur Rechtslage Franz 1995: 150-157.

Halbleiterindustrie kooperative Forschung nach dem Vorbild der Japaner ermöglichte.[4839] Dazu korrespondiert auf der EU-Seite eine Gruppenfreistellung.[4840]

Wie kann die Tätigkeit der Europäischen Kommission insgesamt bewertet werden? Wiewohl sie zu einem wichtigen Akteur wurde, wirkte sie, zumindest bis Mitte der achtziger Jahre, insgesamt gesehen nicht im Sinne einer rigorosen Kontrolle von Subventionen, sondern eher als abstimmend zwischen den Ländern und, gegenüber starken und schwachen Staaten, ausgleichend.[4841] Zumindest ein extremes Szenario eines Subventionswettlaufs konnte verhindert werden, insofern kann die Rolle der Kommission aus wirtschaftswissenschaftlicher Perspektive als positiv bewertet werden, denn ein solcher ist auch aus dynamischer Perspektive klar erkennbar wohlfahrtsmindernd. Projekte, die zu einer schnellen und extremen Marktdominanz eines einzelnen Staats geführt hätten, wären von der Europäischen Kommission nicht toleriert worden wären und am Widerstand der anderen Staaten gescheitert. Schwach zeigt sie sich allerdings bezüglich der Ausnahmefälle auf sektorale Ebene, dem Schiffbau und der Eisen- und Stahlindustrie. Eine deutliche und kontinuierliche Subventionierung konnte sie nicht verhindern, sie baute ihre eigene Rolle dahingehend sogar aus, siehe die Forschungs- und Entwicklungsförderung und die Regionalbeihilfen.

15.10 OECD Subventionshöhen

Auch im Rahmen der OECD wurde über Subventionshöhen verhandelt. Seit 1969 besteht ein Schiffbauexportfinanzierungsabkommen, das Finanzierungsbedingungen harmonisieren soll, aber nur mäßig erfolgreich war, aber mit Schiffbausubventionen wenig zu tun hat.[4842] Seit den sechziger Jahren wurde in der OECD über Schiffbausubventionen, Kapazitätsabbau und andere Fragen diskutiert. Eine erste Resolution zum Thema Schiffbau trat 1972 in Kraft, wurde aber nicht beachtet. Ebenso scheiterte der Vorschlag der EU an Japan, ein Kartell zu gründen und eine Marktaufteilung auf der Basis 1974/1975 vorzunehmen.[4843] Japan lehnte dies ab und wurde daraufhin von der EU bedrängt: Unter anderem mit der Drohung auf jedes in japanisch gefertigte Schiff das in einen EU-Hafen einläuft eine Hafenzoll zu erheben, der an den mutmaßlichen Subventionen orientiert ist, wobei Japan aber nicht subventionierte. Japan reagierte darauf mit VER-Selbstbeschränkungen, Preiserhöhungen und implementierte einen Kapazitätsabbau (25 % bei Großschiffen 1988 bis 1991). Im Jahre 1990 wurde ein weiterer Anlauf unternommen im Rahmen der OECD zu einem Subventionsabbau im Schiffbau zu kommen. Korea beteiligte sich hier erstmals, da sein Beitritt in die OECD bevorstand. Im Jahre 1994 wurde ein OECD-Schiffbau-Übereinkommen geschlossen. Es läßt gewisse Übergangsfristen für

[4839] Flamm 1996: 147-148.

[4840] Siehe ABl. 53/5, 19. Dezember 1984, Verordnung 428/85. Diese Gruppenfreistellung wurde durch diverse Nachfolger modifiziert.

[4841] Die Kommission hat sich dabei in diversen Einzelfällen durchaus gegen staatliche Projekte gewandet, vielfach wurden jedoch Kompromisse ausgehandelt. Warnecke 1978: 152; 165-170. Ein großer Spielraum für die EU-Mitgliedsstaaten wird auch diagnostiziert von Witteler 1986: 138. Die Kommission wird als "policy broker" bezeichnet in Rosenstock 1995: 256.

[4842] Die USA war hier kein Mitglied. Taiwan und Südkorea waren zu dem Zeitpunkt keine OECD-Mitglieder. Spanien trat von 1979 bis 1984 aus. Rosenstock 1995: 130, 163-165.

[4843] Rosenstock 1995: 166.

europäische Länder zu, erstmals wurden osteuropäische Hersteller eingebunden und spezielle Antidumpingregeln[4844] vereinbart, die es ermöglichen gegenseitig gegen subventionierte Schiffseinfuhren vorzugehen, wobei dieses Übereinkommen bislang wirkungslos blieb, da es von den USA nicht ratifiziert wurde.[4845] Zwischenabreden der EU mit Korea über die Definition von 'schädigende Preisgestaltung', die 2000 getroffen wurden, scheiterten.[4846] Der Streit eskalierte, als die EU als Reaktion gegenüber Korea im Juni 2002, vormals, am 31. Dezember 2000[4847], ausgelaufene Schiffbausubventionen wieder einführte.[4848] Nachfolgend kam es zu einer WTO Klage der EU gegen Korea und ebenso andersrum.[4849] Im September 2005 ist für Gespräche über Schiffbausubventionen, die ständig in den letzten Jahrzehnten geführt wurden, in der OECD eine 'Pause' vereinbart worden.[4850]

Hinsichtlich ihrer disziplinierenden Wirkung ist die OECD somit schwächer als die EU gewesen und dies konnte nicht dadurch kompensiert werden, daß weitaus mehr Länder in die Konsultationen einbezogen wurden.

Welche Informationen liegen in bezug auf Subventionen auf einem allgemeineren Niveau für die OECD Länder vor? Einige Informationen wurden dazu bereits gegeben. USA. Auch die Vereinigten Staaten engagierten sich mit Subventionen. Generell gilt, daß sie prozentual gesehen, ein geringeres Subventionsniveau aufweisen, wobei die absoluten Werte aufgrund des größeren Bruttosozialprodukts höher sind als in anderen Industrieländern, siehe die Vergleichszahlen weiterhin unten. Konkret engagierten sich die USA mit Subventionen für die Automobilindustrie, so etwa staatliche Kreditgarantieren für Chrysler.[4851] In der Stahlindustrie wurden einige Unternehmen mit Hilfe des Konkursrechts von ihren Pensionsverpflichtungen entbunden, die dann in Höhe von US$ 2,3 Mrd. vom Staat übernommen wurden.[4852] Unsicherheit über das U.S. Subventionsniveau besteht unter anderem deshalb, weil über Aufträge des Militärs eine Subventionierung der Industrie betrieben werden kann. Inwieweit Militäraufträge allerdings speziell für die Vorteile zu verantworten sind, die Boeing und speziell McDonnell Douglas mutmaßlich gegenüber dem europäischen Airbus-

---

[4844] Hier wird sich auf Berechnungsmethoden im Bereich der Antidumping und Ausgleichszolluntersuchungen geeinigt. Siehe: Verordnung (EG) Nr. 385/96 des Rates vom 29. Januar 1996 über den Schutz gegen schädigende Preisgestaltung im Schiffbau. Abl. Nr. L/56/21. Am Rande: Festgelegt wurde dort auch, daß China in diesen Untersuchungen mit der NME-Methode untersucht wird.

[4845] Vgl. OECD 1994. In Kraft seit dem Juli 1996. Unterzeichnerstaaten sind: Finland, Japan, the Republic of Korea, Norway, Sweden and the United States. Ratifiziert wurde das Abkommen von European Community, Japan, Korea and Norway. Die USA bislang nicht. Für aktuelle Informationen siehe die OECD: http://www.oecd.org/. Siehe: Übereinkommen über die Einhaltung normaler Wettbewerbsbedingungen in der gewerblichen Schiffbau- und Schiffsreparaturindustrie, ABl. C 375, 30. 12. 1994. S. 3.

[4846] Siehe: Vereinbarte Niederschrift zwischen der Europäischen Gemeinschaft und der Regierung der Republik Korea über den Weltmarkt im Schiffbausektor, ABl. L 155/49, 28.6.2000.

[4847] Verordnung (EG) Nr. 1540/98 des Rates vom 29. Juni 1998 zur Neuregelung der Beihilfen für den Schiffbau, ABl. L 202/1, 18.7.1998. S. 2.

[4848] Siehe: Verordnung (EG) Nr. 1177/2002 des Rates vom 27. Juni 2002 zur Einführung befristeter Schutzmaßnahmen für den Schiffbau, ABl. L 172/1, 2.7.2002.

[4849] EU vs. Korea WT/DS273/R, 7.3.2005; siehe Korea vs. EU WT/DS301/6, 27.6.2005: Para. 4.4 S. 4. Siehe Abschnitt 'J'.

[4850] OECD 2005d: 1. Dies gilt auch für Gespräche über Stahlsubventionen, die im Juni 2004 beendet wurden. Siehe Pagani 2006: 798-801.

[4851] Scherrer 1992: 189.

[4852] Scherrer 1992: 221-222.

Konsortium hatten, wird mit Gründen bezweifelt.[4853] Das Airbus-Programm gibt es seit 1970 und weil das Airbus-Konsortium als Aktiengesellschaft französischen Rechts nicht publizitätspflichtig ist, liegen nur Schätzungen zu den Subventionszahlen vor.[4854] So wird für alle beteiligten Regierungen von mindestens US$ 19,8 Mrd. Stützungszahlungen ausgegangen.[4855]

Diese Unsicherheit gilt ebenso für andere Firmen, die traditionellerweise vom amerikanischen Staat Rüstungsaufträge bekommen.[4856] In bezug auf die Militärausgaben ist jedoch zu beobachten, daß zunehmend duale Technologien und Güter nachgefragt werden, Kommunikationstechnologien und elektronische Datenverarbeitung, die auch zivilen Nutzen haben und deshalb industriepolitische Wirksamkeit haben können.[4857] Hier ist das Sematech-Konsortium zu erwähnen, daß einen Beitrag dazu geleistet hat, daß die USA wieder im Halbleiterbereich wettbewerbsfähig wurden[4858], welches mit US$ 100 Mill. im Jahr von 1988 bis 1994 gefördert wird.[4859] In Relation zum Bruttosozialprodukt der USA gesehen, betragen 1988 die militärischen Käufe und Forschungs- und Entwicklungsausgaben 0.8 %.[4860] Neben direkten Subventionen, gibt es einen großen Förderungstopf für Forschung und Entwicklung. In den achtziger Jahren wurden diese Gelder vor allen in Militärprojekte gelenkt, die 1986 einen Anteil von bis zu 69 %, bzw. US$ 48 Mrd. am gesamten Forschungs- und Entwicklungsbudget der USA hatten. Diese Anteil ist gesunken und im Jahre 2000 wurden ca. US$ 34 Mrd. für militärbezogene Forschung ausgegeben, davon kamen US$ 24 Mrd. privaten Firmen zugute. Auffällig sind die hohen Beträge zur Förderung der Pharmaforschung, 1998 immerhin US$ 13 Mrd., die auch den privaten Konzernen zugute kommen.[4861] Skeptisch gegenüber einer Darstellung der USA als stark subventionierendes Land stimmt, daß einige der von Seiten des Verteidigungsministeriums vergebenen Aufträge, welche in den letzten Jahren in die Computer- und Chipindustrie geflossen sind, relativ zu den eigenen Anstrengungen dieser Unternehmen nicht viel ausmachten.[4862] Unsicherheit

---

[4853] Aufgezeigt wird, daß es vor allem Lerneffekte und Skalenvorteile sind und die dadurch ausgelösten Kostenvorteile sind, die die Überlegenheit der U.S.-Luftfahrtindustrie begründen. Nur mit massiven Subventionen war es für Airbus möglich Märkte zu erobern und ähnliche Verkaufszahlen zu erreichen, die eine ähnlich Kostenstruktur ermöglichte. In der empirischen Forschung wird abgestritten, daß sich über 'spin-offs' militärischer Forschung im zivilen Bereich Vorteile erzielen lassen, im Gegenteil, dieser Bereich ist forschungsintensiv und bindet eher mehr Ressourcen. Nur McDonnell Douglas war im Militärbereich stark engagiert, nicht aber Boeing. Bletschacher/Klodt 1992: 89. Nach dem Zusammenschluß der beiden Firmen ändert sich die Situation wieder.

[4854] Bletschacher/Klodt 1992: 70, 82.

[4855] Bletschacher/Klodt 1992: 70. Es wird versucht, die Forschungsförderung besser auf dessen Bedürfnisse auszurichten Klodt/Stehn 1992: 155.

[4856] Dort überwiegen sogar negative Effekte auf die Rentabilität dieser Firmen. Vgl. die Untersuchung von Glismann/Horn 1988: 156-160.

[4857] Der Anteil der sonstigen Käufe stieg von 1960-1980 von 14 % auf 22 % an (dies sind Käufe, die nicht in die Kategorien Luftfahrzeuge und sonstiger Waffen fällt. In bezug auf die Käufe, die 1988 US$ 27, 2 Mrd. betragen, sind dies ca. US$ 6 Mrd. (eigene Berechnung aus den vorliegenden Daten), die für industriepolitischen Wirkungen in der Computer- und Chipindustrie aufkommen könnten. Glismann/Horn 1988: 147, 149.

[4858] Leider äußern sich amerikanische Autoren nur ausführlich über japanische Subventionen in diesem Bereich, nicht aber über amerikanische Anstrengungen. Immerhin wird Sematech erwähnt. Flamm 1996: 426. Das Defense Advanced Project Agency (DARPA) finanzierte Forschung an Universitäten im Chipbereich, darunter das Massachusetts Institute of Technology (MIT) mit US$ 2,7 Mill.. Flamm 1996: 148.

[4859] Bletschacher/Klodt 1992: 129.

[4860] Glismann/Horn 1988: 147; OECD 1999: 37.

[4861] Und somit deutlich mehr als alle anderen Bereiche außer Militär. Siehe: **Tabelle 215** und **Tabelle 216**.

[4862] Hier sind zugestandenermaßen systematischere Untersuchungen nötig. Im Jahre 1997 erhält die Defence Advanced Research Projects Agency als direkte Subvention US$ 1 Mrd.. Dieses Geld kam Firmen wie Boeing, Hewlett Packard and Texas Instruments zugute, die es

besteht somit hinsichtlich der wirklichen Subventionsniveaus für einzelne Firmen, weil die Förderungsmittel aus diversen Töpfen in einzelnen Firmen kumulieren können. Am undurchsichtigsten ist die Lage in Japan, welches ebenfalls in der Industrieförderung aktiv war und ist. Japan verzichtete auf staatliche Unternehmen in brisanten Bereichen, hatte nicht den Anspruch in allen Industriebereichen präsent zu sein und setzte eher auf breit gestreute Förderungsprogramme für Forschung und Entwicklung, als auf große, subventionierte Projekte. Es verzichtete beispielsweise auf die längerfristige Subventionierung zum Aufbau einer eigenen Flugzeugindustrie, produziert aber Flugzeugteile und beteiligt sich an der Entwicklung von militärischen Flugzeugen.[4863] In der Nachkriegszeit wurde deutlich erkennbar der Automobilbau gefördert und durch Zölle und nichttarifäre Handelshemmnisse geschützt. Gefördert wurde damals auch der Aufbau der Energieversorgung sowie die Stahl- und Maschinenteilindustrie. Dies geschah wohl vor allem mit einem aus dem staatlichen Haushalt finanzierten Kreditprogramm, welches erklärt, daß dem japanischem Staat 20 % bis 30 % der heimischen Kapitalbildung zugeschrieben werden kann.[4864] Anfangs wurde die Elektronik- und Halbleiterindustrie durch Zölle, temporäre Einfuhrbeschränkungen (Lizenzen, Quoten) und Investitionsverbote geschützt. Eine Liberalisierung fand parallel zum Erfolg der eigenen Industrie statt, der durch Subventionen seitens des MITI gefördert wurde. Eine besondere Rolle spielte dabei der staatliche Telefonkonzern NTT, der ähnlich wie AT&T in den USA keine eigene Produktion aufrechterhalten durfte, aber Forschungsprojekte und Forschung sowie Produktion finanzieren konnte. Insgesamt summierte sich die Förderung in den siebziger und frühen achtziger Jahren auf US$ 1 Mrd..[4865] Setzt man dies in Relation zu den gesamten F&E-Ausgaben dieses Industriebereiches, wird in der Literatur, diesen Betrag relativierend, darauf hingewiesen, daß die Förderungen in bezug darauf nur 2,3 % im Jahre 1980 ausmachten.[4866] Zudem gab es in Japan, wie aus Europa bekannt, diverse Banken, die unter öffentlicher Kontrolle stehen. Die Wirtschaftsplanungsagentur MITI ('Ministry of International Trade and Industry) hatte dagegen weniger Geld zur Verfügung, wirkte aber anfangs positiv als Käufer westlicher Technologie und finanzierte kontinuierlich diverse Forschungs- und Entwicklungsprogramme in fast allen Bereichen. Unklar bleibt, ob die Richtung der industriellen Entwicklung vom MITI beeinflußt wurde, welches solche Vorgaben ausgearbeitet hat. Die Wirksamkeit der Vorgaben und Programme ist umstritten, positiv haben wohl diejenigen zur Mikroelektronik und Halbleiterherstellung gewirkt.[4867] Die staatliche Forschungsförderung liegt in Japan unter den Werten anderer Industrieländer.[4868] OECD-Zahlen zu

---

offenbar auch dazu nutzten Produkte für den privaten Verbrauch, also 'dual use'-Produkte herzustellen. Stansel/Moore 1997: 8-9. Unternehmen wie IBM haben jährlich für Grundlagenforschung US$ 4 Mrd. übrig. Vgl. deren Geschäftsbericht im Internet.

[4863] Bletschacher/Klodt 1992; Audretsch 1989: 212.

[4864] Audretsch 1989: 185.

[4865] Dazu ausführlich Flamm 1996: 55-116. Der Betrag wurde vom Verfasser berechnet, nach einem Umrechungskurs der in Flamm (1996: 99) für das Jahr 1980 impliziert ist. Davor war der Yen billiger, die Subventionsniveaus in US$ niedriger. Addiert sind sämtliche Ausgabe, die von Flamm auf den folgenden Seite aufgeführt werden. Flamm 1996: 81-99.

[4866] Härtel et al. 1987: 75.

[4867] Zu diesem Abschnitt Audretsch 1989: 181-213.

[4868] Audretsch 1989: 190. Die liegt sicher auch daran, daß, wie oben bereits erwähnt, der japanischen Telekommunikation NTT eine besondere Rolle gespielt hat und daran, daß die Industrie einmal vom Staat geförderte kooperative Forschungsprojekte eigenständig weiterführt und mit großen Summen ausstattet. Beides würde kann als private Anstrengung gezählt werden, ist aber vom Ausmaß und der Art und Weise untypisch für den privaten Sektor. Flamm 1996: 55-116.

Subventionen: Insgesamt gesehen schwanken die Subventionen relativ zum Bruttosozialprodukt gesehen zwischen 3 % (Frankreich) und 0,5 % (USA). Zählt man in den USA die Rüstungskäufe und Entwicklungsausgaben dazu, steigt der Anteil auf 1,3 %. Der Anteil des Staates an der gesamten jährlichen Kapitalformation beträgt zwischen ca. 20 % (Japan) und 9 % (USA).[4869] Die Rüstungsausgaben sanken in ihrer Relevanz für die USA seit den sechziger Jahren ab und stiegen unter Reagan wieder an.[4870] Nimmt man das Jahr 1988 heraus, um einen Eindruck zu bekommen wie die absoluten Subventionszahlen aussahen, zeigt sich folgendes Bild: Italien US$ 26,2 Mrd.; Frankreich US$ 26,4 Mrd.; Kanada US$ 9,0 Mrd.; GB US$ 11,0 Mrd., BRD US$ 32,9 Mrd.; Japan US$, 23,5 Mrd.; USA US$ 29,7 Mrd. (mit Rüstungsausgaben US$ 69,2 Mrd.).[4871] Für die gesamte OECD wurden 1990 US$ 252 Mrd. Subventionen gezahlt, 1,4 % des BSP, dieser Anteilswert sank bis 1997 nicht ab.[4872] Angemerkt werden muß, daß diese OECD-Zahlen angesichts anderer möglicher Abgrenzungen als untertrieben erscheinen mögen. Traditionell gibt das Institut für Weltwirtschaft Kiel für die BRD die höchsten Subventionsschätzungen heraus, diese umfassen Bund, Länder sowie Darlehen und einige Körperschaften, vor allem aber Bereiche, die nicht im engen Sinne als Industriesubventionen angesehen sind. Nach dieser Schätzung beliefen sich die Subventionen der BRD 1993 auf DM 215 Mrd..[4873] Das DIW schätzt, bei weniger umfassender Abgrenzung, das Niveau deutlich niedriger ein.[4874] In bezug auf die USA lagen die Schätzungen des liberalen, subventionsskeptisch eingestellten CATO-Instituts in bezug auf die letzten Jahren bei Zahlungen von US$ 65 Mrd., darunter fallen Agrar- und Rüstungssubventionen.[4875]

15.11 Marktverzerrende Wirkungen der Subventionen

Welche Auswirkungen hatten diese Subventionen auf die weltweiten Märkte? Aus den Informationen hier geht hervor, daß es zu deutlich wahrnehmbaren Marktverzerrungen in der Nachkriegszeit vor allem in der Eisen- und Stahlindustrie, der Werftindustrie und der Luftfahrtindustrie (hier lagen die Subventionen in der EU über den Kapitalinvestitionen der Industrie) und im Agrarbereich kam. Ebenso zählt zu dieser Liste der Pharmabereich, durch die hohe F&E Förderung und sonstige Maßnahmen.[4876] Würde man die zusätzlichen Schutzmaßnahmen einbeziehen, ergäben sich teils andere Schwerpunkte, siehe dazu Abschnitt 'I'. Dort auch mehr zur Frage, ob diese Projekte industriepolitisch

---

[4869] Siehe: **Tabelle 217** und **Tabelle 218**.

[4870] Für die USA spielen etwa die hohen Rüstungsausgaben sicherlich eine, wenn auch nicht dominierende Rolle bei der Aufrechterhaltung des Wirtschaftswachstums. Sie betragen 1955 noch 9 % des GDP, fallen, nach einem nochmaligen Höhepunkt von 9 % während des Vietnam-Kriegs, auf 5 % während der Carter-Ära ab und steigen unter Reagan auf ungefähr 6 Prozent 1985 an. Vgl. Goldstein 1988: 352.

[4871] Berechnet aus OECD 1999; siehe: **Tabelle 218**. Dies stimmt ungefähr überein mit den Informationen in **Tabelle 213**, hier wird 1985 für die USA ein F&E Subventionsvolumen von US$ 20 Mrd. angegeben.

[4872] **Tabelle 219**.

[4873] Vgl. Dieses Zahlen beinhalten Ausgaben für die Landwirtschaft, Forstwirtschaft, Fischerei, für Energie- und Wasserversorgung, für Wohnungsvermietung, Verkehr, bestimmte Dienstleistungen, also Bereiche die geläufigerweise nicht zu den Subventionen gezählt werden. Siehe: **Tabelle 220**, **Tabelle 221**.

[4874] Siehe: **Tabelle 222**.

[4875] . Diese Zahlungen gehen hauptsächlich an die Landwirtschaft, in die Hightech-Förderung, darunter solche für militärische Nutzung sowie für Energieversorgungszwecke und Verkehr. Stansel/Moore 1997: 1.

[4876] Siehe Abschnitt 'J', TRIPS.

erfolgreich waren und inwiefern sie im Widerspruch zu Marktprinzipien standen (mit dem Airbus-Projekt wurde etwa der Wettbewerb gestärkt, dies wurde schon im Abschnitt Marktversagen angedeutet). So wurden im Eisen- und Stahlbereich zu Beginn der siebziger Jahre aufgrund von optimistischen Wachstumsprognosen in der EU Überkapazitäten geschaffen und ein Grund für die Subventionierung war sicher, dieses Problem sozialverträglich anzugehen. Ein Abbau von Kapazitäten fand aber nicht statt, sondern es fand eine - ebenso industriepolitisch deutbare - teils staatlich finanzierte Modernisierung bzw. ein Strukturwandel hin zu moderneren Werken statt. Tendenziell gehörten Subventionen bis Ende der achtziger Jahre zum 'normalen' Set politisch nutzbarer wirtschaftspolitischer Instrumente. Andere Länder, etwa die USA, haben ein anderes Instrumentarium genutzt, aber ebenso teils ihre Firmen unterstützt.

16. Staatliche Konzerne

Von vorneherein wurden staatliche Konzerne vom GATT toleriert und nur generelle handelsbezogene Regeln entwickelt, die zudem kaum in der Streitbeilegung thematisiert wurden. Relevant dafür ist Art. XVII des GATT. Nach allgemeiner Überzeugung sollten die Regeln im GATT einzig sicherstellen, daß Staatshandelsunternehmen nicht bestimmte Länder in ihren Handlungen bevorzugen, also eine Einhaltung des Meistbegünstigungsprinzips nach Art. I des GATT 1994 sicherstellen.[4877] In der Nachkriegszeit haben sich überall in der Welt staatliche Konzerne ausgebreitet, besonders im Ölbereich, der hernach oft auf den Petrochemie und Chemiebereich ausgeweitet wurde.[4878] In Europa waren typischerweise Post, Bahn, Fluggesellschaften, Telekommunikation, Elektrizität, Wasser, Gas und Öl staatliche Konzerne.[4879] In einigen Ländern erstreckte sich die Liste auf weitere Bereiche, in Frankreich wurden Teile des Automobilsektors (Renault), die Eisen- und Stahlindustrie sowie einige Pharmaunternehmen und Elektronikkonzerne staatlich kontrolliert. Kurzfristig, von 1982 bis 1986, waren in Frankreich sogar deutlich mehr Unternehmen staatlich kontrolliert, ohne daß dies allerdings große Auswirkungen auf ihre Unternehmensentscheidungen hatte. Danach fanden, wie überall in Europa, sukzessive Privatisierungsvorgänge statt[4880], bei denen England führend war, weil es seit längerem auch die Energie- und Wasserversorgung privatisiert hatte.[4881] In Spanien, Italien und Belgien

---

[4877] So z.B. in Canada - Administration of the Foreign Investment Review Act. BISD 30S/140, 163, Para. 5.16, Para. 5.15-5.18. Eine Relevanz bekam Art. I Meistbegünstigung auch in der Zeit des kalten Krieges, als es um die Handelsbeziehungen mit den osteuropäischen Staaten ging: Reuland 1975: 320; siehe zu einem Überblick über 'state trading', auch in Entwicklungsländern Kostecki 1978.

[4878] In Norwegen Statoil, England British Petroleum Company (BNOC), in Italien Ente Nazionale Idrocarburi (ENI). Auch in den Entwicklungsländern gelang es durch Enteignungen staatlich kontrollierte und erfolgreiche Ölkonzerne zu gründen, wie in Mexiko durch Pétroleos Mexicanos (PEMEX) und in Brasilien Petróleo Brasileiro (Petróbras). Bekannt ist auch Malaysias Petroliam Nasional Berhand (Petronas). Alle OPEC Staaten hatten staatliche Ölkonzerne. Dies sind ältere Informationen, aus Zakariya 1978: 482-485. Viele dieser Konzerne engagierten sich später auch im Bereich Petrochemie und Chemie.

[4879] Parker 1998: 21. Ebenso zählten Fernsehsender meist zu staatlichen Unternehmen.

[4880] Bekanntlich gab es nicht nur eine sukzessive Privatisierungstendenz, sondern auch eine breite Nationalisierung in Frankreich nach dem Wahlsieg der Sozialisten zwischen 1982 und 1986. De Band 1998: 92-93. Ähnlich erfolgte die Ausdehnung staatlichen Engagements in England immer dann, wenn eine sozialistisch orientierte Regierung einen Wahlsieg verbuchen konnte. Erst in den achtziger Jahren änderte sich die Situation grundlegend und es kam, auch in Frankreich, zu breit angelegten Verkäufen staatlicher Unternehmen oder Anteilen an ihnen und damit einer grundlegenden Umorientierung der bisherigen Politik. Vgl. Fels 1987.

[4881] Cook 1998: 225.

waren in der Nachkriegszeit Teile der Eisen- und Stahlindustrie dem Staat zuzurechnen.[4882] Italien und Spanien zeichneten sich dadurch aus, daß sich in allen Bereichen, wenn auch meist nur in der Schwerindustrie dominierend, staatliche kontrollierte Konzerne befanden. So etwa in der Rüstungs- und Flugzeug- und Raumfahrtindustrie, der Rohstoffgewinnung, der Aluminiumherstellung, der Transportmittelindustrie, darunter Werften, im Chemiebereich, der Bauwirtschaft und im Landwirtschafts- und Distributionssektor. Der einzige Unterschied hinsichtlich der Breite des Engagements zwischen den südeuropäischen Ländern scheint hier zu sein, daß Fiat privat ist und Seat staatlich kontrolliert war. Allerdings hatte der Staat in Spanien bei weitem nicht so eine starke Stellung inne wie in Italien.[4883] In Griechenland wurde über Verstaatlichungen der Pharmamarkt kontrolliert.[4884] In allen europäischen Staaten, bis auf Deutschland, wurde aktiv, mit Preiskontrollen etwa, in den Pharmamarkt eingegriffen.[4885] Für die BRD waren die staatlichen Aktivitäten im Automobilbau und Eisen- und Stahlbereich geringfügiger. Allerdings gab es in den siebziger Jahren im Automobilbau die Beteiligung des Staats und des Landes Niedersachsen (für letzteres bis heute, der Staat trennte sich 1988 von seinen Anteilen) an VW und die vollständige Kontrolle der beiden Eisen- und Stahlkonzernen Salzgitter AG und VIAG (beide 1988 privatisiert).[4886] Im Bereich der Energieversorgung hatte in Deutschland ebenfalls die öffentliche Hand Vorrang, wiewohl auch gemischte Beteiligungsformen möglich waren. Zudem werden den Unternehmen Gebietsmonopole zugestanden.[4887] Zu den Formen direkten staatlichen Engagements zählt hinzu, daß der Staat auch Aktienbeteiligungen hält oder vermittels des Besitzes oder Anteilsbesitzes an Banken wiederum Beteiligungen an Unternehmen hält. Zumal es viele staatliche Banken gibt.[4888] Diese Banken wurden teilweise auch zur Politiken wie der Regionalförderung und sonstiger Förderungsmaßnahmen genutzt. Dies gibt es bis heute: Beispiel: VIAG, von dem gerade die Rede war, weil es 1988 privatisiert wurde, wurde 1994 in eine Kooperation mit dem Bayernwerk überführt und die restlichen Anteile von Banken erworben, die eng mit dem Land verbunden sind. Die zweitgrößte Firma in Bayern wurde somit

---

[4882] Siehe: **Tabelle 209**.

[4883] In Spanien kamen sie für 9 % der Wertschöpfung auf, in Italien für 19 %. Zu diesem Abschnitt Marelli/Stroffolini 1998: 150-153; Gan/Juan 1998: 191-202. Siehe zu ähnlichen, vergleichenden Wertschöpfungsanteilszahlen weiter unten.

[4884] Klepper 1985: 119.

[4885] In Frankreich das Unternehmen Rhone-Poulenc. Klepper 1985: 119.

[4886] Mittlerweile ist Salzgitter auch privatisiert. Die Privatisierungsdaten in Esser 1998: 108. Die Abkürzung VIAG bedeutet Vereinigte Industrie Unternehmungen AG. Vgl. Monopolkommission 1973/1975: 163. Beteiligt war die BRD auch an VEBA, die ein Energie und Chemiekonzern war und an Lufthansa. Dies wird hier nicht extra aufgezählt, weil sowieso davon ausgegangen werden kann, daß der Energie- und Luftfahrtsektor im großen und ganzen in Europa in staatlicher Hand war. Esser 1998: 106.

[4887] Monopolkommission 1973/1975: 383; 398-399.

[4888] Die den Ländern zugehörige Westdeutsche Landesbank und Bayrische Vereinsbank gehören zu den zehn größten Banken in Deutschland. Insgesamt hat der deutsche Staat 1982 170 Mrd. DM im Bankbereich angelegt, darunter in der Kreditanstalt für Wiederaufbau, sodaß die staatlichen Banken insgesamt direkt hinter der Westdeutschen Landesbank und der Deutschen Bank angesiedelt sind. Esser 1998: 103. Auf die staatlichen Banken kam in den siebziger Jahren ein Geschäftsvolumen von 53 % (private Banken 33 %, Genossenschaften 14 %) Büschgen 1975: 365, 371. Und dies in einer Zeit in der nicht wenige Unternehmen eng mit dem Staat verbunden sind und zudem, beispielsweise in Deutschland ein nicht gerade kleiner staatlicher Bankensektor besteht, über den ein gewisser, wenn auch auf große Unternehmen geringerer Einfluß ausgeübt werden kann. Vgl. Für aktuelle Daten über diese Verflechtung: Sherman/Kean 1997. In Österreich waren alle großen Banken in staatlichem Besitz, darunter die dominierenden: Creditanstalt und Länderbank: Aiginger 1998: 71. In Frankreich waren viele große Banken in staatlichem Besitz, darunter Société Générale, Crédit locale der France, BIMP, CCF, Crédit Lyonais. Einige davon sind seit 1987 privatisiert. De Bandt 1998: 92-93. Bis 1991 wurden in Italien 90 % der Kredite und 80 % der Anlagen von staatlichen Banken verwaltet. Marralli/Stroffolini 1998: 153. In Spanien sind ebenfalls Banken im staatlichen Besitz 1998: 192.

wieder 'verstaatlicht'.[4889] Dies steht im Einklang mit Entwicklungen in Finnland, Schweden, den Niederlanden, die partieller Privatisierung zum Trotz, in einigen Bereichen weiter staatliches Engagement aufweisen, diese Aktivitäten neu ausrichteten und teilweise wieder die Anteile erhöhten.[4890] Beachtet werden muß weiterhin, daß die privatisierten Unternehmen unter der Kontrolle von Regulierungsbehörden bleiben, die oft über Instrumente wie Preiskontrollen verfügen. In diesen und in anderen Ländern, welche die Privatisierung extremer betreiben wurde zudem versucht, die Firmenanteile an eine Gruppe von Anteilseignern zu verteilen, die mit großen Firmen, Banken und institutionellen Investoren des jeweiligen Landes in Verbindung stehen, die politischen Einfluß ausgesetzt sind und wodurch sich besser gegen feindliche Übernehmen geschützt werden kann.[4891] Über 2459 Privatisierungen (905 öffentliche Verkäufe, 1554 auf privater, nicht-öffentlicher Ebene abgewickelt) von Staatskonzernen in 121 Ländern, Wert: US$ 1110 Mrd., sind zwischen 1977 und 1991 abgewickelt worden, dies hat insgesamt dazu geführt, daß die globale Wertschöpfung, die im staatlichen Bereich erwirtschaftet wird in dieser Zeitperiode von 9 % auf 6 % abgesunken ist. Die derzeitige Börsenkapitalisierung dieser privatisierten Unternehmen beträgt über US$ 3310 Mrd.[4892] Nur in 617 Fällen (25 %), ist es allerdings dazu gekommen, daß die Anteilsmehrheit verkauft worden ist. In 11 von 76 Ländern ist es zu keinem einzigen Fall gekommen, bei dem die Anteilsmehrheit verkauft worden ist. Tendenziell ist Privatisierung weniger häufig gewesen in Ländern, die über Wirtschaftsgesetze nach deutschem Vorbild und die über einen großen Einfluß der Banken auf die Wirtschaft verfügten: Österreich, Deutschland, Japan, Südkorea, Schweiz und Taiwan.[4893]

Somit behält der Staat in den Industrieländern auch heutzutage noch einen signifikanten, wenn auch sicherlich nicht mehr so starken und selektiven Einfluß auf die Wirtschaft, im Vergleich zu den Jahren davor. Es bietet sich an noch zu bemerken, daß staatliche Konzerne in der Nachkriegszeit nicht unbedingt erfolglos waren (aber auch nicht immer erfolgreich) und es ist ebenfalls nicht ausgemacht, daß Privatisierung immer zu Produktivitätswachstum und Investitionen führt, es scheint allerdings auch nicht ausgeschlossen zu sein.[4894]

[4889] Nach Siemens, die den ersten Platz einnimmt: Umsatz 40 Mrd. DM und 100.000 Arbeitnehmer. Aus: Esser 1998: 109.

[4890] Für Finland und Schweden Willner 1998: 174-179. Dies gilt allerdings nicht für die überall stattfindenden Privatisierungen im Telekom, Energie, Post, Fluggesellschafts- und Bankbereich. Nach den Privatisierungsprogrammen und einer generellen Tendenz seitens der EU-Kommission in Richtung Privatisierung, trennten sich die Staaten zunehmend von diesen Unternehmen. England hat etwa im Gas, Wasser und Telekombereich Werte von unter 25 % staatliche Kontrolle erreicht. In Deutschland sind Elektrizität und Gas zu unter 25 % unter staatlicher Kontrolle. In Spanien ist der Telekombereich privatisiert. Frankreich und Italien verzeichneten weniger breite Privatisierungen. Parker 1998: 21. Vgl. Frankreich privatisierte Banken, verkauft Anteile an dem Ölkonzern Elf-Aquitaine und anderen Unternehmen. Erst ab 1992 wird mit der teilweise nur partiellen Privatisierung von Renault, den Stahlkonzerne Sacilor und Unisor sowie Post, Bahnen und Elektrizitätsversorger begonnen. Fels 1987. Die Zukunft der staatlichen Energieversorger, der Telekom sowie Air France ist umstritten und es wird seitens der EU-Kommission Druck ausgeübt, mit der Privatisierung fortzufahren. De Bandt 1998: 92-93.

[4891] Am Beispiel von Spanien Gan/Juan 1998: 209; Frankreich 1998: 94.

[4892] Bortolotti et al. 2003: 306.

[4893] Bortolotti et al. 2003: 306.

[4894] Meist gibt es eine Reihe von profitablen staatlichen Konzernen und dann solche die Verluste machen: Für Spanien Gan/Juan 1998: 194. Die durchwachsenden Ergebnisse der Privatisierung in England beschreibt Cook 1998: 235. Von Bortolotti et al. (2003) werden Untersuchungen erwähnt, die generell eine erfolgreiche finanziellen und operativen Performance der privatisierten Firmen zeigen. Bortolotti et al. 2003: 306.

Wie dem auch sei, hier ging es darum zu zeigen, daß es bestimmt dreißig Jahre lang ein solches staatliches Engagement gab und in einigen Bereichen immer noch gibt. Dies wurde nicht zuletzt durch die GATT Regeln ermöglicht. Eine ganze Reihe dieser staatlichen Konzerne haben zudem auf internationaler Ebene operiert und hielten Besitzanteile an privaten Firmen in anderen Ländern.[4895]

Erst 1978 begann die Europäischen Kommission die Arbeit an einer Richtlinie für staatliche Konzerne, die 1980 abgeschlossen wurde und vor allem Transparenz hinsichtlich staatlicher Unterstützungszahlungen einforderte, die Zahlungen selbst aber nicht einschränkte. Diese Richtlinie wurde hernach sehr vorsichtig ausgedehnt.[4896]

Wie sieht dies in den USA aus, das immer als Vorbild für eine liberale Politik gehalten wird? Dort gab es relativ wenig Staatskonzerne, sehr wohl aber private Monopole, etwa auf dem Telekommunikationsmarkt (Bell, AT&T), wobei dieses Monopol seit 1970 langsam abgebaut wurde.[4897] Und es lag aus Tradition[4898] eine staatlich-behördliche Regulierung diverser Industriebereiche vor, die mit Preis-[4899] und Wettbewerbskontrollen sowie Markteintrittsstops relativ weit ging. Dies traf zu für den LkW-Transport, Eisenbahnen, Luftfahrt und Fernsehen. Bis 1980 gab es Preis- und Mengenkontrollen im Öl- und Gasbereich. Alle diese Bereiche wurden spätestens 1980 dereguliert.[4900]

[4895] Unter den 200 größten nicht-amerikanischen staatlichen Unternehmen befanden sich 1973 etwa Renault, Automobile, Frankreich, Salzgitter, Stahlindustrie, Werkzeugmaschinen, Werften, Viag, Aluminium, Chemie, Elektrizität, beides BRD. Sowie eine ganze Reihe Ölkonzerne, siehe Fußnote oben. Im Jahre 1983 waren dies ENI, Erdölerzeugnisse, Chemie, IRI, Stahlindustrie, Luftfahrt, Werften, Elektronik, Telekommunikation, Italien, Renault, Automobile, Frankreich, Saint-Gobain, Glas, Gußeisen, Baustoffe, Frankreich, DSM Chemie, Düngemittel, Plastik, Niederlande, Voest-Alpine, Metallindustrie, Werkzeugmaschinen, Österreich, Thomson, Elektrogeräte, Elektronik, Frankreich, Rhone-Poulenc, Chemie, Frankreich, Pechiney, Aluminium, Frankreich, Aérospatiale, Flugzeugbau, Frankreich. Wieder ohne reine Ölkonzerne. Dazu zählten auch national engagierte Konzerne wie British Leyland, Automobile, England, Cockerill Sambre, Stahlindustrie, Belgien, British Steel, England. In dieser Liste großer Konzerne befindet sich ein einziger staatlicher Konzern aus Entwicklungsländern aus dem Industriebereich, die Steel Authority of India, Stahlindustrie, Indien. Dazu kommen eine Reihe von Ölkonzernen der Entwicklungsländer, die es in diese Liste geschafft haben. Vgl. hierzu Anastassopoulos et al. 1986: 45-47.

[4896] Vgl. Richtlinie der Kommission vom 25. Juni 1980 über die Transparenz der finanziellen Beziehungen zwischen den Mitgliedsstaaten und den öffentlichen Unternehmen. 80/723/EWG. In: Abl. L 195/35, 29.7.80. Und die folgenden Änderungen: 85/413/EWG, 24. Juni 1985. In: Abl. L 229/20, 28.8.85; 93/84/EWG, 30. September 1993. In: Abl. L 254/16, 12.10.93; 2000/52/EG, 26. Juli 2000. In: Abl. L 193/74, 29.7.2000. Im EGKS-Vertrag gab es nur Regeln für Teilaspekte. So das Verbot der Ausnutzung marktbeherrschender Stellung. Zudem waren im Prinzip auch GATT-Vorschriften zu beachten. Groeben/Thiesing/Ehlermann 1991: 2536. Zu diesen weiter unten mehr. Im EWG-Vertrag bzw. EGV sind Regeln sind als Art. 86 (ex Art. 90) niedergelegt worden mit komplexen Ausführungsbestimmungen und Abstufungen. Diese Regeln gelten etwa für staatliche Unternehmen, die mit Dienstleistungen im allgemeinen öffentlichen Interesse betraut sind, Post, Bahn, Fernsehanstalten, Hafen- und Flughafenbetriebsgesellschaften, Luftfahrtgesellschaften und Energie- und Wasserversorgungsunternehmen. Dieser Artikel ist bis heute nicht unmittelbar anwendbar, also nicht in Form einer privaten Klage vor heimischen Gerichten durchsetzbar. Die öffentlichen Unternehmen dürfen insofern gefördert werden, als daß die Verluste, die ihr durch staatliche Versorgungsvorschriften entstehen, ersetzt werden dürfen. Die Beihilfevorschriften sind anwendbar. Eine gewisse Flexibilität scheint weiterhin zu bestehen. Die EU-Kommission ist mit der Überwachung und Abwägung betraut. Vgl. genauer Groeben/Thiesing/Ehlermann 1991: 2563-2581; Geiger 1995: 274.

[4897] Die geschah teils durch Entscheidungen staatlicher Kommissionen und der Wettbewerbsbehörden der USA. Stück für Stück muß AT&T Konkurrenz bei den Überlandgesprächen zulassen, dann wurden die lokalen Unternehmen verkauft und bei der Technologie zum Verbindungsaufbau, die traditionell von AT&T selbst produziert wurde, wurde Konkurrenz von NEC, Fujitsu und Siemens zugelassen. Vietor/Yoffie 1993: 144-146.

[4898] Die USA verfügt über eine lange Geschichte staatlicher oder quasi-staatlicher Eingriffe in Industriebereiche, die großteils mit einer Duldung umfassender Kartelle und Wettbewerbsbeschränkungsabkommen in Verbindung stehen. Siehe Audretsch 1989: 120-128.

[4899] Vgl. zur Geschichte der Preiskontrolle in den ersten Nachkriegsjahrzehnten, die teilweise zur Inflationskontrolle genutzt wurde, bezüglich dem Vereinigten Königreich und der USA: Zinn 1978.

[4900] Audretsch 1989: 129-149.

Weiterhin gibt es, ähnlich wie in Europa, lokale öffentliche Unternehmen: In den meisten großen Städten zählen dazu die öffentlichen Verkehrsmittel, die Wasser und Abwasserversorgung, Müll, Elektrizität, sowie Häfen und Flughäfeneigentum. Dem Staat gehören zudem Elektrizitätskonzerne, die Post, einige Eisenbahnstrecken und Eisenbahnen (Amtrack), Kreditbanken und Versicherungsanstalten, letztere oft zum Zwecke der Unterstützung von Landwirtschaft, dem Hausbau. Zudem sind Medicare und Medicaid staatlich.[4901] In Japan kommt, zumindest in der Nachkriegszeit, den staatlichen Konzernen eine ähnlich undramatische Rolle zu wie in den USA und ähnlich wie dort und in Europa sind viele öffentliche Versorgungsbetrieben in staatlicher Hand. Ein Unterschied besteht darin, daß die großen Unternehmen in Japan weitaus mehr Aufgaben übernehmen, etwa die Renten- und Krankenversicherung einschließlich der Krankenhäuser für ihre Mitarbeiter. Und zweitens ist die Bahn privat.[4902] Der Anteil staatlicher Konzerne an der gesamten Wertschöpfung lag dabei in den industrialisierten Ländern durchschnittlich bei 9,6 %, in den USA bei 4,9 %, in Japan bei 11,6 % und recht hohe Anteile gab (und gibt es noch) in einzelnen Ländern Europas. Dort erreichten Länder wie Italien und Portugal bei etwas anderer Abgrenzung, im Jahre 1991 einen staatlichen Anteil von 20 % an der Wertschöpfung in der verarbeitenden Industrie und Dienstleistungsgewerbe.[4903] Einen noch höheren Anteil, 25 % an der Wertschöpfung im verarbeitenden Sektor, hielt der Staat bis Anfang der neunziger Jahre in Österreich.[4904]

17. Öffentliche Auftragsvergabe

Nicht nur die staatlichen Unternehmen, sondern ganz allgemein heimische Konzerne konnten vermittels der öffentlichen Auftragsvergabe gefördert werden. Die öffentliche Auftragsvergabe wird seit 1979, nach dem Abschluß der Tokio-Runde, vom GATT erfaßt und konnte bis dahin ohne Limits dazu genutzt werden, um heimische und staatliche Hersteller zu fördern. Zudem war der Kodex und seine Auslegung auch nach 1979 umstritten und stellte sich als unwirksam heraus, bis es im November 1986 gelang ein Klärungsabkommen zu schließen, daß dann als Vorläufer für das WTO-Abkommen zur öffentlichen Auftragsvergabe diente.[4905] Das gesamte Volumen öffentlicher Aufträge der wichtigsten Industrieländer wurde für 1983 auf US$ 42,9 Mrd. geschätzt.[4906]

18. Zollsenkungsrunden

Soweit zu den Beispielen für die Anwendung von Politiken in der Nachkriegszeit, die durch die Flexibilität der GATT-Regeln ermöglicht wurden. Dabei darf die liberale Seite des GATT nicht vollständig vergessen werden, die beispielsweise bezüglich Art. I Meistbegünstigung und Art. III

[4901] Dies gilt für 1980. Dieser Überblick findet sich in Shepherd 1981: 319.

[4902] Personal communication.

[4903] **Tabelle 223**, **Tabelle 224**.

[4904] Darunter Öl, Chemie, Eisen- und Stahl, diversifizierte Hochtechnologie, Aluminium, Rohstoffe und Minen. Aiginger 1998: 71.

[4905] BISD 33S/190. Der Text des Agreement on Government Procurement findet sich in BISD 26S/33-55, 1980.

[4906] Berechnet aus Grieco 1990: 165; siehe **Tabelle 225**.

Inländerbehandlung erwähnt wurde und es muß darauf hingewiesen werden, daß eine solche Flexibilität womöglich erst deshalb genutzt wurden, weil verbindliche Zollkonzessionen gemacht wurden, wodurch Firmen einem intensiveren Wettbewerb ausgesetzt wurden:

18.1 Die Situation nach dem Zweiten Weltkrieg

Nach dem Zweiten Weltkrieg lagen in Europa und in der USA keine vollständig abgesenkten Zolltarife vor.[4907] Dies galt selbst für die BRD, der bei den Zollsenkungen und GATT-Aufnahmeverhandlungen von seiten der alliierten Joint Export-Import Agency (JEIA)[4908] und der OEEC eine Rolle als Liberalisierungsvorbild für die Westzone zugedacht wurde.[4909] In der ersten Genfer Runde im November 1949 hinterlegte die BRD eine Zollliste, die auf den hohen Zöllen von 1937 beruhte. In der Torquay-Runde 1950/51, die als Vorbereitung zur offiziellen Aufnahme der BRD in das GATT im Oktober 1951 galt, nahm die BRD zum erstenmal aktiv an Verhandlungen teil und es wurde von diversen Länder auf die BRD Druck ausgeübt, die Zölle deutlicher abzusenken. Der Zolltarifausschuß der BRD orientierte sich daraufhin an den Zöllen der USA und denen der europäischen Staaten und blieb etwas unter deren Werten. In diesem Ausschuß nahm ein Gewerkschaftsmitglied teil, daß als einziger Konsumenteninteressen vertrat. Es gelang den Agrar-, Chemie-, Stahl-, und Textilinteressengruppen einen moderat hohen Zollschutz, mit vielen Zöllen, die immerhin bei 35 % lagen, einräumen.[4910] Mit dem Alliierten Oberkommando, dessen Zustimmung nötig war, wurden danach Verhandlungen geführt, die seitens der BRD zu einigen Konzessionen führte, aber die grundlegende Schutzstruktur veränderte sich nicht mehr signifikant. Seit März 1951 kann die BRD Handelsabkommen wieder selbst zu unterzeichnen.[4911]

Als es danach zu einer Stagnation bei den GATT-Zollsenkungsrunden kam, konnte Ludwig Erhard mehrfach autonome Zollsenkungen durchsetzen, so die 'individuelle' Zollsenkung des Jahres 1955 und vier konjukturpolitisch begründete Zollsenkungen ('zum Abkühlen') zwischen 1955 und 1957. Dabei handelte es sich hauptsächlich um Industriegüterzölle, die teils um 50 % gesenkt werden. Auf der anderen Seite wurden im Bereich Textilien und Bekleidung, Landwirtschaft, keramische Waren keine Liberalisierungsschritte vorgenommen, hier bestanden auch mengenmäßige Beschränkungen weiter. Im Jahre 1958 wurde zudem die Steinkohleeinfuhr entliberalisiert.[4912]

[4907] **Tabelle 226**.

[4908] Die JEIA war die gemeinsame Außenhandelsorganisation der englischen und amerikanischen Besatzungszone, anders sah es in der französischen Besatzungszone aus, in der das Office du Commerce Extérieure (Officomex) zuständig war. Gröner 1975: 414.

[4909] Siehe zu diesem Abschnitt Gröner 1975: 414-421; Jerchow 1978: 457-483.

[4910] Durch den GATT-Beitritt und die Mitarbeit an einer Studiengruppe für eine europäische Zollunion wird die BRD gezwungen auf ein Wertzollsystem umzusteigen. Am 1. Oktober 1951 wurde dieser neue deutsche Wertzolltarif erlassen, mit dem die Zölle erheblich angehoben wurden. Obwohl die BRD auf der Grundlage des Entwurfs zu diesem Wertzolltarif in Torquay verhandelte, schloß sie die Verhandlungen erfolgreich ab. Sie senkte 587 Zölle und ging 595 Zollbindungen ein, erhielt dafür 1533 Zollsenkungen und 1037 Zollbindungen. Gröner 1975: 419.

[4911] Dazu Weiss et al. 1988: 109-113. Siehe zur JEIA-Gründung, ausführlich für die Zeit von 1944 bis 1947 und leider nicht für die Zeit danach: Jerchow 1978: 457-483.

[4912] Gröner 1975: 418, 420.

Als erfolgreiche Zollsenkungsrunde in der Nachkriegszeit ist zunächst einmal nur die erste Genfer Verhandlungsrunde zu bezeichnen. In den darauffolgenden Runden, Annecy 1949, Torquay 1950/51, Genf 1955/56 und der Dillon-Runde 1961/62 gelangen nur moderate Zollsenkungen[4913], die allerdings direkt umgesetzt wurden.[4914] In Detailuntersuchungen bezüglich der allgemeinen Zollniveaus nach dem Zweiten Weltkrieg wird dieser generelle Trend bestätigt, eben daß nicht gerade extrem hohe Zölle bestanden, daß diese aber, in den Anfangsjahren zumindest, zusammen mit den sonstigen Zuwendungen, Subventionen, Steuerausnahmen, verbilligten Krediten der Regierungen für einige Industrien zu hohen effektiven Zöllen bzw. Schutzniveaus kumulieren konnten, die Konkurrenz und Handel verringerten. Für die BRD lag für die erste Zeit ein substantieller Schutz etwa für die Kohleindustrie, Eisen- und Stahlbereich, Chemie, Schiffbau, Papierverarbeitung, Glaswaren, Keramik, Holzverarbeitung, Schuhe, Textilien und Bekleidung vor. Deutlich weniger Schutz genossen damals die - offenbar wettbewerbsfähigeren und exportorientierten Industrien - wie Maschinenbau, Feinmechanik- und Optik, Elektrotechnik und der Straßenfahrzeugbau.[4915] In anderen europäischen Ländern waren diese Schutzniveaus teils ähnlich, teils in anderer Weise ausgeprägt, so genoß der Automobilsektor in Italien und Frankreich einen deutlich höheren Zollschutz, als in der BRD.[4916] Der Aufbau der heimischen Industrie konnte in Europa zumindest in den ersten drei Jahrzehnten ohne allzuviel ausländische Konkurrenz stattfinden, noch im Jahre 1973 wird 'nur' 8,7 % Importpenetration berechnet.[4917] Dazu kommt, daß in Europa ein sehr schneller Aufbau der Wirtschaft nach dem Zweiten Weltkrieg gelang, bei dem schon 1951 in allen europäischen Ländern die jeweils höchsten Vorkriegssozialprodukte erreicht wurden.[4918] Deshalb verwundert es nicht, wenn schon recht früh deutliche Liberalisierungsimpulse politisch akzeptabel waren. So verringerten sich mit der Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG) die Barrieren deutlich. Vom 1.1.1959 bis im Jahr 1968 gelang es in der EWG sämtliche Zölle abzuschaffen.[4919]

[4913] Siehe: **Tabelle 227**.

[4914] Kowalczyk/Davis 1996: 7-8. Zu den Zollsenkungen der Dillon-Runde genauer Finger 1974.

[4915] Vgl. für diesen Abschnitt Hiemenz/von Rabenau 1973: 204-205. Vgl. die Erläuterungen Heimenz/von Rabenau 1973: 183-196. Zu ähnlichen Ergebnissen kommt die Studie von Donges et al. 1973.

[4916] Die nominalen Zolltarife im Automobilbereich für den 1.1.1959, den Tag an dem die EWG-Zollsenkungen begannen lauteten in: Italien 46,8 %, Frankreich 34,7 %, in Belgien/Luxemburg 27,9 %, in den Niederlanden 25,9 % (in den Benelux-Staaten gab es keine eigene Produktion) und in Deutschland 14,8 %. Schon damals exportierte Deutschland 50,4 %, Frankreich 45,7 % und Italien 42,0 % ihrer Produktion. Berg 1993: 126. Dazu kommen schon früh nichttarifäre Handelshemmnisse dazu. Siehe auch den Überblick über die Protektionsraten in einzelnen Produktgruppen im Jahre 1959, eingeschlossen einer Berechnung der effektiven Protektion Grubel/Johnson 1967: 766-767. Der Schutz für die Automobilindustrie in Frankreich, Italien, Spanien, Portugal bestand weitaus länger. Siehe Abschnitt 'I'.

[4917] Siehe: **Tabelle 228**.

[4918] Spätestens 1951 befanden sich alle europäischen Staaten wieder auf dem Stand ihrer höchsten Vorkriegssozialprodukte. **Tabelle 304**. Crafts/Toniolo 1996: 4; Eichengreen 1996: 38. Dabei ist der Marshallplan hilfreich. Carlin 1996: 463-468. Dieser umfaßte aber nicht extrem hohe Summen und wurde schnell hin auf den Aufbau der europäischen Verteidigungsindustrie gelenkt.

[4919] **Tabelle 298**. Smeets 1996: 63. Schon mit der Gründung der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl (EGKS), am 18. 4. 1951 (in Kraft am 25.6.1952) wurden Zölle für Eisenerz, Kohle und Schrott abgeschafft und eine Freihandelszone für Kohle/Stahl und am 1.8.1954 auch für Spezialstähle eingerichtet. Die EGKS enthielt jedoch nicht nur Verpflichtungen zur Liberalisierung, sondern ermöglicht auch eine Industriepolitik. Anfang Juni 1955 begannen die Verhandlungen der Montanunionländer (BRD, Frankreich, Italien, Belgien, Niederlande, Luxemburg) über die Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG). Fink 1989: 38-39. Im Jahre 1961 wurden innerhalb der EU die letzten mengenmäßigen Beschränkungen beseitigt. Die Zölle wurden seit dem 1.1.1959 schrittweise abgesenkt. Dieser Vorgang wurde mit einem völligen Abbau zum 30. Juni 1968, fast zwei Jahre früher als geplant, abgeschlossen. Erst 1973 kamen Dänemark, England und Irland als neue Mitglieder hinzu. Die Aufnahme England führte zur Vergemeinschaftung des Präferenzhandels mit den englischen

Auch um den Verdacht zu zerstreuen, daß sich die EWG mit ihrer Binnenliberalisierung von der Welt abgrenzt und die europäischen Unternehmen die Märkte erobern konnten, die bereits von Firmen aus Übersee beliefert wurden (Begriff: Handelsumlenkung 'trade diversion' durch regionale Integrationsprojekte), wurde die Kennedy-Runde[4920] des GATT eröffnet und es gelang substantielle, Zollsenkungen durchzusetzen, die, erstmals im GATT nicht sofort, sondern innerhalb eines Zeitrahmens von fünf Jahren, bis 1972 umgesetzt werden mußten.[4921] Die handelsumlenkenden Effekte durch die temporär höheren EWG-Außenzölle (im Vergleich zur Zollstruktur der einzelnen Staaten, die in einigen Bereichen niedrigere Zöllen aufwiesen) wurden dabei abgebaut.[4922] In der Kennedy-Runde wurde von vorneherein eine 50 %ige Senkung im Bereich der verarbeiteten Waren angestrebt. Während der Verhandlungen ging es nur noch um die Ausnahmen davon und im Endeffekt wurde durchschnittlich eine 35 %ige Absenkung durchgesetzt.[4923] Die Ausnahmen hatten es aber in sich und lassen erkennen, daß sich vor allem die Struktur des Zollschutzes nicht signifikant änderte. Ausnahmen von der 50 % Senkung, darunter gar keine Absenkung, wurden vor allem im Textil- und Bekleidungs-, Papier-, Metall- sowie sonstigen Bereichen gemacht.[4924] Die Zollsenkungen der Kennedy-Runde kamen vor allem den industrialisierten Ländern zugute, denn die Zollsenkungen im Bereich der primären Waren und Konsumgüter waren nur gering, im Gegensatz zu deutlichen Senkungen bei den Kapitalgütern.[4925]

Für die Entwicklungsländer fanden meist moderate Zollsenkungen statt. Von sieben Sektoren, die für 65 % der verzollbaren Importe in Industrieländer aufkamen wird geschätzt, daß davon 58 % der Zölle reduziert wurden. Davon wurden wiederum 7/8 um 20 % und mehr und 2/5 um 50 % und mehr abgesenkt, wobei auch Zölle gänzlich abgeschafft wurden. So gab es für Lederprodukte und Textilien,

---

Kolonien, dem ersten Lomé-Abkommen. Smeets 1996: 63; siehe zur Situation in Europa, mit Daten zu 1958, auch Balassa (1966), der damals den Intra-Industriehandel entdeckte, der kaum Anpassungsprobleme verursacht. Balassa 1966: 467-469, siehe auch Balassa 1967.

[4920] Literatur speziell zur Kennedy-Runde: Preeg 1970; Curtis/Vastine 1971; Evans 1971.

[4921] Finger 1976: 93; siehe auch Krause 1959, Kreinin 1961, Finger 1974, Krause 1959. Vgl. für die erstmal genutzte Zeitperiode für die Umsetzung Kowalczyk/Davis 1996: 7-8. Für die deutsche Zollsituation nach der Kennedy-Runde, hier aber die effektiven Zölle, die Zölle auf Vorprodukte einbeziehen, siehe Hiemenz/von Rabenau 1973: 204-205; daraus reproduziert: **Tabelle 305**. Eine Untersuchung der BRD-Zollstruktur in diesen Jahren bis zur Kennedy-Runde bieten auch Donges et al. 1973: 24-26; siehe auch Riedel 1977. Vgl. für einen Überblick über die Verhandlungsrunden. **Tabelle 227**. Einen Überblick über das Verhandlungsgeschehen der Kennedy-Runde bietet vor allem Evans 1971; siehe auch Curtis/Vastine 1971.

[4922] Donges et al. 1973: 28.

[4923] Kowalczyk/Davis 1996: 8; die Zahlen schwanken für die Länder in ihre Verhältnis untereinander zwischen 30 % und 41 %. Siehe die Tabelle in Evans 1971: 282-283.

[4924] Auf die gleichbleibende Struktur weisen hin Donges et al. 1973. 28. Eine Übersichtstabelle über die U.S.-Ausnahmen von der 50 % Regel bietet Evans 1971: 284. Geschützt werden in den USA vor allem Industrien mit vielen, dazu unausgebildeten, Arbeitern, die dazu geringere Wachstumsraten haben. Dazu die ökonometrische Untersuchung von Cheh 1974: 335.

[4925] Baldwin 1970: 165; siehe: **Tabelle 229**. In der Dillon-Runde gingen 11 % der US-Konzessionen im Bereich der Rohmaterialien an andere Industrieländer, 2 % an Entwicklungsländern. Für verarbeitete Produkte sind die Werte 28 % und 21 %. In der Kennedy-Runde sind die Zollsenkungen ebenfalls nicht an den Importen der Entwicklungsländer orientiert, sondern die Senkungen gingen zu 45 % des Ausgangsniveaus an Industrieländer und für Entwicklungsländer gab es eine 33 % Senkung. Insgesamt werden die Vorteile durch die Zollsenkungen auf US$ 2 Mrd. geschätzt. Finger 1976: 94. Die Entwicklungsländer forderten zwar Zollsenkungen, so forderte Indien eine 50 % Reduzierung für Produkte von Exportinteresse für Entwicklungsländer, generell traten sie aber kaum aktiv in den Verhandlungen auf. Evans 1971: 249. Siehe speziell zur Dillon-Runde Finger 1974. Dies bei Exporten der Entwicklungsländer von insgesamt 1970 US$ 59 Mrd.. Vgl. UNCTAD 1994: 2.

die nicht aus Baumwolle bestanden, deutlichere Zollsenkungen.[4926] Die Zölle für Waren, die von Interesse für die Entwicklungsländer sind, wurden durchschnittlich um 26 % gesenkt, die Industrieländer erreichen untereinander eine Senkung von 36 %.[4927] Anhand der Entwicklungsländerexporte ist zu erkennen, daß schon damals wohl vor allem die Agrarprotektion ein klares Hemmnis war, wiewohl dort auch Exportsteigerungsraten erzielt werden konnten. In bezug auf tropische Produkte gelang in der Kennedy-Runde kein merklicher Abbau, auch weil afrikanische Länder, die Präferenzen innehatten für deren Erosion kompensiert werden wollten.[4928] Dies bedeutet, daß Entwicklungsländer für ihre oftmals nicht in Konkurrenz stehenden Agrarprodukte (Kaffee, Tee) weiterhin relativ hohe Zölle zahlen mußten. Für Zitrusfrüchte bestand dagegen Konkurrenz, in den USA in Florida, in den EU in den Mittelmeerländern. Deshalb wurden hohe Zölle etwa in den USA auf Orangensaft (35 Cent pro Gallone[4929]) erhoben. Erkennbar ist, daß einmal abgesehen von Textilien und Bekleidung und ersten Anzeichen der Entwicklung von Fähigkeiten in der Stahlindustrie und in bezug auf weitere Güter, die Exporte der Entwicklungsländer damals noch von Öl, agrarischen und mineralischen Rohmaterialien dominiert wurden.[4930] Damit muß auch das Phänomen der Zoll bzw. Tarifeskalation Erwähnung finden, wodurch Rohstoffe meist mit geringeren Zölle als Fertigwaren belegt wurden.[4931] Damit verringerte sich für Entwicklungsländer der Anreiz, Industrien zur Rohstoffverarbeitung aufzubauen, womit womöglich größere Gewinnspannen hätten erzielt werden können.[4932]

Gegenleistungen für Zollsenkungen wurden, einmal abgesehen von dem damals schon stattfindenden verbindlichen Festschreiben von Zöllen für sehr wenige Waren, von den Entwicklungsländern nicht eingefordert.[4933] Immerhin waren in einer Vielzahl von Warenkategorien Senkungen erfolgt, in denen die Entwicklungsländer erst in den siebziger Jahren Produktionskapazitäten entwickeln, denn dies war zu diesem frühen Zeitpunkt noch im Interesse der Industrieländer, die diese Waren ebenso produzierten. Das Meistbegünstigungsprinzip besagt jedoch, daß eine Zollsenkung allen GATT-Mitgliedsstaaten zugute kommen muß.

Bis zur Tokio-Runde wurden Zollsenkungen somit vor allem von den industrialisierten Staaten durchgeführt. Nicht immer gelang dieser Abbau aber und es blieben hohe Zölle ('tariff peaks') bestehen. Die Entwickungsländer hatten ihre Zölle großteils nicht verbindlich festgelegt und selbst wenn, haben sie sich vielfach dennoch einen Spielraum zugemessen, um Erhöhungen zur Verminderung von Importen durchzuführen, ohne daß dies zur Folge hatte, daß es zu erneuten GATT-

[4926] Für Leder wurde für 55 % des zollbelasteten Handels eine volle 50 % Zollreduktion vorgenommen, wodurch die Zölle nach der Kennedy-Runde bei 10 % ad valorem lagen. Diese Informationen und einen Überblick bietet Evans 1971: 249-253; siehe: **Tabelle 230**.
[4927] Hudec 1987: 62.
[4928] Evans 1971: 249-250. Siehe für beide Sachverhalte: **Tabelle 230**.
[4929] Hufbauer et al. 1986: 100.
[4930] Siehe: **Tabelle 231**.
[4931] Siehe dazu zum Beispiel die detaillierte Untersuchung von Werner/Willms 1984.
[4932] Darauf weist auch der Bericht der Arbeitsgruppe hin von Pearson 1969: 87-91.
[4933] Evans 1971: 253, Finger 1976: 94.

Zollverhandlungen und Kompensationen in anderen Warenkategorien kommen mußte. Die angewandten Zölle lagen oftmals deutlich unter den verbindlich festgelegten GATT-Zöllen ('cielings', 'maximum rates').[4934] Dadurch kam es zu einer Art Vakuum hinsichtlich der Rechte und Pflichten im GATT. Die Entwicklungsländer forderten vor allem Marktzugang von den Industrieländern, ihre weitgehenden Zollspielräume ließen, beispielsweise während der Kennedy-Runde, erst gar kein ernsthaftes Interesse seitens der Industrieländer aufkommen diese zu beschränken. Dadurch hatten die Industrieländer ebenso keinen Grund auf die Entwicklungsländer zuzukommen, eben weil sie garnichts von ihnen wollten. Die Forderungen der Entwicklungsländer wurden bilateral verhandelt und nach der Ja/Nein-Manier beschieden. Die Zollsenkungen, die Industrieländer für ihre Produkte vornahmen, kamen zwar den Entwicklungsländern zugute, für bestimmte Güter im herausragenden Interesse der Entwicklungsländer wurden aber kaum herausragende Liberalisierungsschritte eingeräumt.[4935]

18.2 Empirie des Allgemeines Präferenzsystems

An dieser Stelle muß das Zollpräferenzsystem (General System of Preferences,'GSP') für Entwicklungsländer erwähnt werden[4936], weil es eine Ausnahmen vom Meistbegünstigungsgebot erlaubt, nämlich die bessere Behandlung von Staaten und Staatengruppen.[4937] Dieses wurde von der EWG erstmals am 1. Juli 1971 genutzt und galt damals für 91 Staaten (Gruppe der 77) und 47 abhängige Gebiete. Ausgeschlossen blieben Taiwan, aber auch die südeuropäischen Staaten Spanien, Portugal und Griechenland. Drin waren anfangs Südkorea, Brasilien, Indien, Jugoslawien, Indonesien sowie die meisten asiatischen, afrikanischen und lateinamerikanischen Staaten. Das System und deren Wirkungen sind komplex. Eine weitreichendere Wirkung des GSP wurde dadurch verhindert, daß die präferenzielle Zollfreiheit oder die niedrigeren Zölle, nur im Rahmen von bestimmten Mengen (sog. Plafonds) eingeräumt wurden. Wurde die Menge überschritten, waren die Zölle wieder zu zahlen. Diese Plafonds gelten somit nur für eine bestimmte Einfuhrmenge, 1971 ca. US$ 1 Mrd.. Zudem waren 54 % dieser Plafonds als 'sensible Erzeugnisse' definiert, die einer laufenden Überwachung unterliegen und im Falle der Marktzerrüttung ('market disruption') kann ohne Angaben von Gründen der Import gestoppt werden. Weiterhin gibt es diverse Ausnahmebereiche: Der Agrarbereich war fast vollständig ausgenommen. Textil- und Bekleidung ermöglicht zwar Zollsenkungen in bestimmten Bereichen, diese gingen aber nicht signifikant über das Multifaserabkommen (dazu in Abschnitt 'I' mehr) hinaus.[4938]

[4934] Hoekman 1995: 9. Vergleichende Daten zu angewandten Zölle können hier erst für die achtziger Jahre präsentiert werden: **Tabelle 232** und **Tabelle 190**.

[4935] So die Beschreibung von Hudec 1987: 60-63.

[4936] Die folgende Literatur liegt hier zugrunde: Donges et al. 1973: 86-95; Karsenty/Laird 1987; Langhammer/Saphir 1987; OECD 1983a; Waer/Driessen 1995: 97; Whalley 1990.

[4937] Siehe oben den Punkt: Regionale Integrationsprojekte, Allgemeines Präferenzsystem und Zollunionen.

[4938] Zu diesem Abschnitt Donges et al. 1973: 86-95; OECD 1983a.

Aus empirischen Studien geht hervor, daß eine bestimmte Ländergruppe am meisten vom GSP profitierte (1980): Dies sind zuerst einmal Südkorea, Taiwan, Hongkong, Brasilien, Indien, Singapur, China, Jugoslawien, Mexiko und die Philippinen. Dann folgen Malaysia, Rumänien, Venezuela, Thailand, Argentinien, Israel, Indonesien, Pakistan, Kolumbien, Chile. Nicht wenige dieser Länder wickelten fast 30 % ihrer Exporte unter dem GSP ab.[4939] Am EU GSP profitierte China zu 25 % und die am wenigsten entwickelten Länder, LCDs, 1,7 %.[4940] Dies spricht für eine unausgewogene, aber für die Länder, die das GSP nutzen konnten, moderat positive Wirksamkeit des Präferenzsystems und dafür, daß die Nachteile (vor allem der Verzicht auf höhere Exporte aufgrund der Schwellenwerte und Angst vor einem eventuellen Eingreifen der überwachenden Autoritäten) nicht diese Vorteile überwogen haben, wiewohl es deutliche Hinweise gibt, daß auch diese nachteiligen Aspekte bei der Bewertung beachtet werden müssen.[4941]

Wie dem auch sei, eine Annahme von den bescheidenen Wirkung des GSP ist insofern fragwürdig, weil es, s.o., keine allgemeine Wirkung des GSP gab, sondern eben eine Wirkung in bezug auf eine bestimmte Ländergruppe. In der Literatur wird in Langhammer/Saphir (1987) dem GSP insgesamt gesehen eine Effektivität abgesprochen. Grund sei das komplizierte, protektionistisch administrierte System das GSP Handel verhindert hat, sodaß plausiblerweise geschlossen wird: "Hence, the trade effects are relatively small compared to the potential gains from a system of generalized preferences unhampered by restriction."[4942] Letztendlich möchten diese Autoren mit der These von der bescheidenen Wirkung des GSP die Entwicklungsländer davor warnen, wie in den siebziger Jahren, viel Verhandlungskapital mit dieser Frage zu verspielen, weil eben die Industrieländer kaum ihre Möglichkeiten aus der Hand geben werden, weiterhin das Präferenzsystem protektionistisch zu verwalten. Vor diesem Hintergrund erfolgt die Beobachtung: "It should therefore be asked what would have happened if the developing countries had invested their efforts in securing further MFN tariff reductions instead of the GSP scheme."[4943]

Von Karsenty/Laird (1987) wird aus neoklassischer Perspektive geschlossen: "The overall conclusion is that preferences are welfare-expanding in a global sense, although there is a concentration of

---

[4939] OECD 1983a: 95; siehe **Tabelle 233**.

[4940] Waer/Driessen 1995: 97.

[4941] OECD 1983a: 98.

[4942] Langhammer/Saphir 1987: 67. Der protektionistische Effekt wird von einer Studie in bezug auf das USA GSP untermauert (für 1978-1981): "It was found that only twelve of 650 commodity groups studies had there been a significant increase in import penetration as a result of the GSP scheme." Langhammer/Saphir 1987: 33.

[4943] Die Passage lautet: "After more than a decade of operation, there is not much evidence of the effectiveness of the GSP. Newly emerging exporting countries in the developing world have not been able to benefit much from the GSP, which is more restrictive than special preferences, such as those contained in the Lomé Convention. The more advanced exporting countries have, in general, performed extremely well in spite of GSP restrictions, even including those denied GSP preferences alltogether (for example, Taiwan in the Community market). For the 'exporters of the second generation', that is, those countries which are trying to diversify their exports, it is uncertain whether and to what extent the GSP has proved to be helpful." Ohne Herv. im Original. Langhammer/Saphir 1987: 68. Letztendlich werden in Langhammer/Sapir (1987) aber sowohl die Gründe für den Fehlschlag des GSP erwähnt, d.h. Protektionismus der Industrieländer und zugestanden, daß das GSP für einzelne Länder positiv gewirkt hat. Somit bleibt als einzige Schlußfolgerung, daß angesichts der Unklarheit, ob diese Mängel jemals behoben werden können, nicht zuviel Verhandlungskapital der Entwicklungsländer in der Uruguay-Runde für eine Stärkung des GSP verbraucht werden sollte. Langhammer/Saphir 1987: 69-80.

benefits. Efficiency gains derive from the fact that GSP benefits are concentrated in product areas where developing countries have comparative advantage. The unusually high tariffs on key products that benefit from GSP treatment also suggest that the GSP tends to reduce resource misallocation induced by distortions in the structures of protection of industrialized countries."[4944]

Whalley (1990) vertritt hier die skeptische, neoklassisch liberale Schule, die von einer insgesamt bescheidenen Wirkung des GSP ausgeht, mit dem Ziel das GSP und den Sinn der Sonderbehandlung der Entwicklungsländer im GATT generell zu bezweifeln. Die obigen Zahlen, daß teils 30 % der Exporte unter dem GSP abgewickelt wurden, werden nicht erwähnt, stattdessen wird auf Studien verweisen, die nur minimale Wachstumseffekte und minimale Effekte bezüglich höherer Exporte berechnen und solche, daß nur bestimmte Länder vom GSP profitiert haben.[4945] Dies mag, insgesamt gesehen, genauso gewesen sein. Dies hilft aber bei der Bewertung nicht weiter. In diesem Artikel manifestiert sich die neoklassisch beeinflußte kritisch Haltung anfang der neunziger Jahre gegenüber Präferenzen, die, aus welchen Gründen auch immer (sachlich Gründe sind dies nicht), innerhalb der Forschungsgemeinschaft von Wirtschaftswissenschaftlern[4946] nicht mehr gern gesehen seien. Darüber hinaus wird geschlossen, daß die Zölle der Industrieländer bereits niedrig genug seien. Dies stimmt nicht, denn Zollpräferenzen, besonders im Textil- und Bekleidungsbereich sind nicht zu vernachlässigen und auch die Graduierung ist nicht nur im Sinne eines Druckmittels zu verstehen: Der Ausschluß von Korea, Hongkong, Singapur und Taiwan und teils Thailand aus dem GSP der USA eröffnet nämlich Möglichkeiten, neuen Länder GSP Vorteile einzuräumen.[4947]

In Abschnitt 'G' Exportorientierung wird beschrieben, daß derzeit Präferenzen bezüglich Afrika im Textil- und Bekleidungsbereich positiv wirken und dies gesteigert werden könnte, wenn die Bedingungen gelockert würden. Welche Bedeutung Präferenzen für Afrika haben wird daran deutlich, daß zu den 'Top 25'-Ländern, die am meisten von den Präferenzen profitieren 16 afrikanische Länder gehören.[4948] In der derzeitigen Doha Verhandlungsrunde setzt sich diese Debatte fort. Simulationsmodelle kommen zum Ergebnis, daß die Wirkungen der Präferenzerosion zu vernachlässigen sind. Diese Schlußfolgerung ist fragwürdig, denn es wird in diesen Modellen angenommen, daß sich die negativen Effekte durch einen verbesserten Zugang zu den Märkten anderer Entwicklungsländer abfedern lassen. Realistischerweise muß aber davon ausgegangen werden, daß viele Entwicklungsländer auch nach einer Zollsenkung ihre Textil- und Bekleidungsbereiche

[4944] In diese Artikel wird herausgehoben, daß eine Abbau der Beschränkungen innerhalb des GSP wohlfahrtssteigernd wirken würde. Karsenty/Laird 1987: 286.

[4945] Whalley 1990: 1324.

[4946] Für diese spricht Whalley (1990) mit einem Literaturverzeichnis von 14 Einträgen (darunter 4 zum Thema) unter Ausklammerung von Langhammer/Saphir (1987), eine damals einflußreiche Studie. Whalley 1990: 1320.

[4947] "Overall, therefore, the assessment of the research community seems to be that benefits to developing countries from GSP have been modest, at best. They are restricted by product coverage, and margins of preference are small (in part because developed-country tariffs are low). The contribution to the growth of developing countries is small. When combined with the seeming frailness of GSP schemes under graduation pressures, the overall benefits to developing countries seem of limited consequence." Whalley 1990: 1324.

[4948] Präferenzen sind u.a. wirksam in den Bereichen Textil- und Bekleidung, Aluminium, Blumen und Fischprodukte. ILEAP 2004: 54.

schützen werden.[4949] Kurz: Die schwächsten und ärmsten Länder der Welt werden durch eine Präferenzerosion als Folge der Zollsenkungen nachteiligen und armutserhöhenden Effekten ausgesetzt.[4950] Darüber ist selbst der IWF besorgt.[4951] Und die Industrieländern zögern, afrikanischen Ländern Chancen über Präferenzen einzuräumen.

Kurz zum politische Aspekt der Präferenzen: Die GSP-Präferenzen konnten den Entwicklungsländern entzogen werden, wenn dies für nötig befunden wurde. Für Indien endet der Vorwurf unzureichenden Pharmapatentschutzes mit dem Entzug von GSP-Präferenzen im Wert von US$ 60 Mill. im Bereich Pharma- und Chemieprodukte.[4952] Ein weitere Fall kann hier erwähnt werden. Die USA setzten in bezug auf Jamaika durch eine Änderungen von Ursprungsregeln Präferenzen der Caribbean Basin Initiative aus. Weil Firmen in Jamaica investierten und es gelang, bei der Ethanolproduktion 35 % lokale Wertschöpfung zu erreichen, erhöhten die USA diesen ursprungsverleihenden Wert auf 70 %, welcher nicht mehr erreichbar war, sodaß Exporte in die USA verunmöglicht wurden.[4953]

Auch heute gibt es für einige Waren, die besonders schwache und wenig entwickelten Länder interessant sind noch hohe Meistbegünstigungszölle, die diese Länder besonders treffen, weil sie teils nur in diesen Bereichen produzieren können: Landwirtschaft (darunter tropische Früchte: Bananen, Orangen, Holz, Fisch, Tabak), Textil- und Bekleidung, Schuhe, Fahrräder, Plastikbehälter, Porzellan, Eisen- und Stahlprodukte. Weil 60 % der Exporte in Industrieländer und 34 % in Entwicklungsländer gehen, werden auch die Barrieren der größeren oder fortgeschritteneren Entwicklungsländer relevant.[4954]

Speziell für die am wenigstens entwickelten Länder (LDCs) wurden nach Gründung der WTO im Rahmen der Anstrengungen eine neue Verhandlungsrunde zu etablieren, neue Präferenzen beschlossen, darunter die Everything but Arms (EBA) Initiative der EU, welche für alle Industriegüter, eingeschlossen Textilien- und Bekleidung sowie Agrarprodukte (mit Übergangsfristen sogar für Zucker und Bananen) zollfreien Marktzugang einräumt. Es besteht allerdings ein spezieller Überwachungsmechanismus i.S. einer Schutzklausel, die bei zu starken Importsteigerungen aktiviert

---

[4949] Daß diese Effekte groß sein können, wird daran deutlich, daß selbst in diesem vorteilhaften Szenario Bangladesh US$ 200 Mill. Präferenzerosionskosten ausgesetzt ist. Cline 2004: 218-219. Der Ratschlag, die Präferenzen bestehen zu lassen, wird gegeben von Mayer 2004.

[4950] So auch das Ergebnis in der vorsichtigen Gleichgewichtssimulation von Bouet et al. 2004: 28. Gefordert wird die Ausweitung von Präferenzen für schwache Länder: "Rather than working towards an expansion of 'shallow' preferences for all developed countries under GSP regimes, it may be more attractive to aim at 'deep' preferences for the least-developed and vulnerable countries." Tangermann 2001a: 4.

[4951] "With many preferential rates set at zero under recent schemes such as African Growth and Opportunity Act (AGOA), Everything but-Arms, or the European Union association agreements, a cut in MFN rates translates directly into a loss of preference." IMF 2004: 1.

[4952] Sutherland et al. 2005: 25.

[4953] Sutherland et al. 2005: 25.

[4954] Vgl. die Analysen in WT/LDC/HL/14, 23. October 1997, sowie den Zollüberblick in WT/LDC/HL/14/Add.1, 23. October 1997; darunter Zölle von 37,8 % bis 58 % für bestimmte Schuhe in den USA. 30 % Zoll auf gegerbtes, verarbeitetes Leder in Japan. UNCTAD/WT 2000: 5-7; für den Agrarbereich siehe auch Fritz 2000: 6-20.

werden kann.[4955] Problem auch der EBA Initiative ist allerdings, daß die Präferenznutzung durch Ursprungsregeln gehemmt wird. Am wenigsten entwickelte Länder, die über keine Zuliefererindustrie verfügen, können deshalb die Zollpräferenzen u.a. im Bekleidungsbereich nicht nutzen.[4956]

Präferenzen werden auch durch das Lomé Abkommen den AKP Staaten eingeräumt[4957], darunter auch solche im Agrarbereich für Zucker, Früchte, Gemüse und Fleisch, Wert Euro 630 Mill., wobei z.B. Fleisch zu 75,2 % besseren Bedingungen in die EU importiert werden darf, kurz: Dieser Marktzugang ist wertvoll, da der sonstige Schutz hoch ist. Erreicht wird aber 'nur' ein Handelswert von Euro 104,1 Mill., der immerhin afrikanischen Ländern wie Botswana, Namibia und Zimbabwe zukommt. Andere Präferenzen sind ausgelaufen, für Rum etwa, hier beträgt der Meistbegünstigungszoll nun 0 % bzw. in anderen Worten: Durch diese allgemeine Liberalisierung gab es eine sog. Präferenzerosion.[4958] Auch hier stellen sich Probleme mit den Ursprungsregeln.[4959] In den regionalen Integrationsabkommen der EU für den Mittelmeerraum eröffnete die EU Zugang zu ihrem Markt durch spezielle Zollkontingente für Agrarprodukte, auffällig ist aber, daß die EU bei Agrarprodukten einen Handelsüberschuß mit diesen Ländern hat.[4960] Somit bieten Präferenzen noch heute Möglichkeiten schwache Länder merklich zu fördern, allein fehlt der politische Entschluß dazu.

18.3 Liberalisierung bis Anfang der neunziger Jahre

Mit den Liberalisierungsinitiativen in Europa und der Kennedy-Runde änderte sich das wirtschaftspolitische Umfeld grundlegend. In Europa läßt sich dies an einem sehr früh ansteigenden innereuropäischen Handel erkennen und auch weltweit wies der Handel hohe Wachstumsraten auf. Besonders zwei Verhandlungsrunden im GATT führten dabei zu einer Liberalisierung, die Kennedy-Runde mit einer durchschnittlichen Zollsenkungen von 35 % und die Tokio-Runde mit einer 34 % Verringerung. Dabei ist zu beachten, daß die Ergebnisse der Kennedy-Runde erst 1972 und die der Tokio-Runde erst 1987 ganz umgesetzt waren.[4961] Kurz: Die Schuldenkrise der Entwicklungsländer fand zu einem Zeitpunkt statt als noch die Kennedy-Runden Zölle bestanden. Dazu kam der Schutz, der in Abschnitt 'I' beschrieben wurde.

[4955] Übersicht u.a. zur EBA Initiative im Sekretariatsdokument: WT/LDC/SWG/IF/14/Rev.1, 20 April, S. 14. Sowie eine genaue Analyse der Zollbarrieren und des Handels, in: WT/LDC/SWG/IF/14/Rev.1/Add.1, 25 April 2001. Einige Informationen über GSP Präferenzen im Agrarbereich in Tangermann 2001a: 8.

[4956] "Restrictive rules of origin continue to limit GSP benefits considerably." UNCTAD 1998: 16; siehe ausführlich UNCTAD EU GSP Handbook 2002. Siehe Abschnitt 'A' und 'G' sowie Abschnitt 'J', Ursprungsregeln.

[4957] Grundlegende Informationen in: Rydelski 1998: 398-399.

[4958] Zu diesem Abschnitt Tangermann 2001a: 18-20.

[4959] Siehe die Ursprungsregeln in: Beschluß des Rates und der Kommission vom 25. Februar 1991 über den Abschluß des Vierten AKP-EWG-Abkommens. In: ABl. L 229, 17.8.1991.

[4960] Besonders durch Fleisch, Milch und Eier sowie Zucker. Es geht um die MMC (Magreb and Marrakesh Countries). Agrarimporte aus diesen Ländern ECU 1,7 Mill., EU Exporte in diese Länder ECU 3,0 Mill. Grethe/Tangermann 1999: 4.

[4961] Siehe: **Tabelle 227**.

Einige konkrete Beispiele: Durch die Kennedy-Runde wurden etwa Zölle auf Automobile und auf Eisen- und Stahlprodukte wahrnehmbar gesenkt (alles nominale Zölle). Die BRD erhob etwa 1961 auf Kraftfahrzeuge einen Zoll von 20,7 %, EWG-intern 14,5 %.[4962] Der EWG-Zollsatz für Drittländer betrug 1970 durchschnittlich 11,2 %, nach der Kennedy-Runde sank er auf durchschnittlich 8,6 % ab.[4963] Dies verdeckt wieder Unterschiede: Omnibusse und Lkw mit einem Hubraum von mehr als 2,5 Liter wurden mit 22 % verzollt, normale Pkw mit 11 %, Motorräder 10,5 % und Montageteile zwischen 7 % und 12 % (Fahrgestelle Pkw).[4964] Die USA nahm für Automobile 1957 einen Zoll von 10 %, 1965 6,5 % und nach der Kennedy-Runde 1976 nur noch 3 %.[4965] Die BRD erhob 1961 auf Eisen- und Stahlprodukte Zölle um die 5 bis 10 %[4966], gegenüber EWG-Länder 1964 zwischen 0,4 und 2,3 %, 1970 für Drittländer noch bis 11,2 %. Diese sanken durch die Kennedy-Runde auf Werte zwischen 4,0 % und 8,6 % ab.[4967] Im höchsten Fall wurden hier 11 % erhoben.[4968] Die USA senkten ihre durchschnittlichen Zoll auf Eisen- und Stahlprodukte von 9 % auf 4 % ab.[4969]

Wie änderte sich die Situation durch die Tokio-Runde aus, deren Zollsenkungen bis 1987 umgesetzt werden mußten.[4970] Die Tokio-Runde erreichte ähnliche Zollsenkungen, die innerhalb von 8 Jahren in jährlichen, proportionalen Schritten, ab dem 1. Januar 1980 implementiert werden mußten.[4971]

Hier wird für die EG ein Überblick gegeben. Speziell die BRD hatte in der Kennedy-Runde oftmals die Zölle für Drittländer nur auf ein Niveau zurückgefahren, das schon vor einer Angleichung an das EWG-Drittlandsniveau für andere Länder bestand, am 1.1.1957. Schon deshalb ist die Tokio-Runde als eine bedeutsame Zollsenkungsrunde anzusehen. Der durchschnittliche gewogene Zollsatz der EG lag 1987 auf dem Niveau von 6 % (nach der Kennedy-Runde 9 %, vor der Kennedy-Runde 12 %).[4972] Die Senkungsraten von 30 % bis 40 % (für alle Länder) können es dabei durchaus mit der Kennedy-Runde aufnehmen.[4973] Solche niedrigen Zollniveaus gab seit Anfang des 20. Jahrhunderts nicht.[4974]

Ein Überblick über die Zollsätze der EG nach der Tokio-Runde zeigt folgendes Bild.[4975]

Um einen Eindruck über diese aggregierten Zollwerte hinaus zu vermitteln werden im folgendem einige auffällig hohe Zölle für die EWG, bzw. EG und EU referiert. Die Struktur des Zollschutzes

---

[4962] Deutscher Zolltarif 1961: 328-331.
[4963] Donges et al. 1973: 25-26.
[4964] Zolltarif EWG 1973: 329-331.
[4965] Deutsches Handels-Archiv, 1957, 2. Oktoberheft; 1965, 1. Januarheft, 1976, 1. Aprilheft.
[4966] Deutscher Zolltarif 1961: 259-276.
[4967] Wieder sind, siehe drei Fußnote drüber, die Zahlen aus Donges et al. 1973: 25-26.
[4968] Zolltarif EWG 1973: 263-277.
[4969] Haughton/Swaminathan 1992: 98.
[4970] Die Umsetzungsfrist in Werner/Willms 1984: 1.
[4971] Kowalczyk/Davis 1996: 8.
[4972] Werner/Willmes 1984: 1. Siehe: **Tabelle 227**.
[4973] Siehe: **Tabelle 234**.
[4974] **Tabelle 226**.
[4975] **Tabelle 235**. Siehe weiterhin: **Tabelle 236**; **Tabelle 237**, **Tabelle 234**.

blieb auch nach der Tokio-Runde gleich und wies neben höheren Werten bei Textilien, Bekleidung (diese Zölle werden in dieser Zeit zusätzlich zum MFA erhoben) Schuhen, Agrarprodukten, eine Reihe von höheren Werte in bezug auf sonstige Fertigwaren auf.

Noch nach der Kennedy-Runde wurden tropische Produkte relativ hoch verzollt. Bananen 20 %, Ananas 9 %, Orangen 15 % (Orangensaft 19 % plus Zusatzabgabe[4976]), Kaffee geröstet, nicht entkoffeiniert 15 % (löslicher Kaffee 18 %), Tee 11,5 % (in großen Mengen verpackt 9 %), Vanille 11,5 %, Pfeffer 10 und 17 %.[4977] Kakao wurd in Form von Bohnen mit 5,4 % verzollt, in verarbeiteter Form als Pulver mit 16 % und Kakaobutter 12 %.[4978] Nach der Tokio-Runde wurde höchstens ein 13 % Zoll auf Orangen erhoben, allerdings Zusatzabgaben eingeführt.[4979] In der Uruguay-Runde werden für Orangen Zölle von 3,3 % bis 17,3 % je nach der Zeit der Einfuhr plus einer Einfuhrpreisregelung ausgehandelt.[4980] Ein klares Absinken des Schutzes ist schwer auszumachen. Nach der Tokio-Runde lagen Bananen weiter bei 20 %, Ananas bei 9 %, Kaffee geröstet, nicht enkoffeiniert bei 15 % und löslicher Kaffee bei 18 %. Der Teezoll sank ab auf 5 % und ist für große Mengen frei.[4981] Vanille lag weiter bei 11,5 % und Pfeffer sank auf Werte zwischen 10 und 12 % ab.[4982] Kakaobohnen wurden nur noch mit 3 %, als Pulver weiter mit 16 % und Kakaobutter mit 12 % verzollt. Kakao mit Zucker unterliegt einer beweglichen Einfuhrabgaben, die sich am Zuckeranteil orientiert.[4983] Der Zollabbau für tropische Produkte (BRD 25% Kaffeezoll 1961, USA frei) geht somit nicht so schnell voran wie schon innerhalb des GATT 1963 dafür gefordert wurde.[4984] Keine Absenkungen gab es hinsichtlich der Zölle für Schnittblumen, diese blieben seit der Kennedy-Runde bei 24 % für die Zeiten vom 1. Juni bis 31. Oktober und bei 17 % vom 1. November bis 31. Mai.[4985] Erst mit der Uruguay-Runde gab es hier Senkungen auf 16 % und 11,3 %.[4986] Siehe auch Tabelle 275.

Nun eine Auswahl von technischen Produkten, es geht wieder um die EU: Die Zölle der Kennedy-Runde 1972, in Klammern die Zollniveaus, die in der Tokio-Runde (1987) ausgehandelt wurden. Die Zollsätze der Uruguay-Runde, die bis 2000[4987] umgesetzt werden müssen, können hier nicht erwähnt: Für Automobile sank der Zollsatz um 11 %[4988] (auf 10 % ab[4989]). Motoren für Automobile lagen bei 7 %[4990] (gesenkt auf 4,9 %[4991]). Lkw werden stärker geschützt: 22 %[4992] (bleibt bei 22 %[4993]). Fahrräder

[4976] HS 27.07 B. II b) 1. Zolltarif EWG 1973: 91.
[4977] Zolltarif EWG 1973: 43-50.
[4978] Zolltarif EWG 1973: 76.
[4979] Zolltarif EWG 1987: 80-81.
[4980] Zolltarif EU 1999: 53, 500.
[4981] Zolltarif EWG 1987: 86.
[4982] Zolltarif EWG 1987: 86-87.
[4983] Zolltarif EWG 1987: 127.
[4984] GATT 1963: 51, 109-111.
[4985] Zolltarif EWG 1973: 38; Zolltarif EWG 1987: 72; Zolltarif EU 1999: 48.
[4986] Zolltarif EU 1999: 47-48.
[4987] Das letzte Jahr ist 2000. Es wurde festgelegt, daß innerhalb von 5 Jahren, ab 1.1.1995, in fünf gleichen Abbauschritten eine Umsetzung vorgenommen werden soll. Marrakesh Protocol to the General Agreement on Tariffs and Trade 1994. WTO 1995: 37.
[4988] Zolltarif EWG 1973: 329.
[4989] Zolltarif EWG 1987: 598-599.
[4990] Zolltarif EWG 1973: 306.

einschließlich Kinderfahrräder 17 %[4994] (1987 immer noch 17 %, neuerdings werden Fahrradteile einzeln aufgeführt und Zölle von 8 % veranschlagt, um die Montage von Rädern aus billigen Teilen, die anderswo hergestellt werden, in der EU zu erschweren[4995]). Zölle für Videorecorder lagen bei 8 % (hier werden partiell höhere Zölle veranschlagt, so für speziell technisch eingegrenzte Videorecorder, die mit 14 % verzollt werden, auf demselben Niveau liegen Videomonitore, Projektionsfernsehgeräte[4996]). Für Tonaufnahme- und Wiedergabegeräte lagen die Zölle zwischen 7,5 % und 9,5 %[4997], (hier dürfte eine Absenkung vorliegen[4998]). Für Tonaufnahmegeräte mit Radio blieb der Zoll bei 14 %, dies ändert sich bis auf die zollfrei importierbaren Radiowecker nicht.[4999] Fernrohre 13 % (nun 7,2 %), und sonstige Meßinstrumente lagen oftmals bei 10 % (nun meist bei 5 %).[5000] Kabel für Elektrotechnik bei 11 % (nun 6,5 %, optische Faserkabel 8 %).[5001] Kathodenstrahlröhren für TVs 15 %, dieses Niveau bleibt.[5002] Transistoren, Dioden und ähnliches sowie elektronische Mikroschaltungen eingeschlossen integrierte Halbleiterschaltungen wurden mit 17 % verzollt (nach der Tokio-Runde eingeschlossen Transistoren und Leuchtdioden und eben Halbleiterchips liegt dies immer noch bei 14 %, nur einige der Bausteine, die nun detaillierter aufgeführt sind, liegen darunter, etwa Photodioden oder Solarzellen mit 4,6 %[5003], sowie gedruckte Schaltungen (noch nicht bestückte Platinen), nun bei 6,2 %[5004]). Von diesem Zollschutz auf Halbleiter von 14 % sind allerdings die Computerhersteller ausgenommen.[5005] Bügeleisen lagen bei 11,5 %, Haartrockner 9,5 %, allerdings Rasierapparate nur 6,5 % (nun 6 %, 6 % und 4,6).[5006] Waschmaschinen, Wäscheschleudern, Geschirrspülmaschinen zwischen 7 und 8 % (nun zwischen 4,9 und 5,3 %).[5007] Taschenlampen 13 % (nun 7,2 %).[5008] Handwerkszeuge einschließlich Eßbestecke (8,5 %) zwischen 5 % und 10,5 % (u.a. Scheren).[5009] Hier wurden die Zölle für Eßbestecke aus nichtrostendem Stahl auf 17 % angehoben, sonstige Bestecke liegen bei 8 %, ansonsten lag das Zollniveau circa bei 5 %.[5010] Diese Anhebung wurde mit der Uruguay-Runde rückgängig gemacht. Nun kurz zum Bereich Eisen und Stahl. Rohre aus Zink (10 %), Blei (11%), Aluminium (12 %), Kupfer (8 %), Stahl (9-10 %) markierten die höchsten Werte in diesem Bereich in

---

[4991] HS 8407 34 10. Zolltarif EWG 1987: 521.
[4992] Zolltarif EWG 1973: 329.
[4993] Zolltarif EWG 1978: 598-599.
[4994] Zolltarif EWG 1973: 331.
[4995] Zolltarif EWG 1987: 606.
[4996] Zolltarif EWG 1973: 343. Zolltarif EWG 1987: 582.
[4997] Zolltarif EWG 1973: 343.
[4998] Zu diesem Zeitpunkt waren die Zölle noch nicht festgelegt, im Jahre 1999 wenigsten sind sie entweder frei, liegen bei 2 % oder Ausnahmsweise bei 7 %. Zolltarif EWG 1987: 578. Siehe für 1999: Zolltarif EU 1999: 414-415.
[4999] Zolltarif EWG 1973: 322. Zolltarif EWG 1987: 581.
[5000] Zolltarif EWG 1973: 336-339. Zolltarif EWG 1987: 616-617.
[5001] Zolltarif EWG 1973: 324. Zolltarif EWG 1987: 590-592.
[5002] Zolltarif EWG 1973: 323. Zolltarif EWG 1987: 588.
[5003] Zolltarif EWG 1987: 589-599.
[5004] Zolltarif EWG 1973: 323. Zolltarif EWG 1987: 585.
[5005] Bletschacher/Klodt 1992: 126.
[5006] Zolltarif EWG 1973: 320-321. Zolltarif EWG 1987: 573, 575, 576.
[5007] Zolltarif EWG 1973: 309, 312. Zolltarif EWG 1987: 533, 534, 547.
[5008] Zolltarif EWG 1973: 320. Zolltarif EWG 1987: 574.
[5009] Ausgeklammert hier die 13 % für Klingen, die für Gartenscheren geeignet sind. Zolltarif EWG 1973: 296-298.
[5010] Zolltarif EWG 1987: 505-511.

dem vielfach Werte zwischen 5 und 7 % auftreten.[5011] Diese Rohrzölle sinken ab, liegen nun ungefähr zwischen 2 und 4 %, mit der Ausnahme von Stahl.[5012] Glaswaren zu Schmuckzwecken lagen bei 15,5 % (nun 12 %) oder für Lampen 10 % (nun 6,2 %), ansonsten dort auch gewichtsbezogene Zölle (nun auch maßbezogene) für Flachglas etwa.[5013] Puppen lagen bei 16 % (nun 8 %), anderes Spielzeug 16 %, aus Holz 19 % (nun zwischen 8 und 8,7 %), Spielfahrzeuge blieben bei 10,5 %, Christbaumschmuck 10 % (nun 6,2 %).[5014] Möbel lagen bei 8,5 % (nun 5,6 %).[5015]

Hier wurde sich auf die Zollspitzen konzentriert, um zu verdeutlichen, daß noch recht hohe nominale Zollsätze vorliegen, die von den durchschnittlichen Werten nicht widergespiegelt werden. So für Elektroartikel, etwa Radiogeräte, die bei 14 % bleiben, Tonträger und Kontroll- und Meßgeräte, hier fandet eine Absenkung von 13 % auf 11 % statt. Bei Spielwaren ohne Puppen sinken sie von 19 % auf 8.7 % ab, bei Puppen allen von 16 % auf 8 %. Für Batterien sanken die Werte von 20 % auf 8.9 % ab.[5016] Wohlgemerkt bis 1987.

Die durchschnittlichen nominalen Zölle für die einzelnen Bereiche liegen, von diesen Extremen einmal abgesehen, nach der Tokio-Runde niedriger: Über 6 % liegen nur noch, mit um die 8 %, nur die Zellstoff-, Holzschliff und Papier- und Pappeerzeugung, der Luft- und Raumfahrzeugbau, die Uhrenindustrie, Lederverarbeitung, Gummiverarbeitung, Schuhherstellung, chemische Industrie, Herstellung von Kunststoffwaren. Höher wird es bei Papier- und Pappeverarbeitung (9 %) sowie bei Textil (11 %)- und Bekleidung (13 %).[5017] Einen detaillierten Überblick auch über die effektiven Zölle der Tokio-Runde findet sich in Werner/Willms (1984). Die Literatur, welche die Wohlfahrtseffekte der Kennedy- und Tokio-Runde berechnet, kann hier nur erwähnt werden.[5018]

Aus der Perspektive der Entwicklungsländer können daraus folgende Schlußfolgerungen gezogen werden. Erstens hätte mit frühen Senkungen der Meistbegünstigungszölle durch die Industrieländer ein positiver Effekt auf die Entwicklungsländer ausgelöst werden können, dies wurde z.B. früh von Baldwin/Murray (1977) angemahnt.[5019] Aus der Perspektive fortgeschrittener Entwicklungsländer können zwei Schlußfolgerungen gezogen werden: Erstens wurden alle möglichen sonstigen Waren spätestens 1987 mit Zöllen deutlich unter 10 % belegt. Neben den schon genannten Zöllen etwa bezüglich Pappkisten, sämtliche denkbaren Maschinen, Ventilatoren, Kompressoren, Kessel,

---

[5011] Zolltarif EWG 1973: 262-297.
[5012] Zolltarif EWG 1987: 463-504.
[5013] Zolltarif EWG 1973: 252-253.
[5014] Zolltarif EWG 1973: 353. Zolltarif EWG 1987: 647-648.
[5015] Zolltarif EWG 1973: 348. Zolltarif EWG 1987: 642.
[5016] Werner/Willms 1984: 128-129.
[5017] Werner/Willms 1984: 104.
[5018] Die Liberalisierung in den sechziger Jahren u.a. die EWG Effekte beleuchtet Balassa 1966, 1967. Zur Kennedy-Runde: statische Effekte berechnen Balassa/Kreinin 1967; mit Fokus auf Deutschland Riedel 1977; bezüglich der Entwicklungsländer Finger 1976; Anpassungskosten berechnet Cheh 1974; zur Tokio-Runde: Cline et al. 1978; Balassa 1980; Müller 1983; Werner/Willms 1984, Kreinin/Officer 1979; Brown/Whalley 1980.
[5019] Im Kontext der Diskussion über das GSP Präferenzsystem. Baldwin/Murray 1977: 44.

Handwerkszeuge, darunter Elektrowerkzeuge, Spritzpistolen, Armaturen, Elektromotoren jeder Größe, Transformatoren, Staubsauger, Schlauchboote, Brillenfassungen und -gläser, Musikinstrumente, Bleistifte und Kämme. Diese Waren sind teilweise arbeitsintensiv herzustellen und gleichzeitig weniger wissensintensiv und es ist davon auszugehen, daß einige dieser in dieser Zeit bereits von Entwicklungsländern hergestellt werden konnten. Zweitens lagen in einigen Bereichen, in denen höhere Zölle bestanden, trotzdem signifikante Importe vor, sodaß die Zölle nicht prohibitiv gewirkt, aber sicher zu einem Wettbewerbsvorteil heimischer Unternehmen beigetragen haben. Dies hat Chancen eingeräumt, die von bestimmten Ländern nicht genutzt worden sind.

Insgesamt gesehen ist die durch die GATT Runden erreichte Zollliberalisierung aus dynamisch ordoliberaler Perspektive klar positiv zu bewerten. Dadurch wurde Entwicklungsländern, denen es gelungen ist, sich in bezug auf verarbeitete Waren zu diversifizieren, Chancen eingeräumt am internationalen Handel teilzuhaben. Und ebenso ist klar erkennbar, daß der teils verbliebene Schutz unnötig und unfair war, siehe beispielsweise die hohen Schutzniveaus für u.a. tropische Produkte oder Fahrräder[5020], die noch 1987 galten. Unnötig und unfair deshalb, weil eine Vielzahl von Entwicklungsländer in dieser Zeit - immer noch - nur auf eine sehr geringe Art und Weise in den internationalen Handel integriert waren. Importe aus den Entwicklungsländern haben zwischen 1988 und 1989 am Output im verarbeitenden Gewerbe der Industrieländer einen Anteil von 3,3 %, wobei die Wirtschaftsleistung der Industrieländer seit 1951 auf dem Stand vor dem Zweiten Weltkrieg lag und sich die Wirtschaftsleistung zwischen 1965-1989 fast verdoppelt hatte (eben von diesem verdoppelten BSP konnte die heimische Industrie ca. 97 % des Wachstums für sich reklamieren).[5021] Dies hätte die Möglichkeit eröffnet, einen deutlicheren, auch wohlfahrtssteigernden Strukturwandel in Bereichen zuzulassen, die im Exportinteresse der Entwicklungsländer, speziell der schwächeren Entwicklungsländer, lagen.

Nicht zuletzt wird daran deutlich, daß es zwar Bereiche gab, in denen Unternehmen um Schutz vor Importen nachgesucht haben. Dies gilt aber nicht für alle Unternehmen. In vielen Sektoren suchten Unternehmen nicht um Zollschutz oder um einen außerordentlichen Schutz durch nichttarifäre Instrumente nach, der gleich in Abschnitt 'I' diskutiert wird: So entschied sich beispielsweise die Reifenindustrie in den USA (Goodyear) und Frankreich (Michelin) dazu über interne Modernisierungsanstrengungen dem Druck des jeweils anderen Konkurrenten zu widerstehen.[5022] Dabei spielten einige Faktoren eine Rolle, darunter auch die Offenheit von Regierungen für Schutzansinnen der privaten Interessengruppen. So wies u.a. auch die Politik in den USA durchaus Schutzansinnen zurück, etwa als die Maschinenbauindustrie gegen Ende der siebziger Jahre ihre Freihandelsposition aufgab und eine Antidumpinguntersuchung androhte (die später von den Behörden abgelehnt wurde), auf welche die Japaner mit Preiserhöhungen reagierten. Die U.S.-

[5020] Die EU schützt weiter ihrer Fahrradindustrie und hat die erreichten Importanteile durch Antidumpingzölle rückgängig gemacht. Abschnitt 'J', Antidumping.

[5021] Siehe: **Tabelle 238**. Siehe auch Abschnitt 'D', Historische Entwicklungstendenzen der Handelsintegration.

[5022] Es ist in Wirklichkeit etwas komplexer als es dargestellt wird im Artikel von Milner 1987: 648; siehe dazu auch Milner 1988: 150-158.

Behörden reagierten darauf mit einer Wettbewerbsuntersuchung und beschuldigten die Maschinenbauindustrie der Preisabsprache mit den Japanern.[5023] Auch später scheint diese Industrie eher den Japanern und Europäern Märkte überlassen und eine sonstige Anpassung vorgenommen zu haben, als das sie Schutz zuerkannt bekam. Weiterhin waren diejenigen Unternehmen, die damals schon Produktionsabschnitte auslagerten oder über signifikante Investitionen in Übersee verfügten meist skeptisch gegenüber protektionistischen Maßnahmen, weil sie selbst mit ihrem Firmennetzwerk von einem freien Handel abhingen und durch die Produktion im Ausland Kosten sparten und somit wieder wettbewerbsfähig wurden. Diese Firmen konnten somit mit einiger Sicherheit oftmals verhindern, daß den Schutzwünschen anderer Unternehmen entsprochen wurde.[5024] Es gab allerdings auch Firmen, die einen Schutz wünschen und auf die Politik dahingehend Einfluß nehmen. Zu solchen erfolgreichen Schutzgesuchen gleich in Abschnitt 'I' ausführlicher.

Die Geschichte des Zollabbaus in bezug auf das GATT gehört somit zur 'liberalism' und nicht zur der 'embedded'-Seite. Auch der Fakt, daß er schrittweise ablief, ändert dies nicht. Immerhin war in der Nachkriegszeit klar, daß die Zölle durch die GATT Verhandlungsrunden immer weiter abgesenkt werden. Der Terminus 'embedded liberalism' ist deshalb schwer zu gebrauchen, denn es nicht zu erkennen, daß es zu einer merklichen und selektiven Verzögerung des Zollabbaus im Industriebereich kam, um zu große Risiken für die Unternehmen abzumildern. Der Zollabbau schritt in einem Umwelt wachsender Volkswirtschaften der Industrieländer progressiv voran, die Konkurrenz der Industrieländer untereinander nahm zu und es kam dadurch, durch die Märkte, zu eine Disziplinierung und Entmachtung der nationalen oligopolististischen Firmenstrukturen. Diese Firmen konnten gleichzeitig über den Export und durch den Intra-Industriehandel expandieren und waren wenig Anpassungskosten ausgesetzt. Auffällig bleibt die sachlich nicht gerechtfertigte Verzögerung der Liberalisierung bei den diversen Produkten gegenüber den Entwicklungsländern. Ebenso gehört es klar zum 'embedded liberalism', daß, über die Zölle hinaus, in dieser Zeit diverse, weitere Schutzinstrumente eingesetzt wurden, dazu gleich in Abschnitt 'I'.

Schließlich ein Kommentar dazu, daß die Entwicklungsländer in dieser Zeit ein hohes Schutzniveau aufweisen.[5025] Dies wurde nicht zuletzt in Abschnitt 'F' und 'G' bereits deutlich, ebenso wurde dort gezeigt, daß einige Länder, u.a. Korea, Taiwan und Brasilien, mit teils anderen Instrumenten, schon relativ früh eine Exportorientierung anstrebten, die auch zur einem, teilweise selektiven, Abbau der Zölle führte. Dort wurde weiterhin klargestellt, daß dieser Zollschutz zwar noch einige Zeit Importsubstitutionsanreize impliziert hat, diese Wirkung aber meist in den siebziger Jahren auslief und ebenso hat Schutz teils wohlfahrtsmindernd gewirkt. Es würde aber die gesamte Geschichte auf den Kopf stellen, wenn den Entwicklungsländern mit einem einfachen Verweis auf ihre Zollniveaus die Schuld gegeben würde, daß die Industrieländern ihrerseits keine schnellere und durchgreifendere

[5023] Milner 1988: 119.
[5024] Milner 1987: 664-665.
[5025] Siehe: **Tabelle 190** und **Tabelle 232**.

Liberalisierung erfolgen ließen. Der Abbau der Zölle in den Entwicklungsländern wäre weitaus schneller vorangegangen, wenn die Industrieländern ein Signal gegeben hätten, daß die Entwicklungsländer vermehrt in die Weltwirtschaft integriert werden sollen. Ein solches Signal ist in dieser Zeitperiode nicht erkennbar. Genauer: Nur partiell erkennbar: So wurde mit China in den achtziger Jahren auf der politischen Ebene ausgemacht, daß es über Textilien- und Bekleidung wachsen darf. Auffällig ist dagegen die Ignoranz, die gegenüber Brasilien und Indien bestand, die nicht nur diese Chance nicht bekamen, sondern denen ebenso keine Chance eingeräumt wurde, in den achtziger Jahren zum Beispiel in bezug auf Eisen- und Stahl (wo komparative Vorteile bestanden) wenigstens ein Stückweit mehr in den Welthandel integriert zu werden.[5026] Sicher haben Länder wie Korea und Taiwan eine bessere Entwicklungspolitik verfolgt. Hier wurde aber ebenso deutlich gemacht, welche Anstrengungen und welche Geduld nötig war, bis Korea nach Jahrzehnten der Aufbauarbeit z.B. endlich Automobile exportieren konnte.

18.4 Stand der Liberalisierung heute

Die wichtigste Errungenschaften der Uruguay-Runde, die in Richtung Liberalisierung wirkt, ist das Verbot der VERs, siehe Abschnitt 'I'. Als zweites in der Liste ist der Rückbau unilateraler Druckmaßnahmen durch die exklusiv zuständige Streitbeilegung zu zählen. Sodann kommen weitere Aspekte dazu: Die verbindlich gültigen Zölle und die Durchsetzung grundlegender WTO Regeln, u.a. GATT Art. I und Art. III, siehe Abschnitt 'J'.

Das zentrale Ergebnis der Uruguay-Runde im Bereich der Zöllen ist, daß die Entwicklungsländer zuvor erst 22 % ihrer Zollpositionen verbindlich festgelegt hatten, danach waren dies 72 % (nach Importen gewichtet: 14 % und 59 %).[5027] Dabei gibt es Unterschiede zwischen den Ländern.[5028] Die Entwicklungsländer legten ihre verbindlichen Zölle insgesamt gesehen auf einem mittelhohen Niveau fest, sektoral sind die Daten nicht sonderlich aufschlußreich.[5029] Somit kam es zu einem reziproken Austausch von Zugeständnisse im Zollbereich zwischen Industrie- und Entwicklungsländern, über den in umfassender Weise Finger et al. (1996), Finger et al. (1999) und UNCTAD (1996) informiert.[5030] Auch hier nur ein Verweis auf Studien zu den Wohlfahrtseffekten der Uruguay-Runde.[5031] Sowie auf Studien zur Teilnahme der Entwicklungsländer an der Runde.[5032]

[5026] Siehe gleich, Abschnitt 'I'.

[5027] Hoekman 1995: 9. Eine Übersicht über die verbindlichen Zölle etc. findet sich WTO 2001a; siehe auch OECD 1999a; 1999d.

[5028] Siehe: **Tabelle 239**.

[5029] Siehe: **Tabelle 240**.

[5030] In dieser Publikation wird auf Länderebene und auf sektoraler Ebene gezeigt, von welchen Zollsenkungen die Länder profitiert haben und welche sie gegeben haben. Finger et al. 1996. Aus der Perspektive der Entwicklungsländer UNCTAD 1996. Siehe weiterhin zum Austausch von Konzessionen auf Länderebene, bei dem z.B. Indien mehr gibt als es bekommt. Finger et al. 1999. **Tabelle 306**.

[5031] Francois et al. 1995: 398; Harrison et al. 1995, 1997; Harrold 1995; Safadi/Laird 1996; Vainio 1996; USITC 1994. Zeitlich in Richtung Doha Runde geht es in: Francois et al. 2000; Michalopoulos 1999a; Finger/Schuknecht 1999.

[5032] Michalopoulos 1998a; im Übergang zur WTO zur Rolle afrikanischer Länder: Blackhurst et al. 1999. Zur Teilnahme der Entwicklungsländer an der Tokio-Runde Ibrahim 1978: 15.

Kritisch äußern sich etwa Stevens/Kennan (1995) zur Uruguay-Runde und beobachten, daß diverse Produkte von unmittelbarem Exportinteresse der Entwicklungsländer nur geringen Zollsenkungen unterlagen. Von den Produkten, die in einem höheren Zollbereich lagen, 16-20 %, blieben 97,3 % in diesem Bereich; von 11-15 % blieben 99,4 % in diesem Bereich, als Beispiel werden genannt, Schuhe, deren verbindliche Zölle von 20 % auf 17 % abgesenkt wurden und Fahrräder, die von 17 % auf 15 % sinken. In diesen Bereichen betrugen die Zollsenkungen meist 2 % oder 4 %.[5033]

Die Situation ist weiterhin dadurch geprägt, daß die Entwicklungsländer Ende der achtziger/Anfang der neunziger Jahre ihre angewandten Zölle durch eigene Entscheidungen stark abgesenkt hatten und sich somit seit einiger Zeit auf einem moderat hohen Zollniveau befinden, dies gilt auch für Afrika.[5034] Damit haben die Entwicklungsländer in den letzten zwei Jahrzehnten ihre angewandten Zölle stark abgesenkt, ohne daß die Industrieländer ihrerseits mit Senkungen reagiert haben.[5035] Moderat hoch bedeutet, daß diverse Zölle noch über 15 % liegen[5036] wobei insgesamt eine bemerkenswert weitgehende Liberalisierung erfolgt ist:

Angewandte Zölle ('applied tariffs'), einfacher Durchschnitt, liegen im Jahre 2003 auf dem folgendem Niveau: Brazilien 14,7 %, China 9,7 % (2004), Indien 30,8 % (2001), Malaysia 8,0 % (2002), Mexiko 18,5 %, Korea 7,8 %, Taiwan 5,7 %, Thailand 14,6 % (2001), Tunesien 24,5 %, Türkei 1,7 %.[5037] Damit liegen immerhin einige große Märkte der Entwicklungsländer wie China, Malaysia, Korea, Taiwan und die Türkei mit ihren durchschnittlichen, angewandten Zöllen unter 10 %. Indien verfügt noch über ein deutlich höheres Schutzniveau als andere Länder. Selbst Indien ist aber von der eigenständig durchgeführten Liberalisierung bereits betroffen. Es hat mit Gründung der WTO 69,8 % der Zölle verbindlich festgelegt. Für Konsumgüter sind bislang keine verbindlichen Höchstwerte zugesagt, für bestimmte Fertigwaren wurden verbindliche Zölle von 40 % und für Inputgüter, Maschinen und Ausrüstung Höchstwerte von 20 % festgelegt, im Bereich der Computer- und Telekommunikationsausrüstung wurden für 217 Tarifpositionen die Zölle ganz abgeschafft.[5038] Die Importe in der verarbeitenden Industrie lagen 2004 bei 13 %, immerhin 51 % der Firmen im verarbeitenden Sektor sind schon mindestens 10 % Importen ausgesetzt (beides mal in Relation zum Gesamtoutput im Bereich der verarbeitenden Industrie).[5039]

Die Industrieländer haben von dieser Liberalisierung profitiert. Dies wird daran deutlich, daß sie von 1970-2003 ein Wachstum der Exporte von 8,89 % und der Importe von 8,86 % aufweisen. Die

---

[5033] Stevens/Kennan 1995: 398; bestätigt aus der Perspektive Afrikas in UNCTAD 1996: 35.

[5034] Siehe: **Tabelle 241**, **Tabelle 242** und **Tabelle 243**.

[5035] Mattoo/Olarreaga 2000.

[5036] **Tabelle 244**.

[5037] Mayer 2004: 6.

[5038] Trade Policy Review India 1998: 53. Siehe auch: WTO Dokument TN/MA/S/4/Rev.1/Corr.1. Diese Angaben beziehen sich auf die Industriegüterzölle Indiens. Für 'all merchandize trade' liegt 58.5 % Verbindlichkeit vor. Für 'industrial goods' wird dort 69.3 % angegeben. Finger et al. 1996: 31.

[5039] Pandey 2004: 33, 39; siehe: **Tabelle 132**.

Entwicklungsländer kommen auf 9,99 % bezüglich ihrer Exporte und auf ein Importwachstum von 10,28 %. Diese Daten deuten nicht darauf hin, daß sich die Entwicklungsländern gegenüber den Waren aus den Industrieländern abgeschottet haben.[5040]

Somit ist zum Beginn der 21. Jahrhunderts in fast allen Ländern der Welt - der Tendenz nach - eine exportorientierte Wirtschaftspolitik etabliert, bei der ein angemessener Wechselkurs mit einer selektiven Liberalisierung kombiniert wird, wobei selbst in Indien zu einem gewissen Grad der Druck des Wettbewerbs spürbar ist. Dies eröffnet die Chance in den großen Märkten der Entwicklungsländer dynamische Wachstumsprozesse zu etablieren, um einen kontinuierlichen Prozess der Wohlfahrtssteigerung zu ermöglichen, der dadurch abgesichert werden muß, daß die Industrieländer Marktzugangsmöglichkeiten bereitstellen. Dies ist möglich, weil diese seit mehreren Jahrzehnten ungestört wachsen konnten. Schon als Winham (1986) über die Tokio-Runde schrieb hat er diese zukünftigen Anforderungen, beim Thema Schutzklausel und VERs, klar gesehen:

"As an economic issue, safeguards touched on the problem of integrating the developing countries into an international economic system dominated by the developed countries. This is the central economic problem of our time, and it is an enormously painful one. In the longer run, it will entail a struggle over redistribution of productive capacity and economic wealth in the world."[5041]

Dieser 'Kampf' bzw. besser Prozess, der zu einer Vertiefung der Arbeitsteilung auf globaler Ebene führen wird, hat bis heute erst zu sehr moderaten Anpassungskosten geführt, zumal diverse Möglichkeiten bestehen, politisch (auf Antrag privater Akteure) mit Schutzinstrumenten einzugreifen. Er bietet für die Zukunft die Chance zu einer merklichen Wohlfahrtssteigerung für die Welt, wenn - mutiger als zuvor - den aufstrebenden Entwicklungsländern tatsächlich höhere Marktanteile in bestimmten Produktbereichen der Industrieländer einräumt werden. Der Wohlstand, der dies zuläßt, konnte in den Industrieländern in den letzten Jahrzehnten weitgehend ungestört etabliert werden.

[5040] Growth rates of merchandise export and imports. UNCTAD Handbook of Statistics On-Line 2005.

[5041] Das Zitat geht so weiter: "In the near run, however, the problem is a matter of who will pay for free trade. Free trade is not free, for there are costs of adjustment that must be borne if a system is to enjoy the benefits of greater efficiency brought by unrestricted commerce. The safeguards negotiations dealt with conflicting views over the rate at which that adjustment would be made, and the extent to which economically weak sectors in powerful countries would be shielded from making any adjustment at all. This is an economic problem that will continue to be the focus of negotiations in GATT and other international economic institutions." Winham 1986: 246. Dieses Zitat beschreibt den Zustand in den achtziger Jahren exakt so, wie er hier in der Arbeit dargestellt wird, siehe nun Abschnitt 'I'.

I VERs

Inhalt

1.	Einleitung	4
1.1	Was ist 'managed trade'?	4
1.2	Interessengruppen	9
1.3	Industriepolitik	11
1.3.1	Modernisierung statt Abbau von Überkapazitäten	11
1.3.2	Industriepolitik durch 'managed trade'	13
1.3.3	Produktzyklusgüter	14
1.3.4	Notwendigkeit des Schutzes	15
1.3.5	Die Bewertung in der Fachliteratur dieser Zeit	15
1.4	Weitere Gründe für die VER Abkommen	18
2.	Automobile	19
2.1	USA	19
2.2	EU	25
2.2.1	England	25
2.2.2	Frankreich	28
2.2.3	Weitere europäische Länder	28
2.2.4	Das VER der EU mit Japan	29
2.3	Fazit USA und EU	29
2.4	Japan	33
2.5	Entwicklungsländer	35
2.6	Motorräder	36
3.	Eisen- und Stahl	36
3.1	USA	37
3.2	EU	41
3.3	Japan	42
3.4	Auswirkungen des 'managed trade' auf die Stahlindustrie	44
3.5	Entwicklungsländer	49

4.	Landwirtschaft	52
4.1	Historischer Rückblick	52
4.2	Die Schutzpolitiken	53
4.3	Strukturmerkmale des Welthandels mit Agrarprodukten	54
4.4	Auswirkungen der Liberalisierung	54
5.	Textilien und Bekleidung	56
5.1	Wie Textilien und Bekleidung in das GATT kam	57
5.2	MFA I	62
5.3	MFA II	66
5.4	MFA III	67
5.5	MFA IV	71
5.6	Fazit	73
6.	Schuhe	80
6.1	USA	80
6.2	EU	81
7.	Chemische Produkte	84
7.1	USA	84
7.2	EU	84
7.3	Chemiekartelle und Antidumping	85
8.	Maschinenbau	86
9.	Unterhaltungselektronik und sonstige Elektronik	87
9.1	USA	87
9.2	USA Uhren	88
9.3	EU	88
10.	Speicherchips	89
11.	Sonstige Produkte	94
12.	Weitere Beschränkungen	96
13.	Auswirkungen des 'managed trade'	96
13.1	GATT und 'managed trade' in Kurzform	96

13.2 Wie groß war der Anteil des vom 'managed trade' betroffenen internationalen Handels? 98
13.3 Negative Effekte auf die Entwicklungsländer 99

14. Fazit aus dynamisch ordoliberaler Perspektive 100
14.1 Müssen alle Sektoren erhalten werden? 100
14.2 Die partiellen Erfolge strategischer Handelspolitik 101
14.3 Kosten dieser Politik 104

15. Kritik des 'embedded liberalism' 105

I VERs

1. Einleitung

Vom relativ breiten, diffusen Zollschutz der ersten beiden Nachkriegsjahrzehnte wandelte sich die Situation zunehmend in Richtung eines Ausbaus der regionalen und internationalen Liberalisierung im Sinne eines progressiven, schrittweisen Abbaus der Zölle.[5042] Charakteristisch für diese Zeit ist, daß diese Liberalisierung mit Hilfe neuartiger Schutzinstrumente partiell rückgängig gemacht wurde. Dies wird hier als 'managed trade' bezeichnet.

1.1 Was ist 'managed trade'?

Damit sind zuerst einmal Schutzmaßnahmen gemeint, die einen klaren Regelverstoß gegen das GATT darstellten, weil es sich um mengenmäßige Handelbeschränkungen handelte, die es gemäß Art. XI 'Allgemeine Beseitigung von mengenmäßigen Beschränkungen' nicht hätte geben dürfen, einmal abgesehen von den Ausnahmen, die in diesem Artikel für die Landwirtschaft enthalten sind. Obwohl dies von der GATT Streitbeilegung so festgestellt wurde, wurden diese Urteile ignoriert.[5043] Ausgerechnet solche Maßnahmen im Industriebereich sind das auffälligste Kennzeichen des 'managed trade'. In Abschnitt 'H' wurde bereits gezeigt, daß es der Politik nicht gelang diese Maßnahmen in der Tokio-Verhandlungsrunde 1973-1979 zurückzudrängen.

Die mengenmäßigen Handelsbeschränkungen wurden dabei in Form von sogenannten freiwilligen Selbstbeschränkungsabkommen (voluntary export restraints, 'VERs', voluntary restraint agreements, 'VRA') umgesetzt, die manchmal auch geordnete Absatzvereinbarungen (orderly market arrangements, 'OMAs') genannt werden. Hier wird der übergreifende Terminus des "managed trade" verwendet, um den bewußten Gebrauch von mengenmäßige Handelsbeschränkungen durch freiwillige Selbstbeschränkungsabkommen - und zusätzlich - die Nutzung der GATT kompatiblen Antidumping- und Schutzklauselmaßnahmen zum Schutz vor Importen zu beschreiben.[5044] Dieser Begriff wird hier gewählt, weil durch Antidumpingzölle ebenso erheblich in den Handel eingegriffen wurde, siehe schon Abschnitt 'H' und es die Möglichkeit gibt, durch Vereinbarungen ('undertakings') Antidumpingzölle zu vermeiden. Im Rahmen dieser 'undertakings' konnten wiederum mengenmäßige

---

[5042] Beachtet werden muß, daß es damals erst wenige Jahre her war, daß 1961 im innereuropäischen Handel mengenmäßige Beschränkungen vollständig abgebaut waren und die Zollsenkungen schrittweise verwirklicht wurden. Sachverständigenrat 1972: 12. Im speziellen waren noch aus Zahlungsbilanzgründen mengenmäßige Beschränkungen und Lizensierungsverpflichtungen benutzt worden. Noch 1968 führte etwa Frankreich Importquoten und Exportsubventionen aus Zahlungsbilanzgründen ein. Baldwin 1970: 2,3. Die substantiellen Zollsenkungen der Kennedy-Runde des GATT waren 1967 beschlossen, traten aber erst im Jahr 1972 voll in Kraft. Curtis/Vastine 1971: 5.

[5043] Siehe: EU vs. Japan, USA - Trade in Semiconductors, BISD 35S/116, 153-163 (1989). Davor war im Agrarbereich schon klargestellt worden, daß Art. XI wirksam ist. United States vs. EEC - Programme of Minimum Prices, Licences and Surety Deposits for Certain Processed Fruits and Vegetables, BISD 25S/68, 99 (1979).

[5044] Gebraucht wird dieser Terminus für VERs und Antidumpingmaßnahmen etwa von Müller 1983: 246; und von Tyson/Yoffie 1993: 29.

VER Beschränkungen oder, dies ist typisch für die EU in den achtziger Jahren, preisbezogene Abmachungen verwendet wurden. Die Schutzklausel kann ebenso in Form mengenmäßiger Beschränkungen umgesetzt werden. In Abschnitt 'H' wurde gezeigt, daß bei der Schutzklausel gemäß GATT Regeln nicht zwischen Ländern differenziert werden darf bzw. mindestens eine nicht-diskriminierende Quotenverwaltung etabliert werden muß. Dies war bei vielen VER Maßnahmen der siebziger Jahre nicht gegeben, die sich meist speziell auf ein Land oder eine Ländergruppe bezogen. Bis heute ermöglicht es die WTO, nun beschränkt auf die Schutzklausel und nur unter besonderen Umständen, wirkungsähnliche Maßnahmen zu verwenden. Der Terminus, der diesbezüglich einem VER sehr nahe kommt, lautet Importquote, die vom exportierenden Land verwaltet wird.[5045] Auch im Falle der Ausgleichsmaßnahmen wurden in der Nachkriegszeit "side-agreements" benutzt, darunter die erwähnten Verhandlungen über Subventionen in der OECD, diese dürften aber den Abbau von Subventionen und keine Handelsbeschränkungen zum Inhalt gehabt haben.[5046]

Mit diesem Gebrauch des Terminus 'managed trade' wird vermieden, den Begriff der nicht-tarifären Handelshemmnisse ('non-tariff-barriers', NTBs) zu verwenden. Dieser Begriff deckt einen sehr breiten Bereich von Maßnahmen ab, die handelshemmende Wirkungen haben können[5047], hat aber den Nachteil, daß deren handelbeschränkende Wirkungen teils weniger offen sichtbar sind oder nur aus einer extrem liberalen wirtschaftstheoretischen Perspektive einleuchten: Beispielsweise ist es für den common sense irritierend, wenn technische Regulierungen und Standards, darunter solche, die Produktqualität und Lebensmittelhygiene betreffen, pauschal als Handelshemmnisse bezeichnet werden. Der Begriff der nicht-tarifären Handelshemmnisse verbreitete sich anläßlich der Tokio-Runde des GATT 1973. Damals wurde erstmals systematisch über nicht-tarifäre Handelshemmnisse unter diesem Namen verhandelt und u.a. auch das Problem der VERs einbezogen.[5048] Die damalige Verhandlungsgruppe bestand zu den Fragen (1) mengenmäßige Beschränkungen, (2) technische Handelsbarrieren, (3) Zollangelegenheiten, (4) Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen und (5) öffentliche Auftragsvergabe (seit 1976).[5049] Um die GATT Inkompatibilität vieler 'managed trade' Maßnahmen zu unterstreichen, wurden diese schon früh als "grey area trade policy"[5050] bzw. Grauzonenmaßnahmen[5051] bezeichnet, ebenso ist der Terminus "new protectionism"[5052] geläufig.

[5045] Agreement on Safeguards, Art. 11 Abs. 1 (b) Fußnote 3. WTO 1995: 321. Siehe den Text des Artikels in Fußnote 14.

[5046] Es wird die U.S. Praxis beschrieben. Nettesheim 1991: 315.

[5047] Baldwin 1970: 10-12; Winham 1986: 100; OECD 1996a: 7.

[5048] Schon vor der Tokio-Runde ging es in GATT Verhandlungen um NTBs. In der Kennedy-Runde konnte sich auf einen Antidumping Kodex geeinigt werden, die Teilnahme daran war aber freiwillig. Ebenso nutzten die USA damals für Chemieprodukte den sog. 'selling price mechanism', welcher ausländische Produkte bei der Zollwerterhebung zum U.S. Preis bewertete. Über den Abbau dieses nicht-tarifären Handelshemmnisses wurde in der Kennedy Runde verhandelt. Baldwin 1970: 2-3. Letztendlich wurde dieses System erst 1986 abgebaut, siehe dazu den Punkt Chemie unten. Insgesamt gesehen gilt aber, daß in der Tokio-Runde erstmals nicht-tarifäre Handeshemmnisse auf breiter Ebene thematisiert wurden. Diese breite Thematisierung bezog sich nicht nur auf mengenmäßige Beschränkungen und Antidumpingmaßnahmen, sondern auch auf Staatshandel, Exportsubventionen- und steuern, öffentliche Auftragsvergabe, selektive staatliche Subventionen, Zollverfahren, technische Standards, private Wettbewerbsbeschränkungen ('restrictive business practices'), Beschränkungen für Investitionen, Beschränkungen der Mobilität der Arbeiter und sogar Wechselkurspolitiken. Siehe dazu die programmatische Publikation des Brookings Institute von Baldwin 1970: 10-12.

[5049] Winham 1986: 100.

[5050] Petersmann 1988a: 23.

[5051] Hilpold 1995: 89.

In der Tokio-Runde gelang ausgerechnet zu den VERs kein Durchbruch.[5053] Eines der wichtigsten Ergebnisse der Uruguay-Runde, die zur WTO Gründung führte, ist, daß ausdrücklich erklärt wurde, daß die VERs nicht mit der WTO-kompatibel sind.[5054] Dies wurde in SG Art. 11.1 (a), (b) des Schutzklauselabkommens festgelegt. Schon der Versuch ein VER auszuhandeln geschweige denn aufrechtzuerhalten ist WTO-inkonform. Um einer Umgehung durch die Umbenennung der Maßnahmen entgegenzuwirken, werden VERs und anderen denkbare Abkommen in einer breit angelegten, offenen Liste erwähnt, um es der Streitbeilegung zu ermöglichen, neue Maßnahmen mit ähnlicher Wirkung zu untersuchen und festzustellen, daß auch sie unter das VER Verbot fallen.[5055] Klargestellt wurde zudem, daß es nur nachdem auf Art. XIX, die Schutzklausel, rekurriert wurde, Notfallmaßnahmen gegen Importe benutzt werden dürfen. Gemäß SG Art. 5.1 muß dabei allen Ländern mit einem substantiellen Exportinteresse eine Quote eingeräumt werden. Eine mengenmäßige Beschränkung, die einem VER gleichkommt, weil sie speziell auf ein Land zugeschnitten ist, eine Schutzklauselquote in SG Art. 5 (b), wird in der WTO nur nach Konsultationen im Schutzklauselkommitee und nach dem Aufzeigen, daß aus diesem Land ein disproportionaler Anteil der Exporte kommt, erlaubt.[5056] Dieses Verbot wird durch andere WTO Abkommen abgesichert: Im Antidumpingbereich sind 'undertakings', eben Abkommen mit den Ländern bzw. Herstellern, nur noch als Preisverabredungen (die nicht höher als die Dumpingmargen sein dürfen) erlaubt, nicht als Mengenverabredungen, wie dies teils noch in den achtziger Jahren eingesetzt wurde.[5057] Im Ausgleichszollbereich sind 'undertakings' als Verabredungen zum Abbau oder zur Limitierung von Subventionen oder Preisverabredungen oder andere Maßnahmen hinsichtlich der Effekte von Subventionen erlaubt, offenbar aber keine mengenmäßigen Beschränkungen (wobei diese nicht höher als zur Rückgängigmachung von Schädigung ausfallen dürfen).[5058] In SG Art. 11.2 wurde zudem eine Übergangsklausel etabliert, die es jedem WTO Mitglieder erlaubte ein einziges VER noch bis

---

[5052] Balassa 1978: 422.

[5053] "One of the main reasons for negotiating safeguards at the Tokyo Round was the increasing (and extra legal) use of VER's, and yet VER's were not prominent in the negotiation." Winham 1986: 242. Die EU wollte eine selektive Anwendung der Schutzklausel durchsetzen. Damit isolierte sie sich in den Verhandlungen. Das Thema Selektivität lenkte vom eigentlichen Problem ab, ob VERs als GATT konform anzusehen sind: "Yet another result of focusing on selectivity was that the EC, which was unabiding on the subject, became essentially isolated in the safeguards negotiation. This might have changed had the negotiation shifted to VER's. The United States has made extensive use VER's in its trade relations with Japan and the developing countries, and it is doubtful whether the U.S. government would have accepted substantial limitations on its capacity to make such agreements. It is probable that negotiation of the VER issue would have entailed a greater confrontation between the United States and the developing countries than occurred over the selectivity issue." Winham 1986: 243.

[5054] Siehe Hilpold 1995: 123. Eben in dem Sinne, daß VERs verboten sind, wobei eine breite Definition benutzt wird, um die Umgehung dieses Verbots zu verhindern. Bestimmte VER-ähnliche Maßnahmen, die im Rahmen von Antidumping- und Schutzklauselmaßnahmen genutzt werden, sind weiterhin erlaubt. Agreement on Safeguards, Art. 11 Abs. 1 (b) Fußnote 3. WTO 1995: 321.

[5055] Zitat: Art. 1 (b): "Furthermore, a Member shall not seek, take or maintain any voluntary export restraints, orderly marketing arrangement or any other similar measures on the export or import side." Dieser Satz hat zwei Fußnoten. Hier Fußnote 3: "An import quota applied as a safeguard measure in conformity with the relevant provisions of GATT 1994 and this Agreement may, by mutual agreement, be administered by the exporting member." Nicht mehr erlaubt sind, siehe Fußnote 4: "Examples of similar measures include export moderation, export-price or import-price monitoring systems, export or import surveillance, compulsory import cartels and discretionary export or import licensing schemes, any of which afford protection." Agreement on Safeguards WTO 1995: 312.

[5056] Hoekman 1995: 17.

[5057] Agreement on the Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994, AD Art. 8. WTO 1995: 183.

[5058] Agreement on Subsidies and Countervailing Measures. SCM Art. 18. WTO 1995: 290.

längstens 31. Dezember 1999 beizubehalten.[5059] Die EU nutzte diese Regel, um ihr VER mit Japan im Automobilbereich zu diesem Datum auslaufen zu lassen.[5060] Die Abschaffung der VERs wurde mit vergrößerter Flexibilität in Bereich der Schutzklausel kompensiert, welche fortan 3 Jahre ohne Vergeltungsmaßnahmen genutzt werden darf.[5061] Das GATT hatte vorgesehen, daß sofort Zollzugeständnisse ausgesetzt werden dürfen, entsprechend dem Wert des betroffenen Handels.[5062] Siehe auch Abschnitt 'J', Schutzklausel.

Erwähnenswert ist weiterhin, daß, obwohl schon das GATT und mehr noch die WTO darauf drängt, Außenhandelsmaßnahmen auf Zölle umzustellen, auch in der WTO noch de facto mengenmäßige Beschränkungen erlaubt sind: Zollkontingente ('tariff quotas'). Bei Zollkontingenten wird für eine bestimmte Menge einer Ware ein geringer Zoll eingeräumt. Wird diese Menge überschritten steigt der Zoll oft rapide an. Diese 'tariff quotas' werden meist im Landwirtschaftsbereich benutzt.[5063] Ebenso dürfen unter bestimmten, nicht ganz geklärten Bedingungen auch variable Zölle benutzt werden, wenn diese die verbindlich festgelegte GATT/WTO Zollobergrenze nicht überschreiten.[5064]

Vier Thesen werden hier vertreten: Erstens war 'managed trade' keine Randphänomen in der Nachkriegszeit, sondern die Industrieländer hatten sich spätestens in der Rezession der siebziger Jahre an die Benutzung dieser Instrumente gewöhnt. Zweitens kann gezeigt werden, daß der 'managed trade' durchaus wahrnehmbare Effekte auf den internationalen Handel hatte. Drittens wurden in dieser Zeit institutionelle und rechtliche Vorbereitungen getroffen, die es erleichterten, daß Interessenvertreter bzw. heimische Industrieverbände Druck ausüben konnte, daß gemäß ihren Wünschen VERs etabliert wurden. Diese Erleichterungen bezogen sich vor allem auf die Antidumping- und Ausgleichszölle sowie die Schutzklausel. Diese Maßnahmen wurden in den achtziger Jahren zunehmend und ergänzend zu den VERs relevant. Viertens ist ohne die Kenntnisnahme dieser Tendenzen nicht zu verstehen, warum heute die Nutzung von Antidumpinguntersuchungen boomt und sich weltweit ausgedehnt hat. Bis heute ist somit der weltweite Wirtschaftsaustausch nicht nur liberal verfaßt, sondern wird durch nationalstaatliche, darunter durch private Interessen initiierte, Schutzmaßnahmen beeinflußt.

Der Anstoß zur Verbreitung der VERs erfolgte schon in den 1950ziger Jahren durch die frühe Lockerung der GATT Regeln bezüglich zweier Sektoren: Landwirtschaft sowie Textilien und Bekleidung: Bereits 1955 erwirkten die USA für ihre Landwirtschaftspolitik eine Sonderstellung ('waiver') und entzogen diese dem Anwendungsbereich der GATT-Regeln. Spätestens seit 1962 ist klar, daß die EU mit der Etablierung einer Gemeinsamen Agrarpolitik ('common agricultural policy',

---

[5059] Agreement on Safeguards WTO 1995: 321. Siehe Preeg 1995: 199; Petersman 1997: 219; Hilpold 1995: 120-124.

[5060] Preeg 1995: 199; die Details des Abkommens 1991 bis zum 31. Dezember 1999 in Trade Policy Review European Union 2000: 103.

[5061] Agreement on Safeguards Art. 8 Abs. 3. WTO 1995: 320. Siehe Preeg 1995: 1999; Hilpold 1995: 121.

[5062] Siehe Preeg 1995: 1999; Hilpold 1995: 121.

[5063] Siehe zur Zollkontingentverwaltung das Hintergrundpapier des WTO Sekretariats: G/AG/NG/S/20, 8. November 2000.

[5064] Siehe zum hier ausschlaggebenden Fall Wang 2003: 279. Dazu in Abschnitt 'J' mehr.

CAP) diesbezüglich ebenfalls große Freiräume beansprucht.[5065] Die EU Agrarpolitik nutzte diverse Instrumente, bilateral ausgehandelte mengenmäßige Beschränkungen, Einfuhrabgaben, Zölle kombiniert mit beweglichen Teilbeträgen.[5066] Oben wurde schon bemerkt, daß auch die Eisen- und Stahlmarktordnung der EU eine GATT Ausnahme zugesprochen bekam, hier wurde aber der Verhältnis bezüglich Außenschutz nur vage thematisiert.[5067] Im Bereich Textil und Bekleidung wurde das erste bilaterale VER nach dem Zweiten Weltkrieg 1956 für Baumwollstoffe zwischen Japan und den USA abgeschlossen.[5068] Nachfolgend wurde dieser Schutz auf viele Länder ausgedehnt und durch zwei Abkommen, 1961 und 1962, im GATT verankert, die als Baumwolltextilabkommen bekannt wurden. Später, 1973, wurde dies in Multifaserabkommen (MFA) umbenannt und auf Kunstfaserprodukte ausgedehnt.[5069]

In den siebziger und frühen achtziger Jahren weiteten sich die Schutzmaßnahmen auf zusätzliche Industriebereiche aus und bestehende Schutzmaßnahmen wurden teils intensiviert. Ausgehandelt wurden VERs in den Bereichen Eisen- und Stahl, Schuhe, chemische Produkte, Motorräder und Automobile. Später in den achtziger Jahren kamen Maschinenbau, Erzeugnisse der Unterhaltungselektronik etwa TV-Geräte und Videorekorder und elektronische Produkte dazu, weiterhin Computerchips und sonstige Produkte, darunter Regenschirme. Auch für die BRD zeichnet sich ein solches Schutzmuster ab.[5070]

Alle diese Abkommen haben eine spezielle Geschichte und nicht alle dienten über eine lange Zeitdauer als Schutz gegen Importe. Teils gab es aber weitere unterstützende Maßnahmen. So reagierten die EU-Länder mit Mindestinlandauflagen ('local content'), als japanische Automobilproduzenten versuchten auf die VERs und Antidumpingzölle mit Direktinvestitionen in der EU zu reagieren.[5071] VERs waren zudem in Bereichen anzutreffen, in denen schon andere staatliche industriepolitische Maßnahmen getroffen wurden.[5072] Ebenso wurden Antidumpingmaßnahmen angestrengt, um ausgelaufene VERs abzulösen oder andersrum dazu genutzt, um den Druck zu erhöhen, ein VER auszuhandeln.[5073] Einige VERs sind nicht dokumentiert, weil sie als informelle Abmachungen abgeschlossen wurden. Weiterhin gab es Maßnahmen, die auf dem Papier keine handelsbeschränkende Wirkung hatten, aber in der Realität abschreckend wirkten: So wurde durch die Etablierung einer Importüberwachung implizit angezeigt, daß hohe Importsteigerungsraten nicht

---

[5065] Josling et al. 1996: 48, 69-71.

[5066] Gerken 1997: 48-53, 103.

[5067] Siehe Abschnitt 'H', Punkt 6, Sondergenehmigungen, Exportsubventionen und die Großvaterklausel.

[5068] Weil Japan dem GATT beigetreten war, konnten die USA mengenmäßige Beschränkungen nicht mehr verwenden, die sie davor gegenüber Japan genutzt hatten. Schüler 1991: 464.

[5069] Für Bekleidung und Textilien wurde schon im Jahre 1961 das Short-Term Agreement (STA) ausgehandelt, gefolgt vom Long-Term-Agreement 1962 (LTA). Das erste Multifaserabkommen (MFA I) folgte 1973. Wolf 1987: 25. U.S. Präsident John F. Kennedy ist mit seiner 'New Deal'-Mentalität und der Unterstützung seiner Wahl durch Kongreßabgeordnete aus dem Süden der USA für die Aushandlung der beiden LTAs verantwortlich, zudem noch für ein Embargo auf bestimmte japanische Baumwolltextilien. Vgl. Finger//Harrison 1994: 16-17.

[5070] Siehe: **Tabelle 245**.

[5071] Bletschacher 1992: 75.

[5072] Siehe dazu ausführlich die **Tabelle 246**.

[5073] Schuhknecht 1992: 197; diesen Punkt heben hervor Kolev/Prusa 1999: 1-2.

toleriert würden und in der Literatur wird empirisch gezeigt, daß Importe schon allein deshalb zurückgingen.[5074] Schließlich ist für den Chemiebereich dokumentiert, daß bei bestimmten Produkten private Kartelle bzw. Preisabsprachen bestanden und daß die darin involvierten Unternehmer zusätzlich Antidumpinguntersuchungen einleiteten, um ihre Kartelle gegenüber Dritten Firmen aus dem Ausland zu schützen.[5075]

Eine chronologisch angelegte 'cross-reference', welche zeigt, welche Maßnahmen sich zu welchem Zeitpunkt bündelten kann hier nicht geliefert werden.[5076] Immerhin ist es möglich, einzelne Zeiträume und Wirkungen der VERs zu rekonstruieren. Ein Überblick über den Welthandel aus einer anderen Perspektive wird in Abschnitt 'D' gegeben.

1.2 Interessengruppen

Spätestens dann, wenn es um den Schutz vor Importen von Regenschirmen geht, kann der Erkenntnis nicht ausgewichen werden, daß die Politik in dieser Zeitperiode wenig dagegen einzuwenden hatte, auf protektionistische Forderungen privater Interessengruppen einzugehen. In der Literatur ist es unumstritten, daß private Interessengruppen, konkret: Unternehmerverbände, damals nicht nur in der Lage waren (und heute noch sind) die nationale Handelspolitik zu beeinflussen und zwar in den Industrie- und den Entwicklungsländern[5077], sondern daß sie auch direkt auf internationale Verhandlungen einwirkten (und heute noch wirken), im Sinne kontinuierlicher Versuche diese zu beeinflussen und einer dauernden Rücksprache mit den Verhandlungsführern.[5078]

Seit Anfang der siebziger Jahren hat die Politik, teils auf Druck privater Interessengruppen, teils aus anderen Gründen (in den USA: Stärkung des handelspolitischen Einflusses des Kongress gegenüber dem Präsident[5079]) damit begonnen den Zugang privater Interessengruppen zu behördlichen Verfahren, die handelspolitische Maßnahmen beschließen können, zu erleichtern.[5080] Dies trotz dem Widerstand

---

[5074] Schuhknecht 1992: 108-117.

[5075] Am Beispiel von 'high' und 'low density' PVC. Messerlin 1990: 481-485; siehe auch Pierce 2000: 762; Stegemann 1990: 269. Siehe weiter unter den Punkt Chemie.

[5076] Die überzeugendsten Versuche, solche 'cross reference' Ansätze durchzuführen finden sich in: Messerlin 1999: 181; siehe **Tabelle 246**; und, siehe weiter unten, in Schuhknecht 1992: 108-117.

[5077] Thematisiert von Anderson 1995: 401-402; Amelung 1978: 160-161. Eine Untersuchung in bezug auf den U.S. Tariff Act 1824 legt vor Pincus 1975. Daß Interessengruppen Wirtschaftpolitik beeinflussen können, wird ebenso in Abschnitt 'E' zum Thema 'public choice'-Theorie und Rentensuche thematisiert.

[5078] Allgemein stellt dies fest in bezug auf internationale Verhandlungen in den siebziger Jahren, hier spiegelt sich zu einem gewissen Teil auch seine Erfahrung aus der Tokio-Runde wieder. Winham 1979: 118-119. Siehe gleich auch Fußnote 39, für die spätere Zeit siehe etwa Abschnitt 'J', Punkt 26, TRIPS.

[5079] Siehe dazu Abschnitt 'H', Thema Sec. 301 und ihre Vorgeschichte.

[5080] Die EU verfügte seit 1968 über ein Antidumpinggesetz. van Bael 1979: 395. Dieses Gesetz wurde 1979, 1984 und 1988 überarbeitet, parallel zur USA, siehe auch Reutter 1995: 129-186. In den USA wurden in bezug auf Antidumping im Trade Act aus dem Jahre 1974 Verkäufe unter Produktionskosten in die Definition von Dumping aufgenommen, danach stiegen die Anträge um 50 %. Immer noch blieb die Ablehnungsrate hoch, sie lag bei 85 %. Erst mit den Änderungen 1979 stieg die Zahl der Anträge deutlich auf 45 bis 50 Fälle pro Jahr an und die Ablehnungsrate sank auf 50 % ab. Prusa 1997: 193. Speziell ab 1979 (und dann 1984 und 1988) wurden diese Änderungen durch Industrielobbygruppen durchgesetzt. Nettesheim 1991c: 216. Auch die Nutzung der Schutzklausel wurde in den USA 1974 erleichtert. Thomas 1991: 413. Ebenso etablierte die USA den Trade Act 1974 Sec. 301 mit dem Ziel unilateralen Druck auf andere Länder auszuüben.

der Experten, die vor protektionistischem Mißbrauch warnen.[5081] Fortan konnten diese Verfahren u.a. auf Wunsch der privaten Wirtschaft initiiert werden (Antidumping-, Ausgleichs-, U.S. Sec. 301 und EU-Neues Handelspolitisches Instrument und die Schutzklauseluntersuchungen, wobei letztere in den USA aber nicht in der EU[5082] von privaten Akteuren initiiert werden können).[5083] Parallel dazu wurde in den USA die Entscheidungsbefugnis des Präsidenten - der Tendenz nach - zurückgedrängt. Zwar kann der Präsident dort die Anwendung der Schutzklausel durch ein Veto ablehnen, es ist aber immerhin möglich, daß durch ein gemeinsam beschlossenes Gesetz von Repräsentatenhaus und Senat diese Ablehnung wieder rückgängig gemacht wird. Im Bereich Antidumping- und Ausgleichszahlungen ist keine Rolle des Präsidenten vorgesehen, er behält immerhin einen informellen Einfluß. Somit besteht weiter ein Einfluß der Politik, in der Praxis finden diese Untersuchungen aber oft als behördliches Verfahren statt, welches mit der großen Politik nicht mehr in Berührung kommt.[5084]

Parallel muß beachtet werden, daß sich die privaten Interessengruppen und auch die Politik angesichts zunehmender Importe nicht immer für Schutz entschieden. Dies wurde von Milner (1987, 1988) herausgearbeitet. Besonders Unternehmen, die internationale Strategien verfolgten, haben sich gegen die Nutzung solcher Maßnahmen entschieden, beispielsweise im Reifen oder Glasbereich. Es gab aber auch Zwischenformen, d.h. Firmen die sich international engagierten und zusätzlich auf den Schutz nationaler Wirtschaftsräume zurückgriffen. So war Thomson im Farbfernsehbereich an selektiver Protektion gegen japanische Hersteller interessiert.[5085] Auch die Politik verweigerte sich manchmal Schutz bereitzustellen. So ist die Geschichte der TV Gerätehersteller der USA, die Schutz vor Japan forderten, sehr lang. In den Jahren 1961, 1964, 1972, 1971 wurde eine Dumping Feststellung für Bildröhren gefordert, aber von der Politik bzw. den Behörden abgelehnt. Für TV Geräte wurde schon

---

Im Trade Agreements Act 1979 wurde Sec. 301 so ausgestaltet, daß private Beschwerden erleichtert wurden. Als Grund wird genannt, daß die USA frustriert waren und der Meinung, daß die GATT Streitbeilegung nicht dazu tauglich ist, gegen GATT Verstöße vorzugehen. Ein weiterer Grund war, die Verhandlungsmacht der USA in der Tokio-Runde zu stärken. Für die Änderungen 1979 wurde als Grund angeführt, daß nur durch die intensive Nutzung der Streitbeilegung nach der Tokio-Runde die neuen Verpflichtungen durchzusetzen sind. Nettesheim 1991b: 356. Die EU etablierte ihr Neues Handelspolitisches Instrument 1984. Reutter 1995: 187. Diese Gründe sind fragwürdig, diese Probleme und Interessen hätten von der Politik auch mit anderen Mitteln gelöst werden können.

[5081] In bezug auf Antidumping- und Ausgleichszahlungen und generell unilaterale Maßnahmen reicht hier der Verweis auf die Kritik von Finger et al. 1982: 466; siehe auch Finger/Fung 1994. Die deutsche Monopolkommission forderte, daß Klagemöglichkeiten der Wirtschaft auf europäischer Ebene abgeschafft werden sollten. Antidumping- und Ausgleichsmaßnahmen sollten dem Wettbewerbskommissariat zugeordnet werden und GATT kompatible, multilaterale Maßnahmen genutzt werden. Monopolkommission 1990/1991: 420.

[5082] Entweder durch die Kommission oder durch einen Mitgliedsstaat, wobei letzteres meistens so ist. Reuter 1995: 118.

[5083] "Trade restrictions are hardly ever voted directly by Congress. Though the threat of direct congressional action is frequently present, pressure for protection is usually applied through the major instruments for the administrative regulation of imports: the antidumping and countervailing duty procedures and the escape clause mechanism" Finger et al. 1982. Hier wird eine ökonometrische Untersuchung in bezug auf die Einflußgründe präsentiert, aber nicht die Motive der Bürokratie thematisiert. Finger et al. 1982: 452. In der Literatur wird ebenso die These vertreten, daß Bürokraten eigenständige Motivationen ausweisen, sich gegen freien Handel zu entscheiden, um die Proliferation dieser Abkommen besser verstehen zu können. Mehrere Gründe werden hier vorgeschlagen, die sich speziell auf bürokratische Entscheidungsabläufe beziehen: "If industry X gets protection, why not my own industry? In other words, this concession may be analyzed as creating an externality which decreases the cost of lobbying for the not yet satisfied demands for protective decisions. And the decrease in the cost may be expected to be all the stronger as industries ask for protection are distributed among all bureaus involved in the trade policy. This is due to the fact that the logrolling processes between bureaus themselves generally decrease the bureaus' capacities to resist to the industries' pressures." Messerlin 1981: 479.

[5084] Siehe dazu und für weitere Informationen die Passagen zu den Antidumping- und Ausgleichszöllen sowie der Schutzklausel in Abschnitt 'H'.

[5085] Milner 1987: 650. Dies ist der Beitrag zu dieser Debatte von Milner 1987: 647; Milner 1988: 300-301.

1968 ein Dumpingschutz beantragt, erst 1976 wurde aber ein VER ausgehandelt.[5086] Ein weiteres Beispiel: Im Jahre 1977 und 1979 wurde gemäß Schutzklausel ein Schutz gegen Blumen aus Kolumbien beantragt, dieser wurde abgelehnt. Erst als 1986 Antidumpinguntersuchungen gegen spezielle Blumensorten beantragt wurden, wird behördlich dem Schutz zugestimmt und dies führte zwischen 1986 und 1989 zu 49 Anträgen im Blumenbereich, 14 davon gegen Kolumbien.[5087] Die These, daß der Schutz auf den zunehmenden Einfluß privater Interessengruppe auf die Politik zurückzuführen stimmt somit im großen und ganzen, es sind aber auch gegenläufige und differenzierte Tendenzen sichtbar.

1.3 Industriepolitik

Die These vom Einfluß privater Interessengruppen greift aus einem weiteren Grund zu kurz, weil private protektionistische Interessen mit dem Wunsch der Politik nach industriepolitischen Maßnahmen zur Förderung der Gemeinwohls übereinstimmen können.[5088] In anderen Worten stellt sich die Frage: Rentensuche durch Interessengruppen oder gezielte Industriepolitik.[5089]

Die Debatte um Industriepolitik wurde in den siebziger Jahren durch zwei Unterpunkte geprägt, bei denen es beidesmal um Industriepolitik im engen Sinne geht:

1.3.1 Modernisierung statt Abbau von Überkapazitäten

Angesichts der Rezession in den siebziger Jahre fand eine Diskussion um Überkapazitäten statt. In der öffentlichen Diskussion, an die man sich aus den Nachrichtensendungen erinnern kann, wurde dabei ein abgetrenntes, sachliches Problem suggeriert. Tatsächlich war der Übergang zur Industriepolitik fließend. Beim Abbau der Überkapazitäten ging es um einen staatlich induzierten Strukturwandel, der in vielen Fälle eine erhöhte Wettbewerbsfähigkeit zur Folge haben sollte. Aus den vorliegenden Informationen für wichtige Industriebereich folgt, daß ein Abbau von Überkapazitäten damals in dem Sinne stattfand, daß kleinere, ineffiziente Firmen zur Aufgabe angehalten wurden. Eine rein private, über Marktmechanismen ablaufende, Restrukturierung über Firmenzusammenschlüsse erschien damals als gesellschaftlich nicht akzeptabel, sodaß die Politik über komplexe Arrangements u.a. versuchte, einige große Firmen zu stärken und kleine, ineffiziente Produzenten vom Markt auszuschließen. Erst später, in den achtziger Jahren, wurde Industriepolitik in der öffentlichen Diskussion direkter thematisiert. Damals stand die Theorie der strategischen Handelspolitik im Mittelpunkt, wobei U.S. amerikanische Wirtschaftswissenschaftler mögliche wohlfahrtsfördernde,

---

[5086] CBO AD/CV Study 1994: 44.

[5087] CBO AD/CV Study 1994: 43.

[5088] Siehe dazu schon Abschnitt 'E'. Interessant ist auch der Fall von Harley-Davidson, denn hier scheint auf den ersten Blick ein privates Unternehmen Schutz zu suchen. Der Effekt kommt aber dem eines industriepolitisch motivierten VER gleich, welches auch vom Staat hätte initiiert werden können. Unklar bleibt aus dieser Perspektive, von wem die Initiative letztendlich ausgegangen ist. Siehe Punkt 2.6.

[5089] So im Titel des Artikel, der diesbezüglich in bezug auf Japan zu differenzieren versucht, von Heitger/Stehn 1988: 123.

industriepolitische Wirkungen von Zöllen, VERs und gezielten Subventionen thematisierten und damit neoklassische Annahmen kritisierten. Die industriepolitische Seite des 'managed trade' steht somit nicht entgegengesetzt zum industriepolitischen Diskurs der siebziger Jahre über Überkapazitäten und Kapazitätsabbau, exemplifizierbar durch die Konsultation in der OECD unter dem Stichwort positiver Strukturanpassung ('positive adjustment').[5090]

Restrukturierung wird in der Theorie des Marktversagens teils als effizienzsteigernd verteidigt, weil in einer Rezession u.a. Marktversagen insofern befürchtet wurde, daß etwa kleine Stahlwerke nur noch ihre variablen Kosten beachten und solange Produktion noch möglich ist, billigen Stahl produzieren und dadurch einen ineffizienten Marktaustritt provozieren ("firms may exit in an inefficient sequence"), d.h. die effizienten Werke würden verdrängt, die in der Rezession Probleme haben, ihre höheren Investitionen zu bezahlen.[5091]

Jedenfalls ging es im Stahlbereich, aber auch anderswo, nicht um den Abbau von Überkapazitäten, sondern um eine subventionierte Restrukturierung, die speziell in der EU und Japan zu einer Stärkung der großen Firmen führte, denen durch handelspolitischen Schutz ein deutlich steigender Anteil am heimischen Markt reserviert wurde, bei weiter bestehenden Exporten.[5092] In Schweden erfolgte eine solche Restrukturierung der Stahlindustrie in idealtypischer Form, mit nachfolgender Globalisierung der Firmenaktivitäten.[5093]

[5090] "Recognizing that the unfettered market can be a cruel instrument for solving the problem of industrial decline, the OECD has articulated certain principles to guide policy efforts aimed at 'positive adjustment'. Noting that some government intervention in support of declining industry is inevitable and perhaps even desirable, the OECD holds that assistance should be (1) temporary, (2) transparent (i.e. observable by trading partners), (3) linked to the phasing out of obsolete capacity, and (4) free of protectionist measures against imports." Peck et al. 1988: 196.

[5091] Am Beispiel von Japan Peck et al. 1988: 185.

[5092] Dies hört sich damals ganz anders an: Die Stahlindustrie wurde als schrumpfende Branche beschrieben. Immerhin wurde zudem eine 'Europäische Industriepolitik' gefordert, welche die hochmodernen Unternehmen durch einen Abbau der Marktbarrieren stärkt. Franzmeyer et al. 1987a: 189. Im Stahlbereich sei die Gemeinschaftliche Industriepolitik gescheitert, weil die Unternehmen nicht auf einen Übergang zum freien Markt vorbereitet worden seien. Härtel et al. 1987: 165, 170. Die Schutzmaßnahmen für die U.S. Stahlindustrie werden als "passive - Revitalisierungsstrategie" aufgefaßt. Härtel et al. 1987: 46. Dahinter steht, daß in den USA 20 Mill. t Kapazität abgebaut wurde, 200.000 Arbeiter entlassen wurden, wobei der Output der vier größten Firmen "only declined from 52 per cent in 1979 to 47 % in 1983." OECD 1985: 101. Die Protektion der Automobilindustrie der USA wurde mit einer "tiefen Absatzkrise" begründet und es wurde ohne klare Bewertung geschlossen: "Die Protektion der Automobil- und Motorradindustrie beeinflußt in beiden Branchen den Strukturwandel." Härtel et al. 1987: 47. Zwar wird zugestanden: "Die Protektion könnte daher langfristig die Wettbewerbsfähigkeiten der amerikanischen Standorte in der Automobil- und Motorradindustrie verbessern. Kurzfristig ist sie jedoch mit hohen volkswirtschaftlichen Kosten verbunden, die ihren Nutzen fraglich erscheinen lassen." Härtel et al. 1987: 47. Insgesamt wird die Reagansche Politik aber als "rahmenorientiert" aufgefaßt, eine "gestaltende Strukturpolitik fände nicht statt." Härtel et al. 1987: 58-59.

[5093] Siehe den Artikel von Fors 1993. Hier wird beschrieben, daß 1974 die Edelstahlherstellung in Schweden noch in der Hand 'traditioneller' Familienunternehmen lag, die teils in der Rezession Stahl produzierten, weil es ihnen Vergnügen bereitete, obwohl es sich wirtschaftlich nicht mehr lohnte: "What I find extraordinary is that each of the steel firms apparently finds steel-boiling so amusing that, during long periods, they almost entirely ignored the commercial aspect and consciously or unconsciously tried to cover up the low steel profitability in their non-steel activities." Fors 1993: 141. Ende der siebziger Jahre stützte der schwedische Staat die Umstrukturierung mit Subventionen. Sukzessive wurden ältere Produktionsstandorte geschlossen und in speziellen Produktbereichen eine effiziente, skalenintensive Produktion etabliert. Die neuen, professionelleren Gruppen machten sich seit 1984 auf Firmeneinkaufstour in Europa und wurden profitable Weltmarktführer in speziellen Bereichen. Im Kleinformat wird hier sichtbar, auf welchen industriestrukturellen Anfängen und Transformationen die heutige Situation der Globalisierung beruht. Fors 1993: 140-145. Die schwedischen Firmen waren oft U.S. Antidumpingzöllen ausgesetzt. Fors 1993: 155.

Am Beispiel PVC wird für die Chemieindustrie der EU bemerkt, daß kein Abbau der Kapazitäten erfolgte und daß Überkapazitäten teils einfach daran lagen, daß Kartelle Preisniveaus hochhielten und durch diesen hohen Preis die Kapazitätsauslastung nicht hoch war.[5094]

Für Japan wurde diese Politik nicht wie in Europa über Subventionen, sondern teils über wettbewerbsrechtliche Ausnahmen, etwa Rezessionskartelle vorangebracht, deren Zweck es war unter MITI Anleitung Preise zu stabilisieren.[5095] Wiewohl es gelang, kleine ineffiziente Firmen zu schließen, fand auch in Japan ein Abbau von Überkapazitäten nur partiell und auf moderater Ebene statt, selbst die damals klar als ineffizient eingeschätzte Urea-Produktion wurde aufrechterhalten. Einzig in der Aluminiumindustrie wurde ein 25 % Kapazitätsabbau erreicht, dieser gelang, weil die Produktion ins Ausland verlagert wurde.[5096] Zusammen mit den in Abschnitt 'D' vorgelegten Zahlen, die zeigen, daß sich kaum Wertschöpfungsrückgänge in Europa bemerken lassen, können die Thesen dieses Punktes aufrechterhalten werden, obwohl hier nur selektiv Informationen vorgelegt werden können.

1.3.2 Industriepolitik durch 'managed trade'

In Abschnitt 'E' wurde schon erwähnt, daß die Theorie strategischer Handelspolitik zeigt, daß handelspolitischer Schutz, also auch VERs, aus industriepolitischen Erwägungen vorteilhaft sein kann, weil eben Preisniveaus- und Profite heimischer Unternehmen (auf Kosten von Konsumenten) gesteigert werden können. Die Literatur über strategische Handelspolitik ist durch die Erfahrungen mit den VERs in den achtziger Jahren inspiriert worden und viele der unten bei den Beispielen verwandten Daten sind aus dieser Literatur entnommen.[5097] In der deutschen Literatur ist gemäß der Diskussion über strategische Industriepolitik in den achtziger Jahren beim Gebrauch von Zöllen von "defensiver strategischer Handelspolitik" die Rede, "die inländischen Unternehmen auf strategisch bedeutsamen Märkten einen wichtigen Absatzmarkt sichert", angemerkt wird aber, daß eine defensive nicht gut von einer aggressiven Handelspolitik unterschieden werden kann.[5098]

Vertreten wird hier die These, daß 'managed trade' durchaus als Industriepolitik benutzt wurde und daß dies, nicht in allen, aber in einigen wichtigen Fällen funktioniert hat. Den Autoren, die über die Theorie strategischer Handelspolitik reflektieren, wurde früh klar, daß sie handfeste Phänomene der Industriepolitik beschreiben: So stellt Cline (1986)[5099] fest, daß die USA zwar für freien Handel steht

---

[5094] Messerlin 1990: 485-486.

[5095] Überblick in Peck et al. 1988; sowie mit weiterer Literatur Hermanns 2005a: 73-77.

[5096] Peck et al. 1988: 235-237.

[5097] Noch 'neutral' wird die Thematik angegangen von Krugman 1984.

[5098] Weniger problematisch erscheint es den Autoren, wenn als Reaktion gegenüber Maßnahmen anderer Staaten, Zölle, Importkontingente und Exportsubventionen genutzt werden oder es eine "national ausgerichtete öffentliche Beschaffungspolitik gibt. Ebenso erscheint F&E Förderung als defensiv, solange sie nicht gezielt als strategisch angesehene Industrien fördert. Monopolkommission 1990/1991: 382-383. Diese defensive strategische Handelspolitik könne von "allgemeinen protektionistischen Maßnahmen" abgegrenzt werden, von denen angenommen wird, daß sie mißbräuchlich eingesetzt werden. Zweites Zitat in der Fußnote ohne Hervorhebung im Original. Monopolkommission 1990/1991: 416.

[5099] In 'Strategic Trade Policy and the New International Economics' herausgegeben von Paul R. Krugmann 1986.

und es dort wohl kaum dazu kommen müsse, daß ein Erziehungszoll benutzt würde, schon allein weil ein Marktversagen nicht vorliegt, z.B. seien die Kapitalmärkte am fortgeschrittensten auf der Welt. Einige Seiten weiter wird erwähnt, daß die Automobilindustrie hinsichtlich ihrer Produktivitätsentwicklung wenig herausragend war und daß Investitionen, die durch hohe Gewinne aus den VER-Abkommen mit Japan ausgelöst wurden, eine 'revitalization' dieser Industrie ermöglicht haben.[5100] Unten wird gezeigt, daß diese Zusatzgewinne tatsächlich zu einer Produktivitätssteigerung der U.S. Automobilindustrie eingesetzt wurden, dazu sind durch die VER-Barrieren Direktinvestitionen japanischer Hersteller angezogen worden. Somit sind die VERs im Automobilbereich bewußt und erfolgreich mit industriepolitischer Absicht genutzt worden. Auch der EU gelang es durch ihre VER-Abkommen japanische Direktinvestitionen anzulocken. Bezieht man diese beiden Effekte auf die Direktinvestitionen mit ein, spricht viel dafür, daß diese strategische Handelspolitik sowohl für die USA als auch die EU klar wohlfahrtssteigernd war.

1.3.3 Produktzyklusgüter

Ebenso wurden VERs und Antidumpingzölle genutzt im Bereich der Elektrotechnik- und Unterhaltungselektronik wie CD-Player, Videorecorder[5101], Mikrowellen, TV-Geräte, Bildröhren, Video- und Audiokassetten.[5102] Hier wurde versucht, den Schutz mit dynamischen Effekten wirtschaftstheoretisch zu verstehen. Anfänglich hohe Gewinne von technologisch aufwendigen Produkt-Zyklus-Waren[5103] seien nötig, um für hohe F&E Kosten zu kompensieren. Weil während der Produktion Lerneffekte und Skalenökonomien wirksam würden, könnten Firmen, welche die Kosten schnell reduzieren, hohe Weltmarktanteile erobern. Würde ein solcher Prozess künstlich initiiert, könne argumentiert werden, daß die Gewinne die Förderungskosten übersteigen und es wird darauf hingewiesen, daß das Ausland durch eine staatliche Forschungsförderung weniger Anreize hat, ebenso hohe Ausgaben zu riskieren.[5104]

1.3.4 Notwendigkeit des Schutzes

Kelly/Mokre (1994) zeigen für die achtziger Jahren, daß die Industrien, die Schutz beantragten typischerweise eher geringe Importzunahmen zu beklagen haben und bei ihren Schwierigkeiten oft

---

[5100] Cline 1986: 215, 219. In bezug auf eine aktive Industriepolitik durch Protektionismus und die Gefahr Verlierersektoren zu stützen wird formuliert: "Even if the policy process could look towards the future, it would be dubious that the argument of providing government support to 'infant industries' could be justifiably invoked in the context of an advanced industrial country. To cite just one reason, the classic infant-industry argument assumes that capital markets are poorly developed and are unavailable to provide the financing private firms would need to weather the initial years of learning-by-doing at losses (to be followed by subsequent years of high profits as the infant industry matures). Yet, U.S. capital markets are the most advanced in the world." Cline 1986: 215. Weiterhin wird formuliert, daß es eine wichtige Frage sei, "whether the sector has used the period of protection to revitalize". Cline 1986: 228. Zugestanden wird, daß die U.S. Automobilindustrie von den VERs profitiert: "The rise in oligopoly profits is also evident in soaring profits of domestic producers." Cline 1986: 229.

[5101] Für Videorekorder wurde zwischen der EG und Japan 1983 ein VER ausgehandelt und als es offenbar auslief, wurde ab 1986 der Zoll von 8 % auf 14 % erhöht. Vgl. Klepper et al. 1987: 182.

[5102] Schuhknecht 1992: 116-117 (VERs), 129 (Antidumping).

[5103] Benannt nach dem Artikel von Vernon 1966.

[5104] Zu diesem Abschnitt Donges 1986: 15.

weitere Faktoren eine Rolle spielten.[5105] Dies bestätigt die hier vertretene These insofern, daß die meisten Schutzmaßnahmen jedenfalls eines nicht waren, nämlich unter Umständen begründbare Maßnahmen gegenüber extrem schnell steigenden Importen. Es ist nicht sichtbar, daß in dieser Zeit Importe Industriestrukturen der Industrieländer gefährdet oder die internationale Arbeitsteilung aus Sicht der Industrieländer, welche den 'managed trade' benutzten, extrem ungünstige Ausmaße angenommen hätte. Die meisten dieser Maßnahmen waren Versuche privater Interessengruppen ihre Einkünfte zu erhöhen. Sie verzögerten entweder sowieso erwartbare Anpassungsprozesse, die im Einklang mit einer vernünftigen Arbeitsteilung im Welthandel standen oder hatten industriepolitische Wirkungen, ohne daß ein Bedarf für diese industriepolitischen Interventionen bestand.

1.3.5 Die Bewertung in der Fachliteratur dieser Zeit

In der deutschen Fachliteratur dieser Zeit wurden diese Ambivalenzen kaum wahrgenommen. Die EU wurde damals etwa als schwach und schutzbedürftig dargestellt und die Schutzmaßnahmen als passive Maßnahmen zum Aufrechterhalten von Beschäftigungsniveaus angesehen.[5106] Die immerhin zu einem gewissen Grad erkennbare Stärkung der U.S. Automobilindustrie durch das VER mit Japan wurde aufgrund der mutmaßlichen japanischen Überlegenheit als unbedeutend angesehen[5107] oder nicht wahrgenommen.[5108] Der Schutz der EU Automobilunternehmen gegenüber Japan wurde anhand von rein statisch argumentierenden Modellen als wohlfahrtsmindernd eingeschätzt.[5109] Einige Untersuchungen renommierter deutscher Wirtschaftsforschungsinstitute hatten zudem solch kurze Literaturlisten, daß fraglich ist, ob die deutsche Forschung auf dem Stand der Dinge angesiedelt war.[5110]

[5105] Siehe Abschnitt 'H', Punkt 14.2, Antidumping.

[5106] "In der Abnahme der Beschäftigungsmöglichkeiten im verarbeitenden Gewerbe dürfte wohl das dringlichste wirtschaftspolitische Problem liegen, und es entlastet die Konfliktlage in den einzelnen Länder erheblich, wenn sich der Schrumpfungsprozess nur allmählich vollzieht." Franzmeyer et al. 1987a: 43. "Das dritte Grundmotiv für Industriepolitik ist der soziale Ausgleich". Franzmeyer et al. 1987: 57. Klar wird an der Diskussion möglicher industriepolitischer Interventionen, daß der Staat in allen möglichen Bereichen engagiert war, von Textilien-, Bekleidung-, über Stahl-, Schiffbau, F&E Subventionen und Risikoübernahmen bis zum Post und Telekommunikationsmonopol und bei steuerlichen Entlastungsmaßnahmen. Alles dies erschien damals ohne Schwerpunkte als Industriepolitik. Die Autoren konnten sich nicht entscheiden, ob große Unternehmen wünschenswert seien, obwohl Frankreich, Italien und England die Entstehung solcher Firmen förderten. Die ganze Diskussion erfolgte auf einen hohen Unsicherheitsniveau. Franzmeyer et al. 1987a: 43-63. Es fehlt die grundlegende Einsicht, daß erfolgreiche Firmen gut für die Wohlfahrt eines Landes sind und diese sehr wohl durch den Staat gestützt werden können.

[5107] Anhand von einer statischen, nicht genügend komplexen Argumentation, in der Netto-Wohlfahrtsverluste den Gewinnen der U.S. Unternehmen von US$ 6-12 Mrd. entgegengestellt werden. Bletschacher/Klodt 1992: 152-153; siehe auch die identische Schlußfolgerung in Monopolkommission 1990/1991: 404. Ähnlich auch: "Die Regierung hat zwar in einigen Branchen den geforderten Importschutz verweigert, doch wurden die Stahl-, Automobil- und Textilindustrie gegenüber überlegener Auslandkonkurrenz geschützt." Härtel et al. 1987: 181. Als Fazit einer Untersuchung der Industriepolitik der Industriestaaten ist mehr die Rede von der "Krise der staatlichen Lenkung als von einer Krise des Marktes". Härtel et al. 1987: 196.

[5108] Nicht wahrgenommen in der U.S. Länderstudie, immerhin des DIW: Franzmeyer et al. 1987b: 63. Es paßt, daß ausgerechnet dort am Rande auffällt: "in der Automobilbranche wird kräftig modernisiert." Franzmeyer et al. 1987b: 63.

[5109] Bletschacher/Klodt 1992: 15-16.

[5110] So findet sich in der kurzen Literaturliste der Übersichtsstudie des HWWA von Härtel et al. (1987) kein Verweis auf Publikationen von Paul R. Krugman. In der Studie des DIW von Franzmeyer et al. (1987) nur ein Verweis auf einen Artikel Paul R. Krugmans. Diese Kritik gilt nicht für Bletschacher/Klodt (1992).

Als später mehr Fakten bekannt sind, wurde eine schwer zu entwirrende Mixtur zwischen Empirie und einer normativ angelegten Wirtschaftswissenschaft vorgelegt, die von der Neoklassik und einem gegenüber staatlichen Interventionen skeptischen Ordoliberalismus beeinflußt war. In Rekurs auf die weniger erfolgreiche Schutzepisode im Bereich der Halbleiter[5111] und das teure, erfolgreiche, nicht für andere Bereiche der Wirtschaft als Vorbild taugliche, weil auf die Annahmen der Theorie der strategischen Handelspolitik perfekt zugeschnittene Airbusprojekt[5112] - wurde vom Kieler Institut für Weltwirtschaft ('liberal' gesinnt, aber empirisch fragwürdig) geschlossen, daß die strategische Handels- und Industriepolitik insgesamt gesehen industriepolitisch ineffizient sei.[5113]

Dies ist zwar normativ wirtschaftswissenschaftlich interessant, weil tatsächlich gewisse Bedingungen eintreffen müssen, damit strategische Handelspolitik wirksam werden kann, die nicht oft vorliegen. Es ist aber nicht plausibel, dies als sowohl empirisches als auch normatives Gesamtfazit dieser Epoche zu präsentieren.[5114] Interessant ist dabei auch, daß in dieser Publikation letztendlich nicht ein völliger Verzicht auf 'managed trade' Maßnahmen gefordert wird, sondern vielmehr eine internationale Einigung auf deren Verzicht.[5115]

[5111] Bletschacher/Klodt 1992: 175-178; Monopolkommission 1990/1991: 391-397. Weniger erfolgreich war diese Episode aus der EU und U.S. Perspektive, dabei wird vergessen, daß es noch Japan gab. In der Literatur wird argumentiert, daß Japan durchaus mit seinen Stützungsmaßnahmen bei der Halbleiterentwicklung erfolgreich Industriepolitik betrieben hat. Tyson/Yoffie 1993: 71. Dies ist aber umstritten.

[5112] Bletschacher/Klodt 1992: 173; Monopolkommission 1990/1991: 390-391. "Der Flugzeugbau ist durch sehr ausgeprägte statische und dynamische Größenvorteile gekennzeichnet. Bezogen auf das Marktvolumen lassen sie nur wenigen Anbietern Platz. Außerdem erfordert der Markteintritt in erheblichem Maße irreversible Investitionen. Dies bedingt sehr hohe Marktzutrittsschranken. Die Preissetzungsspielräume der im Markt befindlichen Unternehmen werden daher durch potentielle Konkurrenten nicht wesentlich kontrolliert. Die Marktstruktur erfüllt auf ideale Weise die Bedingungen für eine strategische Handelspolitik, die darauf gerichtet ist, inländischen Unternehmen überdurchschnittliche Gewinne auf hochkonzentrierten Märkten zu sichern. " Ohne die diversen Hervorhebungen im Original. Monopolkommission 1990/1991: 390.

[5113] "Angesichts der negativen Erfahrungen mit der strategischen Handels- und Industriepolitik scheint es ratsam, die in der täglichen Praxis auftretenden Konflikte zur Wettbewerbspolitik zunächst einmal dadurch zu entschärfen, daß industriepolitische Maßnahmen sehr zurückhaltend eingesetzt werden. Ein völliger Verzicht auf handels- und industriepolitische Instrumente durch einzelne Länder muß allerdings nicht rational sein, insbesondere dann nicht, wenn die Länder weiterhin strategische Ziele verfolgen. (...) Es scheint daher dringend geboten, nach internationalen Koordinationsmöglichkeiten zu suchen, um ein Abgleiten in Handelskonflikte, bei denen alle Beteiligten schlechter stehen als bei Freihandel, zu vermeiden. Eine Schlüsselrolle kommt dabei dem GATT zu, dessen Kompetenzen zur Überwachung strategische Handels- und Industriepolitik ausgeweitet werden sollten." Bletschacher/Klodt 1992: 181; umfassend die Ausführungen in bezug diese und anderen Probleme, die es anraten, eine internationale Wettbewerbsordnung zu begründen durch die: Monopolkommission 1990/1991: 405-420.

[5114] Für diese Bedingungen Bletschacher/Klodt 1992: 171. Die erste der Bedingungen, daß kein vollkommener Wettbewerb herrschen darf, ist sicher in einigen Märkten erfüllt. Wie hoch Marktschranken sind, könnte auch eingeschätzt werden. Der Staat muß glaubhaft bei der Durchsetzung sein. Dieses Kriterium erfüllt sowohl die USA als auch die EU. Es darf keine Gegenreaktion erfolgen. Die ist ein wichtiges Argument in bezug auf das Verhältnis USA vs. EU, weil hier Gegenreaktionen durchaus erfolgen. Daß die Politik bei Interventionen nicht Spielball von Unternehmensinteressen werden darf, ist ebenso ein gutes Argument, weil dies wohlfahrtsmindernd sein kann. Ebenso dürfen die Lobbykosten nicht höher als die Gewinne sein. Kurz: Diese Bedingungen sind nicht gänzlich unerfüllbar, bis auf die Gegenreaktionen anderer Staaten und dem generellen Problem, daß es ein schwieriges Unterfangen ist, den Marktwettbewerb vorherzusehen. Bletschacher/Klodt 1992: 171-172. Siehe auch Abschnitt 'E'.

[5115] "Angesichts der negativen Erfahrungen mit der strategischen Handels- und Industriepolitik scheint es ratsam, die in der täglichen Praxis auftretenden Konflikte zur Wettbewerbspolitik zunächst einmal dadurch zu entschärfen, daß industriepolitische Maßnahmen sehr zurückhaltend eingesetzt werden. Ein völliger Verzicht auf handels- und industriepolitische Instrumente durch einzelne Länder muß allerdings nicht rational sein, insbesondere dann nicht, wenn die Länder weiterhin strategische Ziele verfolgen. (...) Es scheint daher dringend geboten, nach internationalen Koordinationsmöglichkeiten zu suchen, um ein Abgleiten in Handelskonflikte, bei denen alle Beteiligten schlechter stehen als bei Freihandel, zu vermeiden. Eine Schlüsselrolle kommt dabei dem GATT zu, dessen Kompetenzen zur Überwachung strategische Handels- und Industriepolitik ausgeweitet werden sollten." Bletschacher/Klodt 1992: 181; umfassend die Ausführungen in bezug

Erwähnenswerts sind weitere Pauschalurteile über diese Zeit und die Wirkung der 'managed trade'-Maßnahmen. So stimmt es zwar, daß einige der hier diskutierten Maßnahmen ineffektiv oder nur temporär wirksam waren.[5116] Daraus zu schließen, daß etwa auf VERs basierte strategische Handelspolitiken generell unwirksam[5117] oder die Schutzbarrieren generell porös waren, ist aber schlicht falsch.[5118] Wenig überzeugend ist ebenso, wenn in der Literatur darauf verwiesen wird, daß die Entwicklungsländer durch den 'managed trade' aufgrund eines merklich ansteigenden Welthandels kaum negativ beeinflußt wurden.[5119]

Aus wissenschaftlicher Perspektive ist es ebenso fragwürdig zu argumentieren, daß dies alles toleriert werden mußte, weil die USA einen weit schlimmeren Protektionismus hätten ausbilden können.[5120] Dies gilt auch für das Argument, daß es besser für die Entwicklungsländer war, sich auf ein multilaterales Abkommen zur Beschränkung des Textil- und Bekleidungshandels einzulassen, weil bilaterale Beschränkung hätten deutlich restriktiver sein können.[5121] Diese beiden Argumente argumentieren erstens nicht mehr sachlich wirtschaftswissenschaftlich und sind zweitens schon insofern falsch, weil auch die USA nicht die Vergeltung aller großer Handelsnationen durchstehen könnte und drittens nehmen sie gänzlich Abschied vom sowohl wirtschaftswissenschaftlich als auch ethisch-normativ begründbaren Ziel einer weltweit breiter verteilten Effizienz- und Wohlfahrtssteigerung auf der Basis sachlich begründbarer Regeln.

In der Zeit als die VERs angewandt wurden, wurde zudem in deutlicher Weise Stellung für VERs genommen. Ihre Wirkung wurde heruntergespielt, es wurde argumentiert, daß VERs etwa von Politikern vorgezogen werden, die nicht protektionistisch eingestellt waren, weil einige VERs nicht sonderlich effektiv gewesen oder nur temporär angelegt worden seien. Diese Argumente treffen aber

---

diese und anderen Probleme, die es anraten, eine internationale Wettbewerbsordnung zu begründen durch die: Monopolkommission 1990/1991: 405-420. Am Rande: Ein weiterer industriepolitischer Erfolg der Industrieländer ist die Satellitenkommunikation, deren Entwicklung wurde von der NASA gestützt, später auf der Ebene zweier quasi privater Unternehmen weiterbetrieben, COMSAT und INTELSAT. In dieser Publikation wird aber ebenso auf weitere Mißerfolge hingewiesen, etwa bei der staatlichen Förderung der Kernkraft. Teubal/Steinmueller 1982: 272, 284-286.

[5116] Dies trifft, siehe unten, für Schuhe, für Unterhaltungselektronik, für Speicherchips und den Maschinenbau zu.

[5117] Im Bereich Stahl und Automobile war der Schutz sicher effektiver als in anderen Bereichen. Dazu kommt, daß die Schutzmaßnahmen Investitionen in die USA und Europa gelockt haben. Trotzdem wird geschlossen: "Insgesamt gesehen sind die Erfahrungen mit der strategischen Handels- und Industriepolitik also wenig ermutigend." Bletschacher/Klodt 1992: 167.

[5118] Ebenso war der Schutz im Textil- und Bekleidungsbereich effektiv und sicher nicht "leaky" wie im Fazit von Finger/Harrison 1994: 40.

[5119] Typisch ist etwa die Argumentation, daß die VERs nicht die insgesamte Steigerung der Importe aus den Entwicklungsländern stoppen konnten (dies war auch nicht beabsichtigt). Sodann wird geschlossen: "The conclusion is surely clear: protectionism is far less important to LDCs than the rate of growth in the world economy as a whole." Strange 1985: 246-249. Impliziert wird damit u.a., daß die teils deutlichen Effekte für die einzelnen Länder zu vernachlässigen waren. Offen zugegeben wird, daß hier von den Erfolgen Koreas, Taiwans, Hongkongs und Singapurs auf die Chancen aller Entwicklungsländer am internationalen Handel zu profitieren geschlossen wird. Strange 1985: 249. Diese Länder profitierten allerdings beispielsweise von den großen Quoten des MFA.

[5120] Franzmeyer et al. 1987a: 176. Dieses Argument klammert unter anderem aus, daß die EU ein eigenständig handelndes politisches Gemeinwesen ist, das sich partiell auch großzügiger als die USA hätte zeigen können.

[5121] "With continuous restrictive regimes since the early 1960s, the textile and apparel sectors are pre-eminent in durability of import protection. An important reason for this durability is the persistent view than in the absence of international regimes (the MFA), protection in the United States and abroad could be even more severe." Cline 1987: 145.

nur für die temporär angelegten VERs zu, die für nur wenige Jahre bestanden. Speziell für den Textil- und Bekleidungsbereich, für den Stahlbereich und für den Automobilbereich trifft dies nicht zu, hier haben VERs in massiver Weise in den Welthandel eingegriffen. Eine Übersicht über diese Haltung in der Literatur wird in Schuhknecht (1992) präsentiert, der dazu einen passenden Kommentar wählt: "The road to hell is paved with good intentions."[5122]

1.4 Weitere Gründe für die VER Abkommen

(1) Der einfachste Grund für ein VER soll hier nicht vorenthalten werden, der Dominoeffekt. Wenn ein Staat ein VER ausgehandelt hatte, entstand meist in den anderen Ländern die Angst, daß alle Waren nun dorthin umgelenkt würden, sodaß schnell versucht wurde, ebenso ein VER auszuhandeln.[5123]

(2) Die Aushandlung von VERs wurde einer Zollerhöhung vorgezogen, weil aufgrund des unklaren Status der VERs und dem Einvernehmen der Staaten keine Gegenmaßnahmen seitens anderer Staaten drohten, denn im GATT war niedergelegt, daß eine Zollerhöhung den davon betroffenen Staat dazu autorisiert Zollzugeständnisse in gleicher Höhe zurückzuziehen.[5124] Ebenso hätte die Schutzklausel des GATT zum Zwecke eines temporären Schutzes genutzt werden können, denn dies ist explizit der Zweck dieser Klausel. Die Länder nutzten diese aber ungern, weil sie über dessen Gebrauch im GATT Rechenschaft ablegen mußten und hier möglich war, Zollzugeständnisse gleicher Höhe zurückzuziehen.[5125]

(3) Zudem führen Zölle zwar zu staatlichen Einnahmen, können aber (schließlich werden sie von den Exporteuren bezahlt) zu Preisanstiegen führen. Dies kann bei Massengüter inflationäre Tendenzen verstärken, die besonders in den siebziger Jahren als Problem bestanden. Aus dieser Perspektive gesehen war ein VER eine Art Kompromiß, denn hier war meist ein relativ moderater Preisansteig zu erwarten, wovon der ausländische Produzent mitprofitieren konnte, zumindest hinsichtlich der ihm zugestandenen Menge.

(4) Weiterhin ist darauf hinzuweisen, daß die Exportbeschränkungen durch die VERs oft von den betroffenen Ländern selbst verwaltet wurden. Dies bedeutet, daß das betroffene Land Exporteure ausgesucht hat und nur mit diesen Unternehmen konnten die Importeure fortan Handel betreiben. Dies schränkte die Auswahlmöglichkeiten durch die Importeure ein, führte aber dazu, daß nicht immer die

---

[5122] Zu dieser Debatte mit diesem Zitat: Schuhknecht 1992: 113.

[5123] Klepper et al. 1987: 201.

[5124] So wurden etwa die Überlegungen der USA in bezug auf ein VER skizziert in OECD 1985: 153. Die zusätzlichen Einnahmen durch erhöhte Preise werden auch als Bestechungsgeld ('bribe') bezeichnet, die ein Land dazu führen, ein VER zu akzeptieren. Berry et al. 1999: 422. Es wurden aber durchaus auch mal Gegenmaßnahmen, sogar in Form von mengenmäßigen Beschränkungen in anderen Bereichen, während der Verhandlungen zu VERs genutzt, hier kann aber nur ein Beispiel präsentiert werden. So wurden in den Verhandlungen über VER-Stahlquoten von der EU Quoten auf Chemikalien, Waffen, Sportwaren und Einbruchsalarmsysteme verhängt. OECD 1985: 94.

[5125] Jones 1989: 131. Und zur Schutzklausel Abschnitt 'H', Punkt 14.1.

gesamte gewünschte Produktpalette vorhanden war und nicht immer die billigsten Produzenten unter den auserwählten Exporteure waren, deren Position dadurch gestärkt wurde. Dies erklärt die sogenannten Renten oder 'windfall profits', die bei der Vergabe von mengenmäßigen Kontingenten bzw. Quoten entstehen, an welchen exportierende Länder ein Interesse entwickeln können.[5126] Bei einer globalen Quote etwa, bei der Importlizenzen vom importierenden Land vergeben werden, kommen die Renten, so oft die Meinung, eher den Importeuren zugute.[5127] Grundsätzlich gilt, daß die bestehenden Zölle weder durch Quoten noch durch VERs wegfielen und somit trotzdem gezahlt werden mußten.[5128] Dies war vor allem für den Textil- und Bekleidungs-, aber auch den Landwirtschaftsbereich wichtig.

(5) Zudem war es in den U.S. oftmals so, daß protektionistische Lobbygruppen sich den normalen handelspolitischen Klageoptionen bedienten, den Antidumpingmaßnahmen oder der Schutzklauseluntersuchungen oder protektionistischen Gesetzeingaben. Weil der Präsident in bezug auf erstere Einfluß nehmen kann bzw. ein Vetorecht hat und zweite Vorschläge oft nicht konsensfähig waren, u.a. weil andere Interessen dagegen intervenieren, waren VERs oft ein Kompromiß für die Regierung um Schutzinteressen zu befriedigen.[5129]

2. Automobile

Im Automobilsektor wandten sich die Handelsbarrieren vor allem gegen Japan. Zuerst zu den Maßnahmen der USA:

2.1 USA

Während der siebziger Jahre gelang Japan ein Anstieg der Exporte in die USA. Von 728.000 Wagen im Jahre 1975 auf 1.887.000 im Jahr 1980. Dies entsprach 1975 einem Marktanteil von 8,2 % und 1980 von 19,1 %.[5130] Auf diesen Anstieg der Importe hatten nicht nur die Japaner Einfluß. Es gibt Anzeichen dafür, daß in dieser Zeit eine Hochpreispolitik von amerikanischen Unternehmen angewandt wurde, angeführt von General Motors, dem dominierenden Unternehmen, welches seit 1948 mindestens über 40 % Marktanteil verfügte (mit einer weiteren Firma schwankte der Konzentrationsgrad zwischen 60 % und 80 %). Weil die amerikanische Automobilindustrie nicht sonderlich effizient war und sich davor scheute, Investitionen und organisationelle Umstellungen auszuführen, konnte es sich, vor allem für General Motors, mittelfristig als lohnend erweisen, solange ein hoher Marktanteil vorlag, eine Hochpreispolitik durchzuführen, die das Wachstum der Japaner am 'Marktrand' zuließ. Obwohl Ford und Chrysler dadurch Marktanteile verloren, folgten sie ebenfalls

[5126] Zu diesem Abschnitt Jenkins 1980: 5-6.
[5127] Jenkins 1980: 6.
[5128] Jenkins 1980: 6-7.
[5129] So wird vorgegangen in vielen Episoden, die dargestellt werden in Destler/Odell 1987: 13-14.
[5130] Berry et al. 1999: 414.

dieser Preispolitik.[5131] Wären die Unternehmen wettbewerbsfähiger gewesen, hätte es sich gelohnt, die japanischen Importeure preislich zu unterbieten. Obwohl die Profite seit 1973 nicht mehr extrem hoch waren und es Fluktuationen gab, wurden doch etwa 1978 von General Motors US$ 3,5 Mrd. Profite nach Steuern und bei Ford US$ 1,6 Mrd. erreicht.[5132] Im Jahr 1980 wurden insgesamt von den U.S. Herstellern General Motors, Ford und Chrysler US$ 4,7 Mrd. Profite gemacht, 1981 US$ 2,3 Mrd., 1982 US$ 0,6 Mrd., 1983 US$ 5,3 Mrd. und 1984 US$ 10,4 Mrd..[5133] Auch die Japaner scheinen mit dieser Politik einverstanden gewesen zu sein, denn die Japaner blieben durchschnittlich US$ 1000 oder mehr unter den durchschnittlichen U.S.-Preisen, hoben ihre Preise ebenfalls kontinuierlich an und ließen keine allzu große Lücke entstehen.[5134] Auch die relativ extremen Outputeinbrüche zwischen 1979 bis 1983 wurden durch steigende Preise hinsichtlich der Firmeneinkommen partiell aufgefangen.[5135] Schon dieses wettbewerbspolitisch problematische 'gleichförmige Preisverhalten', bei dem sich ein Unternehmen als Preisführer verhält[5136], weist darauf hin, daß ein Schutzansinnen aus ordoliberaler Perspektive nicht gerechtfertigt war.

Anfang der achtziger Jahren forderte die U.S. Automobilindustrie Schutz vor japanischen Importen. Am 1. April 1981 wurde eine VER-Exportbeschränkung Japans wirksam. Abgemacht wurde, daß die Exporte Japans für die nächsten 3 Jahre auf dem Niveau von 1,8 Mill. Einheiten bleiben sollten.[5137] Im Jahre 1983 wurde das Abkommen verlängert und auf 1,85 Mill. Einheiten erhöht. Obwohl die USA erklärte, kein Interesse an einer Verlängerung der Vereinbarung zu haben, hält die japanische Seite seit 1985 einseitig eine mengenmäßige Beschränkung von 2,3 Mill. Automobile als Obergrenze ein. Seit 1987 wurde diese Obergrenze nicht mehr berührt.[5138] Danach sanken die japanischen Exporte in die

---

[5131] Diese erfolgte so: Zuerst hat GM Preise angehoben, dann haben Ford und Chrysler ihren eigene Preissteigerungen durchgeführt, oft mehr als GM. Nach dieser ersten Preissteigerungsrunde hat sich jeweils GM dem höchsten Anstiegsniveau angeschlossen. Hier gibt es allerdings keine genauen Informationen darüber wie lang dies so gemacht wurde. In den siebziger Jahren jedenfalls. Zu diesem Abschnitt: Adams/Brock 1990: 110-111. Die enge Koordination der drei großen Hersteller wird auch daran deutlich, daß sie gemeinsam davon absehen, kleine Wagen einzuführen. Sie hatten weiterhin eine lange Zeit eine Abmachung, um die Forschung bezüglich energiesparender Motoren zu verhindern. Diese Abmachung wurde 1969 von den U.S.-Wettbewerbsbehörden angegangen. Vgl. Adams/Brock 1990: 111. Siehe auch Kwoka 1984.

[5132] Zu diesen Thesen vgl. den Artikel von Kwoka 1984. Darauf, daß die U.S.-Automobilkonzerne ausländischen Konzernen das untere Marktsegment überlassen, wird auch, ohne Literaturangaben allerdings und im Kontext von Kanada und einem regen Autoteileaustausch und der Montage, hingewiesen von Scherer 1992: 177.

[5133] Der Wert für 1984 ist auf das ganze Jahr berechnet aus den Zahlen die von Januar bis Juni 1984 vorlagen. Immerhin sind es also bestimmt mehr als US$ 5 Mrd. Profite, die gemacht wurden. Hufbauer et al. 1986: 256.

[5134] Berry et al. 1995: 44, 46. Es kann sogar dokumentiert werden, daß die japanischen Unternehmen im Kleinwagenbereich im Jahre 1978 jeweils Preissteigerungen begonnen haben, denen dann die U.S.-Unternehmen gefolgt sind, obwohl deren Preise auf höherem Niveau lagen. Dies alles sieht nach einem abgestimmten Verhalten aus. Siehe Kwoka 1984: 514.

[5135] Die Zahlen: 1979 wurden 8,41 Mill. Stück produziert (Wert US$ 49,6 Mrd.), 1980 6,38 Mill. Stück (Wert US$ 40,79 Mrd.), 1981 6,26 Mill. Stück (Wert US$ 44,95 Mrd.), 1982 5,07 Mill. Stück (Wert US$ 38,46 Mrd.), 1983 5,98 Mill. Stück (Wert US$ 45, 57 Mrd.). Hufbauer et al. 1986: 255.

[5136] Siehe Abschnitt 'C', dort auch die Referenzen, daß ein solches Verhalten von den Wettbewerbsbehörden verfolgt werden könnte. Dennoch bleibt dies eine Grauzone und die Wettbewerbsbehörden sehen meist von Eingriffen ab. Dieses Phänomen wird auch als "Politik der festen Preisrelation" bezeichnet. Entwickelt wurde dieser Aspekt der Oligopoltheorie von Ernst Heuss. Siehe Heuss 1960: 178. Siehe auch Borchert/Grossekettler 1985: 82, 85-88.

[5137] Genau: 1.832.500 Fahrzeuge. Generell sollten japanische Exporte unter 1,68 Millionen liegen. Zusätzlich wurden die Exporte nach Puerto Rico auf 82.500 Fahrzeuge festgelegt und der Export geländegängiger Fahrzeuge und Kleinbusse auf 70.000 beschränkt. Zusammengerechnet ergibt dies die zuerst genannte Zahl. Bletschacher 1992: 74.

[5138] Bletschacher 1992: 73-74.

USA sogar ab, weil Japan begann eigene Produktionsstätten in den USA aufzubauen. So gingen 1999 noch 1,5 Mill. Einheiten Personenfahrzeuge von Japan in die USA.[5139] Im Jahre 1998 lag innerhalb der USA eine japanische Produktion von 1.673.120 Einheiten plus 432.882 Pickups vor.[5140] Nimmt man für 1998 insgesamt 3,6 Mill. Einheiten in japanischen Unternehmen produzierter Automobile (Importe aus Japan und japanische inländischer Produktion in den USA), dann liegt, bei einer Produktion von 11,19 Mill. Einheiten durch weitere amerikanische Produzenten (einschließlich Pickups) ein 'impliziter' japanischer Marktanteil von 32 % vor.[5141]

Über die Auswirkungen dieser VER-Beschränkung gibt es Untersuchungen[5142], aus denen hier einige Ergebnisse wiedergegeben werden sollen. Einigkeit besteht über die relativ deutlichen Auswirkungen dieses VERs. In einer frühen Untersuchung[5143] werden 9 %tige Preissteigerungen für das Jahr 1984 als direkte Folge der Einschränkung und jährlich zwischen US$ 550 Mill. und US$ 1290 Mill. zusätzliche Profite für amerikanische Unternehmen berechnet. Ohne Beschränkung wäre zu erwarten gewesen, daß 1984 ein japanischer Marktanteil von 28 % und 2,95 Mill. Einheiten Verkäufe erzielt worden wären. Die Verluste für die Konsumenten lagen in dieser Untersuchung zwischen US$ 3,25 Mrd. und US$ 5 Mrd.. Die erhaltenen Arbeitsplätze werden mit 35.000 beziffert. Dies steht in Relation zu Entlassungen von 200.000 Personen seit 1981. Der Erhalt eines U.S.-Arbeitsplatzes kostete dabei zwischen US$ 93.000 und US$ 250.000. Von der Preissteigerung profitierten auch die japanischen Firmen, die höhere Preise veranschlagten und, bei limitierter Zahl, weniger Standardmodelle importieren. Dies sind die sogenannte 'quota rents'.[5144] In weiteren Untersuchungen, welche die Qualität der Wagen einbeziehen, werden niedrigere Preissteigerungen berechnet, so 3,1 %[5145], wodurch die Konsumentenverluste und Profite der japanischen und amerikanischen Unternehmen niedriger ausfallen würden. Auch andere Autoren weisen auf geringere Preisveränderungen hin, schließen aber, daß die Preise immerhin nicht abgesenkt wurden und daß in den Jahren 1987 und 1988 jeweils, US$ 500 Mill. Verluste an Profiten für japanische Unternehmen zu errechnen ist.[5146]

[5139] Auto International 2000: 175.

[5140] Siehe: **Tabelle 84**.

[5141] Auto International 2000: 335. Diese Zahlen sind in der Größenordnung vergleichbar mit den 2,65 Mill. japanischen Autos die 1994 in den USA verkauft wurden, von ingesamten Verkäufen von 8,782 Mill. Von diesen japanischen Automobilen wurden 1,793 Mill. in den USA produziert. Levinsohn 1996: 10. Weil ein Teil der Produktion in den USA stattfindet, ist die Vergleichbarkeit mit den Vorteilen und Kostenstrukturen der siebziger Jahren und somit ein Vergleich der Marktanteile wenig sinnvoll.

[5142] OECD 1985; OECD 1987a; Feenstra 1984; Weltentwicklungsbericht 1986; Collyns/Dunaway 1987; Finger/Olechowski 1987; Inopoulos/Kreinin 1988; Berry et al. 1995; Berry et al. 1999; sowie allgemeiner: Bletschacher 1992; Bletschacher/Klodt 1993

[5143] OECD 1987a: 32-38.

[5144] Dieser Abschnitt: OECD 1987a: 32-38.

[5145] Feenstra 1984: 54. Zwischen 4 % und 15,3 % Preissteigerungen und ein zusätzlicher Profit von US$ 2,6 Mrd. wird erwähnt aus Studien in Scherer 1992: 215-217.

[5146] Andersrum bedeutet dies, daß 1986, 1989 und 1990 keine Profiteinbußen zu beklagen waren. So: Berry et al. 1995: 25. In anderen Studien wird, allerdings nur in bezug auf reine Preiseffekte, von Gewinnen für japanische Produzenten durch das VER ausgegangen. Dort wird der Preisanstieg höher eingeschätzt. Auf 27 % von 1981 bis 1984. Geschätzt wird, daß in dieser Zeit 4 Mill. Automobile weniger verkauft werden konnten. Die japanischen Gewinne durch höhere Preise beliefen sich auf US$ 4 1/2 Mrd. zwischen 1981 bis 1984. So: Collyns/Dunaway 1987.

Zum Vergleich: Diese Zahlen sind angesichts von US$ 4,24 Mrd. Profiten japanischer Hersteller im Jahre 1985 auf den U.S.-Märkten nicht extrem, aber nicht völlig zu vernachlässigen.[5147] Dies steht im Einklang mit Autoren, die darauf hinweisen, daß die VERs moderater in ihren Auswirkungen seien als hohe Zölle.[5148]

Auf jeden Fall haben amerikanische Unternehmen (und Arbeiternehmer[5149]) auf Kosten der Konsumenten gewonnen. Geschätzt wird, daß durch das VER zwischen 1986 und 1990 den amerikanischen Unternehmen US$ 10,2 Mrd. zusätzliche Profite zugekommen sind.[5150] Die U.S.-Konsumenten seien in dieser Zeit mit US$ 13,1 Mrd. aufgrund höherer Automobilpreise belastet worden (dies sind um die US$ 11,05 pro Kopf). Die Netto-Wohlfahrtsverluste für die USA werden mit US$ - 2,9 Mrd. angegeben.[5151]

Wird die Verbrauchernachfrage differenziert untersucht, kann die These von erhöhten Kosten für die Konsumenten ebenso differenziert werden. Weil die Kosten für amerikanische Automobile (mit geschätzten 30 $ zusätzlich für Käufer amerikanischer Wagen) nicht so stark angestiegen sind, wie für japanische (geschätzt wird US$ 1242 als Preissteigerung), sind die Wohlstandsverluste für bestimmte Käuferschichten, die etwa traditionell U.S. amerikanische Hersteller bevorzugen, nicht so hoch.[5152] In einer weiteren Untersuchung über diese Frage werden diese Kosten für ein einzelnes früheres Jahr etwas höher angenommen. Hier werden für die Käufer 1983 Mehrkosten von US$ 4,886 Mrd. zu damaligen Preisen errechnet (dies sind US$ 20,61 pro Kopf).[5153] Eine extrem hohe Konsumentenbelastung, die direkt dem VER anzulasten ist, scheint damit nicht aufgetreten zu sein, obwohl hier natürlich immer schwer ist, eine Basis für einen Vergleich zu finden, denn ein Absinken der Preise für U.S.-Automobile wurde durch die Erhöhung der Preise japanischer Automobile weniger dringlich. Auf substantielle Gewinne aus den Preissteigerungen deutet somit auch hin, daß die U.S.-Automobilindustrie, im Gegensatz zu Europa aber auch Japan, stark konzentriert war (1987: GM 48,7 %; Ford 25,8 %; Chrysler 15,6 %; andere: 9,9 %[5154]) und eine Preisführerschaft von General Motors

[5147] Toyota: US$ 2,3 Mrd., Nissan US$ 677 Mill., Honda US$ 920 Mill., Mazda US$ 264 Mill.. Zudem wird hier die Information gegeben, daß die Profite nicht so hoch sind, wie erwartet wurde. Bhaskar 1986: 152-163.

[5148] Berry et al. 1995: 26.

[5149] Die Löhne stiegen auch in der Krisenzeit zwischen 1979 und 1983 kontinuierlich an, von 1979 US$ 13,68 pro Stunde auf US$ 22,80 pro Stunde. Hufbauer et al. 1986: 255.

[5150] Zur Relation: Japanische Produzenten machen 1990 in den USA US$ 7,6 Mrd. reine Profite, die U.S.-Hersteller US$ 23,1 Mrd.. Insofern ist die obengenannte Zahl nicht zu vernachlässigen. Berry et al. 1999: 421.

[5151] Berry et al. 1999: 412. Für die Pro-Kopf-Berechnung durch den Verfasser liegen die U.S.-Profite und die Zahl von 237 Mill. Einwohner zugrunde. Von noch höheren Zahlen mit US$ 17 Mrd. Verlusten für Konsumenten geht aus die liberal argumentierende Monopolkommission 1990/1991: 404.

[5152] Hier dient das Jahr 1987 als Referenz. Berry et al. 1995: 27. In einer Regressionsanalyse wird von 1981 bis 1985 kein Preiseffekt festgestellt, danach steigen japanischen Preise um höhere Werte: 1986 um US$ 675; 1989 US$1558; und 1990 liegen sie immer noch um US$1063 US$ höher. Berry et al. 1995: 23.

[5153] Dies sind bei damals 237 Millionen US-Einwohnern, 20 Dollar pro Kopf, bei einem Pro-Kopf-Einkommen von 15.390 US $. Vgl. Finger/Olechowski 1987: 53. Sowie: Daten für 1984 im Weltentwicklungsbericht 1986.

[5154] Adams/Brock 1990: 105.

auch in den achtziger Jahren als wahrscheinlich gilt.[5155] Der Herfindahl-Index betrugt 1979 0,5 für die USA und für die EU 0,12.[5156]

Die U.S.-Regierung hat folglich nicht nur die langjährige wettbewerbshemmende Preispolitik der U.S.-Unternehmen mitgetragen, sondern mit dem VER auch gegenüber dem Weltmarkt abgesichert.[5157] Dies deutet auf einen weitgehenden Einfluß privater Interessengruppen hin. Deren Ziele überdeckten sich mit der U.S. Politik im Sinne einer staatlichen strategischen Handels- und Industriepolitik. Eine engagierte Wettbewerbspolitik hat es nicht gegeben, welche ebenso eine industriepolitische Wirkung hätte haben können und als Weckruf für die U.S. Automobilindustrie hätte wirken können. Eine Zerschlagung von GM hätte, so die Ansicht einiger Autoren, deutlich positivere Auswirkungen auf deren hohe Produktionskosten haben können.[5158] Unwahrscheinlich ist dies nicht, weil das enge U.S. Oligopol offenbar dazu geführt hat, daß weniger Anstrengungen unternommen wurden, die Produktivität zu steigern. In der U.S. Automobilindustrie sank die Produktivität seit 1960 bis 1980 jährlich um -0,6 % ab (!).[5159] Geschlossen wird von einem Autor, daß der VER die Modernisierung und strukturelle Anpassung der U.S.-Industrie herausgezögert hat und den Konsumenten die Kosten aufgebürdet hat, die zur Finanzierung einer sowieso anstehenden Modernisierung ansonsten auf dem Kapitalmarkt hätten aufgenommen werden müssen.[5160] Als Reaktion auf die Protektion lagen etwas bessere Produktivitätsteigerungsdaten vor.[5161] Parallel dazu stiegen die Löhne an, welche Anfang der achtziger Jahre in der Automobilindustrie 200 % über den durchschnittlichen Löhnen im verarbeitenden Sektor der USA lagen.[5162] Dazu stieg die Beschäftigung in den Jahren nach 1981 merklich an, es wurden 60.000 Arbeitsplätze geschaffen, hier können leider keine Information präsentiert werden, ob dieses Niveau trotz späterer Modernisierung aufrechterhalten werden konnte.[5163] Dies ist ein Hinweis darauf, daß sich auch Gewerkschaftsvertreter mit diesem oligopolistischen Arrangement und den Wirkungen der VERs abfinden konnten. Als Nebeneffekt des U.S.-Japan-Abkommens profitierten auch europäische Automobilproduzenten, die ihre Preise ebenso erhöhen können.[5164] Insgesamt scheinen Erwartungen der amerikanischen Regierungen zugetroffen haben,

---

[5155] Siehe oben sowie Kwoka 1984: 509-521; siehe für die Zeit zwischen 1951 und 1971 Boyle/Hogarty 1975: 86.

[5156] OECD 1985: 140; siehe auch Kwoka 1984: 509-521.

[5157] "One pattern that does appear to be clear is that protection in automobiles heightened the oligopoly power of the industry as the whole including the major foreign producers. Profits at the three largest Japanese firms are much higher than before, the result of a large transfer of income from U.S. consumers to these producers (as they collect higher profits made possible by sharp increases in their prices.) The rise in oligopoly is also evident in souring profits of domestic producers." Cline 1986: 229. Zu dieser Preispolitik Abschnitt 'C'. Boyle/Hogarty 1975; Kwoka 1984; Bresnahan 1987; Adams/Brock 1990: 111.

[5158] Dieses Fazit zu den VERs und zur Wettbewerbspolitik in Adams/Brock 1990: 122-124.

[5159] Cline 1986: 219.

[5160] OECD 1987a: 42.

[5161] Dies wird nur erwähnt, Daten werden nicht reproduziert. Cline 1986: 219.

[5162] Cline 1986: 228.

[5163] Bletschacher/Klodt 1992: 153.

[5164] In einer Regressions-Untersuchung kommt etwa für 1984 der Wert von US$ 3,4 Mrd. Wohlfahrtsverlust für die USA durch höhere Preise zustande: Siehe Dinopoulos/Kreinin 1988. Weil es sich hier großteils um Luxuswagen handelt, werden diese höheren Preise von wohlhabenden Amerikanern getragen.

welche die Profite der Automobilindustrie steigern wollten, um neue Investitionen zu ermöglichen ohne extreme Preissteigerungen zu provozieren.[5165]

Insofern wird sich hier nicht die Bewertung angeschlossen, daß die Ziele der VERs völlig verfehlt wurden, obwohl sicher alternative, liberalere Politiken möglich gewesen werden. Eine solche pauschale Bewertung der VERs ziehen aber Bletschacher/Klodt (1992).[5166] Zwar gestehen sie zu, daß aus Theorie und Empirie folgt, daß sich: "auf Märkten mit unvollkommener Konkurrenz durchaus gesamtgesellschaftliche Wohlfahrtsgewinne durch staatliche Eingriffe erzielen" lassen.[5167] Dies wird aber in der Analyse nur für Airbus wirklich zugestanden.[5168] Hier wird sich nicht der folgenden, vermeidlich sachlichen[5169] Bewertung angeschlossen:

"Außerhalb Japans spielen strategische Überlegungen bei der Handels- und Industriepolitik für die Automobilindustrieindustrie offenbar kaum eine Rolle. Sowohl in Nordamerika als auch in Europa hat der Schutz von heimischen Arbeitsplätzen durch Behinderung der Importe stets Vorrang gehabt vor dem Ziel der internationalen Rentenumlenkung. Dies dürfte auch heute noch so sein, obwohl gerade aus Kreisen der französischen Automobilindustrie zunehmend strategische Argumente ins Feld geführt werden. In der Automobilindustrie kann Rentenumlenkung letztendlich auch gar nicht das Ziel sein, denn zum einen sind die Gewinnmargen aufgrund des scharfen internationalen Wettbewerbs gering, zum anderen läßt sich ein Verbleib der Renten im Inland kaum gewährleisten, da die betreffenden Unternehmen auf vielfältige Weise international verflochten sind."[5170]

Dieses Fazit ist nicht zuletzt aufgrund des noch heute bestehenden 25 % Zolls auf Pickups schwer verständlich, welcher bei einer wettbewerbsfähigen U.S. Industrie nicht nötig wäre.[5171] Weiterer Effekt des VER war es, daß die japanischen Hersteller begannen sich massiv mit Joint-Ventures (die auch zu Know-how und Technologietransfer zu den U.S.-Firmen führten) und Direktinvestitionen in den USA engagierten.[5172] Dies hat zu einer Wohlfahrtsteigerung in der USA geführt. Interessant ist, daß die genuinen Joint Venture Projekte von U.S. und japanischen Herstellern, also NUMMI (Toyota, GM) und SIA (Subaru, Isuzu bzw. GM) zwar noch existieren. Sie weiten ihre Produktion aber nicht aus,

---

[5165] In der New York Times erschien am 2. Mai 1981 das Statement des U.S. State Representative Bill Brock, der erwartete, daß der heimischen Industrie geholfen wird, daß aber die Preise nicht allzusehr steigen. In: Berry et al. 1999: 401.

[5166] Die Autoren haben Recht mit ihrer These, daß die VERs nicht dazu führten, daß die Produktionskostenvorteile der Japaner wettgemacht worden sind. Sie nehmen aber nicht zur Kenntnis, daß die U.S. Industrie immerhin gegenüber der japanischen Industrie gestärkt wurde. Bletschacher/Klodt 1992: 153.

[5167] Bletschacher/Klodt 1992: 166.

[5168] Bletschacher/Klodt 1992: 174.

[5169] Interessant ist schon, wie hier zwischen dem Schutz heimischer Arbeitsplätze und einer Rentenumlenkung differenziert wird, was in Wirklichkeit ein und dasselbe sein kann. Diese Argumente mischen sich mit der deutschen ordoliberalen Skepsis gegenüber Industriepolitik (die in der EU in ständiger Spannung zum französischen, industriepolitischen Denkansatz stand) und einem Festhalten an neoklassischen Dogmas. Zumindest eine der sicher mehreren Denktraditionen des Kieler Instituts für Weltwirtschaft spiegelt sich somit in dieser Argumentation wieder. Siehe das Fazit in Bletschacher/Klodt 1992: 161-162.

[5170] Bletschacher/Klodt 1992: 160.

[5171] Siehe Abschnitt 'D' , Punkt 11.1, Automobile.

[5172] Siehe Abschnitt 'D' , Punkt 11.1, Automobile.

sodaß sie allein als defensive Projekte zum Kennenlernen der jeweiligen Managementkultur betrachtet werden können.[5173]

2.2 EU

In bezug auf Europa zuerst Information über die Zölle: In bezug auf Automobile fanden zwar deutliche Zollsenkungen statt, von der EU wird aber, im Gegensatz zu Japan und den USA, bis Mitte der achtziger Jahre noch ein durchschnittlicher 9,5 % Zoll auf Straßenfahrzeuge erhoben. Die USA verfügen zwar über den 25 % Zoll auf Pickups, liegen aber sonst niedriger, bei durchschnittlich 2,5 %.[5174] Dazu kommen für die japanische Produzenten Transportkosten von ungefähr 20 % nach Europa.[5175] Auch aufgrund bis zum Plaza Abkommen der G-5 1985 niedrigem Yen, aber auch ihrer überlegenen Produktivität, stellte dies keine ernsthafte Barriere für japanische Firmen dar.[5176] Über diese Zölle hinaus nutzte die EU VER-Handelsbeschränkungen:

Im Automobilbereich bestanden VERs der EU mit Japan bis zu 31. Dezember 1999[5177] und hatten weitreichende Wirkungen. Das erste dieser VERs wurde ausgehandelt bei Marktanteilen japanischer Produzenten, die deutlich geringer als in den USA ausfielen, nämlich bei 7,9 % in England, 10,4 % in Deutschland und 2,5 % in Frankreich.[5178] In Europa überdeckten sich nationale und europaweite Maßnahmen. So handelt die EU 1981 ein bilaterales VER aus, daß die japanischen Automobilimporte auf 110 Prozent des Niveaus des Jahres 1980 beschränkt.[5179] Dieses VER stellte eine Art EU Gesamtquote dar und wurde umgesetzt und ergänzt von nationalen Vereinbarungen, die teils schon früher zustande gekommen waren:

2.2.1 England

Als "prudent marketing"-Abmachung zwischen privaten Parteien bestand seit 1975 zwischen englischen und japanischen Automobilherstellerverbänden ein de facto VER, wobei deutlich gemacht wurde, daß der englische Staat ein Eingreifen ebenso nicht ausschließt. Auch wenn ein formales VER nicht vorlagt, hatten sich die Parteien de facto auf eine japanische Marktanteilsbegrenzung von unter 10 % nach 1975 und nach 1977 auf 11 % geeinigt.[5180] Auslöser war die Krise und Verstaatlichung von British Leyland im Jahre 1975. In der Literatur liegen folgende Einschätzungen der Auswirkungen dieses VERs vor: Arbeitsplätze konnten kaum erhalten werden (7.300 gerettete Arbeitplätze

---

[5173] NUMMI liegt bei 150.000 Einheiten, die es 1987 schon erreicht hatte. Das Joint Venture Diamond Star zwischen Mitsubishi und Chrysler wird nicht mehr aufgeführt. Auto International 2000: 336. Zu NUMMI, bis 1986, Bhaskar 1986: 49-53.

[5174] Durchschnittliche Importzölle betragen in Japan 0,6 %, den USA 2,5 %, EG einheitlich 9,5 %. Bletschacher 1992: 72. Siehe Abschnitt 'D', Punkt 11.1, Automobile.

[5175] Frachtkosten betragen 15-10 % für große Wagen und 10-25 % für kleine Fahrzeuge. OECD 1987a: 145.

[5176] OECD 1987a: 164.

[5177] Preeg 1995: 199; die Details des Abkommens 1991 bis zum 31. Dezember 1999 in Trade Policy Review European Union 2000: 103.

[5178] OECD 1987a: 121.

[5179] Weiss et al. 1988: 12.

[5180] Zu diesen beiden Sätzen: OECD 1987a: 148.

gegenüber 180.000 Entlassungen in dieser Zeitperiode) und nicht zuletzt war die englische Automobilindustrie nur eingeschränkt in der Lage, kurzfristige Vorteile durch das VER in langfristige Stärken umzumünzen. Sie hatte schon in den fünfziger und sechziger Jahren (bei absinkenden Zollschutz von 28 % 1962, 18 % 1968 und 11 % 1972) und der inländischen Produktion von Ford immer mehr Marktanteile verloren.[5181] Weiterhin sind japanische Produzenten geschädigt worden, denn es wäre zu erwarten gewesen, daß sie einen 20 % Marktanteil wie in den Beneluxmärkten erhalten und somit 123.000 Wagen mehr (als die bestehenden 180.000 Einheiten) absetzen hätten können.[5182] Die Automobilpreise stiegen in England, aus diversen Gründen, erst an und sanken wieder ab.[5183] Somit haben die Konsumenten offenbar nicht sonderlich unter dem VER gelitten. Dieses VER hatte bis 1985 Bestand und der japanische Marktanteil ging in dieser Zeit nicht über 11 % hinaus.[5184] Die Marktanteile von Ford und den europäischen Produzenten stiegen zwischen 1974 und 1984 leicht auf jeweils 40 % und 20 % an, der Marktanteil der englischen Firmen sank und konnte bei 20 % stabilisiert werden.[5185] Seit Mitte der achtziger Jahren wurde in England massiv von japanischen Produzenten investiert.[5186] Die englischen Werke der japanischen Unternehmen unterlagen dabei Mindestinland ('local content')-Bestimmungen, wobei erst 60 % und später 80 %-Anteile der Wagen aus europäischer Produktion stammen mußten, um als EU-Produkt anerkannt zu werden[5187], wobei nach japanischer Praxis der 'just-in-time'-Produktion angenommen werden kann, daß viele der Zulieferer auch in England angesiedelt werden. Die Steigerung der Anteile auf den hohen Wert 80 % steht im Zusammenhang mit einer politischen Intervention Frankreichs und Italiens, die eine erstmalige Einigung auf 60 % später aufgekündigt haben, um ihre Märkte besser vor den japanischen Firmen in England zu schützen. Sie begannen Fahrzeuge, die in England mit 60 % 'local concent' produziert wurden, wieder auf ihre japanische VER Quote anzurechnen.[5188] Italien erwirkte dabei sogar temporär eine gänzliche Sperrung japanische Importe.[5189]

Diese Eingriffe standen im Zusammenhang mit dem späteren Schraubenzieher ('screwdriver') GATT-Streitfall.[5190] Japan wandte sich in diesem Streitfall gegen die EU. Die EU hatte zuerst einmal

---

[5181] Im Jahre 1969 war es noch 50 % Marktanteil , 1974 33 % und 1979 20 % sowie 1984 19 %. Ford hielt 1969 40 %, 1979 teilten sich Ford und andere europäische Produzenten je 20 %. Dazu kamen Importe, die wohl auch Ford zuzurechnen sind, von weiteren 20 %. Insgesamt fielen die Beschäftigtenzahlen in der englischen Automobilindustrie von 510.000 1973 auf 282.000 1984. OECD 1987a: 149-150, 167.

[5182] OCED 1987a: 149, 166.

[5183] OCED 1987a: 165.

[5184] OECD 1987a: 135.

[5185] Hier werden die 'multinational tied imports' insgesamt Ford zugerechnet. OECD 1987a: 150.

[5186] Siehe: **Tabelle 247**.

[5187] Es scheint sich um eine informelle Abmachung gehandelt zu haben, ohne Verweis auf eine Rechtsgrundlage, siehe OECD 1987a: 170. Ob diese Werte auch erreicht wurden, ist damals stark umstritten. Fiat-Techniker schraubten damals japanische Automobile, etwa den Nissan Bluebird, auseinander und stellen fest, daß es nur 30 % europäische Teile (46 % aus Japan, 33 % unbekannt) enthalten waren. Nolte 1990: 206.

[5188] Peugeot-Chef Jacques Calvet hatte sogar 100 % EU-'local content' gefordert. Nolte 1990: 205.

[5189] Nolte 1990: 205.

[5190] Die Beschwerde erfolgte am 8. August 1988; es geht um ABl. L 167, 1987. 26. Juni, S. 9; der Streitbeilegungsbericht lag am 16. Mai 1990 vor. BISD 37S/132. Es war offenbar sogar eine Erweiterung des Antidumping-Rechts in der Diskussion oder wurde tatsächlich umgesetzt, die vorsah, daß Dumpingmargen auch dann festgesetzt werden können, wenn die Preise in Europa höher sind als in Japan. Sonst greift Antidumpingrecht u.a. dann, wenn die Preise im Ausland niedriger sind als im Heimatmarkt. Nolte 1990: 207.

Antidumpingzölle gegen eine Reihe von japanischen Produkte erhoben und dann 'undertakings' ausgehandelt, also VER-gleiche Abmachungen. Als japanische Unternehmen daraufhin begannen, in der EU zu investieren und zu produzieren, drohte die EU an, Antidumpingzölle auf inländisch produzierte japanische Waren zu erheben, wenn Japan nicht 40 % Mindestinlandanteile erreicht. Argumentiert wurde, daß Japan versucht, die Antidumpingzölle durch inländische Produktion zu umgehen (sog. 'circumvention' nach dem Antidumping-Recht). Dies wurde nicht in bezug auf die Automobilindustrie versucht umzusetzen, sondern auch gegenüber elektrischen Schreibmaschinen, elektronische Waagen, Bagger, Kopierer und Kugellager.[5191] Trotz eines klar negativen GATT-Urteils wurden die Maßnahmen nach den vorliegenden Informationen für einige Zeit aufrechterhalten.[5192] Diese lagen zudem im Widerspruch zum Europarecht gemäß Art. 58 EWGV vor, der eine Beschränkung innereuropäischen Handels verbietet, deren letzte Produktionsstufe in der EG ist.[5193] Mit einer solchen Mindestinland-Regulierung wurden nicht nur industrie- und arbeitsmarktpolitische politische Ziele verfolgt, sondern es wurde der, wohl nicht erfolgreiche, Versuch unternommen, die japanische Produktion zu verteuern.[5194]

Insgesamt gesehen hat das VER nur eingeschränkt positive Auswirkungen auf die genuin englischen Produzenten gehabt, die durch eine zusätzliche Subventionierung eine Atempause bekamen und deren Anpassung an die neuen Produktivitätsstandards und die damit verbundenen Arbeitsplatzverluste herausgezögert wurde.[5195] Generell ist zu bemerken, daß in diesem Fall der Wettbewerb, der schon früher durch die europäische Konkurrenz etabliert wurde, nicht zu einer Verbesserung der englischen Automobilproduktion geführt hat.[5196] Die Investitionstätigkeit der Japaner in England ist u.a. darin begründet, daß die englische Sprache einfacher zu erlernen war, dazu wurde vom englischen Staat in Aussicht gestellt 10 % der Investitionskosten zu übernehmen. Die japanischen Investitionen folgten zudem den schon erreichten Marktanteilen: 42,5 % der Exporte Nissans in die EU gingen nach England.[5197]

[5191] Hudec 1991: 569.

[5192] Hudec 1991: 569-571.

[5193] Bletschacher/Klodt 1993: 145.

[5194] Bletschacher/Klodt 1993: 145-146.

[5195] Subventionen in Britisch Leyland betrugen 1975 346 Mill. Pfund, von 1977 an 1570 Mill. Pfund sowie 495 Mill. Pfund 1986. Zudem wird Chrysler UK gestützt. Dazu und zum Fazit siehe OECD 1987a: 149. British Leyland hatte Standard Triumph International und Rover gekauft und wurde dann mit der British Motor Holdings fusioniert, die Jaguar übernommen hatte. Dieses Konglomerat wird danach zur Rover Group. In dieses Unternehmen fließen offenbar die obengenannten Stützungszahlungen. Berg 1993: 136.

[5196] Berg 1993: 136.

[5197] Bhaskar 1986: 86.

2.2.2 Frankreich

Obwohl bereits 1977 diskutiert, wurde ein VER im Jahr 1980-1981 installiert, in dem Jahr in dem auch die USA (1981) und Deutschland (1980) diesen Maßnahmen ergriffen. Der Marktanteil japanischer Wagen wurde damals auf 3 % beschränkt (damals betrug er 2,5 %, siehe oben).[5198] Wird einmal geschätzt, welche Auswirkungen dies auf japanische Produzenten hatte, dann ist ungefähr ein Verlust von US$ 1 Mrd. jährlicher Verlust durch die eingeschränkten Verkaufsmöglichkeiten entstanden.[5199] Dies dürfte umgekehrt den Gewinn darstellen, den europäische (bzw. europäisch-amerikanische) Firmen für sich verbuchen konnten. Denn es gelangt den französischen Herstellern nicht, ihre Marktanteile auszuweiten.[5200] Auch die Profite und Arbeitsplatzzahlen konnten kaum gesteigert werden.[5201] Immerhin ist zu bemerken, daß die französische Automobilindustrie es schafft weitaus weniger Arbeiter zu entlassen, als dies in anderen Ländern der Fall war (von 1979 bis 1981 40.000 Arbeiter, von 1981 bis 1983 sind die Zahlen stabil, von 1984 bis 1985 wurden 35.000 Arbeiter entlassen) und der Produktivitätsanstieg ist dementsprechend gering.[5202] Dies hängt natürlich auch damit zusammen, daß es sich um staatliche Konzerne handelte bzw. ein starker Gewerkschaftseinfluß bestand. Die Verbraucher wurde mit Preiserhöhungen von 5 % 1983 und 7 % 1985 konfrontiert.[5203]

2.2.3 Weitere europäische Länder

Informationen zu Italien, Spanien, Portugal, Belgien, Deutschland und Schweden. Italien und Japan hatten schon 1955 vor dem Beitritt Japans zum GATT eine bilaterale Importquote von 2500 Automobilen jährlich vereinbart. Spanien begrenzte die japanischen Importe auf 10.000 Fahrzeuge pro Jahr und die koreanischen Importe wurden 1989 auf 500 und 1990 auf 600 Einheiten begrenzt.. Portugal etablierte ebenfalls eine Beschränkung und zwar von 20.000 Automobilen aus Drittländern.[5204] Spanien begrenzte darüberhinaus russische Importe (Lada).[5205] In bezug auf Belgien und Deutschland erklärte Japan von sich aus, die Einfuhren nicht extrem ansteigen zu lassen.[5206] Ebenso gab es seit 1988 keinen weiteren Anstieg des japanischen Marktanteils in Schweden.[5207]

Daß eine solche differenzierte Behandlung der EU-Länder trotz Warenverkehrfreiheit und eines einheitlichen europäischen Außenzolls überhaupt, bis heute, möglich ist, liegt an Art. 115 EWG-

---

[5198] OECD 1984a: 121.

[5199] Berechnet nach 20 % des Importwertes. Davon wurden 3 % abgezogen. Siehe: **Tabelle 84**.

[5200] Zwischen 1978 und 1985 stieg der Anteil ausländischer Hersteller (außer den Japanern) von 21,7 % auf 36,6 % an. Ford konnte seinen Anteil von 4,0 % auf 7,5 % fast verdoppeln. Der Anteil französischer Firmen sank von 78,3 auf 63,4 %. OECD 1987a: 136. Siehe auch **Tabelle 84**.

[5201] Hier ist die Rede von 35 Mill. Franc, 0,4 % der Verluste von Renaults jährlichen Verlusten seit 1984. OECD 1987a: 126.

[5202] OECD 1987a: 132.

[5203] OECD 1987a: 123.

[5204] Bletschacher/Klodt 1993: 145.

[5205] Im Jahre 1988. Nolte 1990: 198.

[5206] Unklar bleibt aber, für wie lang dieses Versprechen galt. OECD 1985: 136.

[5207] Bletschacher/Klodt 1993. 143.

Vertrag. Dieser Artikel ermöglicht Schutzmaßnahmen für die Durchführung handelspolitischer Vereinbarungen, mit denen in den binneneuropäischen Handel eingegriffen und verhindert werden kann, daß japanische Firmen nach der Einfuhr nach England nach Spanien exportieren konnten.[5208] Weiterhin wurde im innereuropäischen Handel durch technische Standards und andere Vorschriften die Verbringung von Fahrzeugen erschwert.[5209]

2.2.4 Das VER der EU mit Japan

Mit dem Gemeinsamen Markt wurden ab dem 31. Dezember 1992 die Außenhandelspolitiken harmonisiert und ein Abkommen von Juli 1991 sah einen insgesamten Marktanteil von 16 % für japanische Automobile in Europa vor.[5210] Dabei wurde eine europaweite Begrenzung auf 1,23 Mill. Einheiten Automobile vorgesehen, mit unterschiedliche Länderquoten umgesetzt.[5211] Diese Einigung bezog sich nicht auf in den USA produzierte japanische Automobile und ist entsprechend der WTO-Vereinbarungen am 31.12.1999 ausgelaufen.[5212] Die Produktionskapazitäten der Japaner lagen 1999 in England bei 564.296 Einheiten. Interessanterweise wurden japanische Investitionen offenbar zumindest in Frankreich nicht toleriert (und die BRD schied damals u.a. weil es als Hochlohnland galt, bei der Standortwahl gegenüber England aus).[5213] Dazu kam, daß die BRD einen Übernahmeversucht von BMW und MAN durch General Motors blockierte und sich insofern wenig einladend für ausländische Investoren zeigte.[5214] Im Gegensatz zur Ansicht des Autors, auf dem die Informationen des letzten Satzes beruhen, erfolgte in den frühen achtziger Jahren weiterhin ein - wenig erfolgreiches - Joint Venture von Alfa Romeo und Nissan in Italien[5215] und seit 1989 gab es eine Produktion von Suzuki in Spanien sowie von Toyota in Portugal.[5216]

2.3 Fazit USA und EU

Klarer Grund für die VERs im Automobilbereich war die Vorbildfunktion des U.S. VER. Denn es wurde befürchtet, daß die Exporte, die in die USA gehen sollten, nun nach Europa umgelenkt werden sollten und so haben Kanada, Deutschland, Belgien und Luxemburg ebenfalls VERs abgeschlossen.[5217] Dies war aber nicht der einige Grund. Mit einiger Sicherheit haben von den europäischen und auch

---

[5208] Aus Ländern der EG dürfen nach Italien 1989 14.000 und 1990 17.000 japanische Autos importiert werden, für Spanien liegen die Zahlen bei 1989 5142 und 1990 7800. Bletschacher/Klodt 1992: 145.

[5209] Italien und Spanien begrenzten den Import japanischer Fahrzeuge auf sehr niedrige Zahlen. Bletschacher 1992: 76. Es verwundert nicht, daß VW unter diesen Umständen Interesse hatte in Spanien zu investieren.

[5210] Berg 1993: 143.

[5211] Die Länderquoten japanische Direktimporte nach Frankreich 150.000, England 190.000, Italien 138.000, Portugal 23.000, Spanien 79.000. Bletschacher 1992. 76-77.

[5212] Bletschacher 1992. 77.

[5213] Hier wird auch Italien und Spanien genannt. Italien und Spanien lassen japanische Investitionen aber zu. OECD 1987a: 169.

[5214] Bhaskar 1986: 94.

[5215] Bhaskar 1986: 81.

[5216] Womack et al. 1994: 213.

[5217] Klepper et al. 1987: 201.

den amerikanischen VERs deutsche Produzenten profitiert.[5218] Ob dies Zufall war oder nicht ist unklar. In der Literatur wird darauf hingewiesen, daß die exportorientierte deutsche Automobilindustrie an einem beschränkendem Abkommen mit Japan nicht interessiert war. Auf der anderen Seite haben prominente Mitglieder der deutschen Automobilindustrie den Fortgang der Protektion gestützt.[5219]

Im großen und ganzen waren die VERs genauso wie in den USA in Europa ein Grund für die Investitionstätigkeit der Japaner. Insofern ist, trotz der moderat hohen Automobilzölle, in Europa irreführend hier von 'tariff-jumping' zu sprechen, es geht um 'tariff-and-VER-jumping'.[5220] Gelungen ist es mit dem Druckmittel des großen Marktes und den Handelsbarrieren, Direktinvestitionen mit nachfolgenden positiven industriepolitischen- und Beschäftigungswirkungen anzulocken und es konnte mit 'local-content' -Investitionsauflagen erzwungen werden, lokalen Produktionsnetzwerke aufzubauen.

Von den USA wird trotz WTO-Inkompatibilität eine solche Politik der Erzwingung von 'local content' bis heute fortgesetzt. Unter der U.S.-Androhung von Zollerhöhungen (von 100 %) gegenüber Japan sollen deren Unternehmen dazu angehalten werden den Import und interne Kauf von Autoteilen aus U.S. Produktion zu erhöhen sowie NAFTA-'rules of origin'-Standards (die als 'local content'-Standards wirksam sind) einzuhalten. Dabei handelt es sich um eine de facto und eine de jure 'local content'-Erzwingung, kombiniert mit einen Kaufzwang für U.S.-Teile seitens daheimgebliebener japanischer Produzenten.[5221] Deutlich wird daran, daß Zölle weiterhin eine wichtige Politikoption darstellen, die im Wettbewerb der Staaten um mobiles Kapital eingesetzt werden kann, die aber marktverzerrende Wirkungen hat[5222] und zur Machtausübung einladen. Die Begründung für diese U.S. Politik, die auf das Handelsdefizit und mutmaßlich unfaire japanische Geschäftspraktiken, die den japanischen Heimatmarkt schützen verweist, ist fragwürdig. So hatten U.S. Hersteller erst seit 2004 Automobile mit Rechtssteuerung für den japanischen Markt im Programm, sodaß es nicht verwunderlich ist, warum die U.S. Hersteller nur einen geringen Marktanteil in Japan erreichen konnten.[5223] Oben wurde schon gezeigt, daß sich die Japaner an eine Importgrenze von 1,5 Mill. Einheiten halten. Im Vergleich dazu importierten General Motors, Ford und Chrysler schon 1994 2,2 Mill. Einheiten aus Kanada und Mexiko.[5224]

[5218] Bletschacher 1992: 81.

[5219] So tritt der Chef von Volkswagen Carl H. Hahn in einer Gruppe von Automobilmanagern auf, die von der Europäischen Kommission einen Fortgang der Protektion verlangen. Die offizielle VDA-Position zieht den freien Markt vor. Fischer/Nunnenkamp 1988: 144.

[5220] Vgl. **Tabelle 302**. Vgl. zu den etwas später implementierten nichttarifären Handelshemnissen gegenüber Japan, die von Portugal, Spanien, Frankreich, England, Schweden, Italien, erhoben werden, weiter unten. Diese Maßnahmen bevorzugten nicht nur die Produktion in den eigenen Ländern, sondern eben auch die der europäischen Unternehmen untereinander. Insofern ist die Wirkung komplexer als die eines simplen Außenzolls. Dazu deshalb weiter unten mehr.

[5221] Ausführlich: Levinsohn 1996.

[5222] Gerken 1999: 28-29.

[5223] Ausführlich zu diesem U.S. Japan Abkommen. Latham 1996: 2.

[5224] Latham 1996: 4.

Die Auswirkungen der VERs auf die technologische Entwicklung werden überlagert von Versuchen europäischer und amerikanischer Hersteller gegenüber japanischen Produktionsweisen Boden gutzumachen. In den USA gelang es mit einiger Sicherheit durch die VERs die amerikanischen Unternehmen substantiell zu stärken. Die VERs waren nicht der einzige Grund, aber sicher ein wichtiger Grund für eine ansteigende Investitionstätigkeit amerikanischer Unternehmen, denn diese Investitionstätigkeit begann schon früher. Zwischen 1979 und 1987 investierte GM weltweit durchschnittlich US$ 7,5 Mrd. pro Jahr und modernisierte in dieser Zeit den überwiegenden Teil seiner Produktionsanlagen. Ford schloß einige Werke und modernisierte andere mit jährlich US$ 3,1 Mrd. US$ weltweit, in bezug auf den Umsatz lag dieser Wert um 25 % niedriger als GM. Chrysler lag mit US$ 1,1 Mrd. jahresdurchschnittlich um 40 % niedriger als GM. Diese Investitionen erfolgten angesichts der technischen Entwicklungen offenbar etwas zu früh und es konnten weder die Produktionsabschnitte mit Hilfe elektronischer Datenverarbeitung aufeinander abgestimmt werden noch gelang es durch eine Ausweitung der Automatisierung und Massenfertigung Kostenvorteile zu erzielen.[5225]

Die Lehren der japanischen 'schlanken' Automobilfertigung wurden damals noch nicht ausreichend verstanden. In Japan erfolgte die Produktion in Teams und folgte dem Prinzip eher das Fließband anzuhalten, als Fehler zum Schluß mit hohen Kostenaufwand zu verbessern. Hohe Qualität wurde durch Verbesserungsvorschläge erreicht, es wurde schon beim Design auf den leichten Zusammenbau der Teile in der Produktion geachtet und es wurde ein perfekt abgestimmter Anlieferungsprozeß für Teile organisiert. Dazu kamen flexible Preßwerke, ein hoher Grad der Schweißautomation und eine halb so große Zeit für die Entwicklung neuer Modelle und viel geringere Kosten für einen Modellwechsel. Damit konnte selbst bei geringen Produktionszahlen (durchschnittlich 125.000 Exemplare jedes Modells, westliche Großhersteller liegen bei zweimal so viel) Gewinne gemacht werden. Diese Innovationen wurden damals zwar schon allerorten diskutiert, aber erst nach der amerikanischen Modernisierungswelle, Anfang der neunziger Jahren genauer wahrgenommen.[5226] Am Rande: Diese Informationen sprechen nicht dafür, daß Skalenökonomien im Automobilbereich nicht wichtig sind. Skalenökonomien liegen beim Motorenbau, in den Preßwerken und in der Lackiererei vor. Siehe dazu weiter unten.[5227] Die amerikanischen und europäischen Werke lagen gegenüber den japanischen Werken Anfang der neunziger Jahren in bezug auf Produktivität (Std./Auto) und Qualität zurück.[5228]

Hätte ein freier Handel ein anderes Ergebnis gehabt? Die VERs und die bis heute geltenden Pickup-Zölle haben sicherlich die Anpassungsanstrengungen amerikanischer Unternehmen verlangsamt. Dagegen haben die Zusatzgewinne durch die VERs die amerikanischen Automobilindustrie

---

[5225] So die überzeugende Analyse von Scherrer 1992: 311-312.

[5226] Siehe dazu das bekannte Buch von Womack et al. 1994: 60-75, 97. Die amerikanische Originalausgabe erschien 1990.

[5227] Siehe den Punkt Skalenökonomien in Abschnitt 'E'. Monopolkommission 1983/1984: 235-237.

[5228] Dies sind durchschnittliche Werte. Die Produktivität einzelner Werke speziell in Europa konnte dabei an die japanischen Vorgaben heranreichen. Womack et al. 1994: 97.

wahrnehmbar gestärkt. Aufgrund der Modernisierungsinvestitionen gelang es auf einem gewissen Niveau Produktivitätsfortschritte zu erzielen, die sonst vielleicht nicht erzielt worden wären. Insgesamt ist eine strategische Handelspolitik schwer zu bewerten, die es schafft, negative Auswirkungen einer schützenden Handelpolitik durch positive Auswirkungen einer schützenden Handelspolitik zu korrigieren.[5229] In Europa sind die Auswirkungen der VERs weniger klar zu fassen: Dort kam es aufgrund des intensiveren internen Wettbewerbs zu einem weniger ausgeprägten Schutz der Unternehmen in Frankreich, England und Italien, weil es die deutschen und die unter amerikanischer Kontrolle stehenden Produzenten gibt. Dennoch lagen Kosten für die Konsumenten vor.[5230] Die Kosten für die Konsumenten lagen daran, daß die VERs, ähnlich wie in den USA, in der EU unterschiedliche, teils höhere Preisniveaus erlaubten. Die dominierenden Unternehmen in Frankreich, England und Italien konnten eine nationale Position der Preisführerschaft einnehmen, der die deutschen Unternehmen gefolgt sind. Dieses insgesamt profitable oligopolistische Arrangement wurde durch die VERs mit Japan geschützt.[5231] In der EU haben sich allerdings, im Unterschied zur USA, schon früh Unterschiede der Investitionsintensität und Produktivitätssteigerung herauskristallisiert. Einen Anhaltspunkt dafür bietet die frühe Zahl, daß die Produktivität in England 1973 30 % unter den Werten der BRD lag.[5232] Unternehmen in Schweden, den Niederlanden und der BRD investierten deutlich mehr als andere Automobilunternehmen.[5233] Dies lag aber womöglich nicht nur daran, daß sich diese Länder nicht so stark schützten, sondern u.a. daran, daß die Hersteller nicht wie heute auf breiter Front konkurrierten. Weil sie damals nicht sämtliche Modelle anboten, konnten sie sich in ihren Heimatmärkten Nischenmärkte vorbehalten und dort höhere Gewinne machen (sprich VW für normale Personenwagen, Mercedes Benz gehörte die obere Klasse).[5234] Dies führte aber, im Gegensatz zu dem was die liberale Theorie erwarten würde, zumindest in den obengenannten drei Ländern interessanterweise nicht zu einer Investitionszurückhaltung und einer Beibehaltung von Rentensuche. Auch die EU hat aber VERs zum Zwecke der strategischen Handelspolitik mit industrie- und beschäftigungspolitischem Hintergrund genutzt und aller Wahrscheinlichkeit einen partiellen, wohlfahrtssteigernden Effekt damit erzielt.[5235] In beiden Fällen, USA und EU, wurde der partielle Erfolg der VERs damit erkauft, daß die Handelsbarrieren mal mehr und mal weniger erkennbar negative Auswirkungen bezüglich der Anstrengungen eine hohe Produktivität zu erreichen, hatten.

[5229] Dies folgt aus dem abgewogenen und sachlichen Urteil hier. Es überzeugt nicht, wenn pauschal geschlossen wird, daß die VERs die Konkurrenzfähigkeit der europäischen und amerikanischen Unternehmen verschlechtert haben. So aber Monopolkommission 1990/1991: 404.

[5230] So auch das Ergebnis von Smith 1984: 80-81.

[5231] Siehe Abschnitt 'C', eben u.a. Mertens/Ginsburgh 1985: 159, 165.

[5232] OECD 1987a: 169-170.

[5233] OECD 1985: 144.

[5234] Ausführlich Berg 1993.

[5235] Zu den drei letzten Sätzen vgl. Smith 1994: 74-77.

2.4 Japan

Unumstritten ist, daß es Japan auch deshalb gelang es seine Automobilindustrie erfolgreich aufzubauen, weil es eine vollkommene Abschottung des Inlandsmarktes vornahm. Dabei wurde die ganze Palette von Schutzinstrumenten genutzt: Ein Zollschutz, der Ende der sechziger Jahre noch 40 % betrug, mengenmäßige Beschränkungen, nichttariffäre Handelshemmnisse und ein Verbot von Direktinvestitionen.[5236] Dies ermöglichte den Aufbau der eigenen Industrie, weil japanische Unternehmen Kostenvorteile erst nach einer gewissen Zeit erarbeiten konnten.[5237] Dazu kam zweitens, daß die japanischen Produzenten früh erkannten, daß die U.S. Produktions- und Organisationsprozesse nicht effizient waren. Als Antwort darauf begannen sie die schlanke Produktion zu entwickeln, welche diverse Vorteile aufwies und den Erfolg der japanischen Industrie ermöglichte.[5238]

Japan hatte sich nicht immer vor ausländischen Produzenten abgegrenzt. Nach dem großen Erdbeben 1923 gab es Bedarf an Fahrzeugen, um den Wiederaufbau zu erleichtern. Ford etablierte 1925 eine Montagefabrik in Yokohama. Zwischen 1925 und 1932 importierte Japan 26,412 Automobile und 132,425 Montagebausätze. Die heimische Produktion lag bei 3,481 Einheiten, und Firmen wie Nissan begannen erste Erfahrung zu sammeln, indem sie Teile für die U.S. Montagewerke herstellten.[5239] Während der 1930ger Jahre wurde das Militär in Japan mächtiger und lizensierte Toyota und Nissan unter dem Schutz der Regierung Automobile herzustellen. General Motors und Ford versuchten auf dem japanischen Markt zu bleiben, indem sie eine Zusammenarbeit mit japanischen Firmen versuchten, dies scheiterte dann 1939.[5240] In den 1940ziger Jahren wurden amerikanische Firmen wieder in Japan aktiv, als die Wirtschaft wieder zu wachsen beginnt, es wurden aber Zölle erhoben, die dieses Engagement abbrachen.[5241] Im Jahre 1960 versuchte Toyota mit Ford ein Joint-Venture zu gründen. Ford wurde damals nach Verhandlungen, die einen 40-40-20 Geschäft vorsahen (20 %) für einen japanischen Distributeur) ein Anteil von 50 % am Joint-Venture angeboten. In einem Interview aus dem Jahre 1995 wird erklärt, warum Ford damals ablehnte: "We looked at small cars as money losers. Henry Ford II believed the finance guys who told him that. He was preoccupied with building up our European operations. At home in America, we had a big booming market. Japan was a nonfactor in our thinking. It never occured to us that we might learn something from that deal. America was king of the hill; who the hell ever expected a little company called Toyoto to be a world class competitor."[5242]

[5236] Bletschacher/Klodt 1993. 148-149.

[5237] Diese strategische Protektion wurde für vier Jahrzehnte aufrechterhalten, die kann einen Indiz dafür bieten, wie lange es dauert eine international wettbewerbsfähige Industrie aufzubauen. Bletschacher/Klodt 1992: 157-159.

[5238] Womack et al. 1994: 60-75, 97.

[5239] Scherer 1999: 87.

[5240] Scherer 1999: 87.

[5241] Scherer 1999: 87.

[5242] Latham 1996: 3.

Vereinzelt setzten sich japanischen Unternehmen über das Verbot von Direktinvestitionen ausländischer Firmen in Japan insofern hinweg, indem sie den Kauf von Firmenanteilen durch U.S. Firmen zuließen. Dies führte aber nicht dazu, daß die U.S. Anteilseigner dies als Chance nutzten eine eigenständig wahrnehmbare Produktion in Japan aufzubauen.[5243] Damals hatten sich U.S.-Firmen, allen voran GM, an japanischen Firmen beteiligt und sogar den Import in die USA organisiert, so etwa von Pickups von Isuzu, das seit 1971 zu 34,2 % zu GM gehörte und deren und Suzukis Automobile im Händlernetz von GM vertrieben wurden (trotz den Pickup-Zöllen der USA von 25 %[5244]). An Suzuki hatte GM seit 1981 einen Anteil von 5 %.[5245] Chrysler hielt seit 1971 einen 15 % Anteil an Mitsubishi, Anfang der achtziger Jahre waren dies 24 %.[5246] Diese letztere Beteiligung wurde aber Ende der achtziger Jahren verkauft als Chrysler in einer Krise steckte.[5247] Ford hält einen 25 % Anteil an Mazda.[5248] Dies führte aber nicht dazu, daß U.S. Unternehmen eine Produktion in Japan aufbauten.[5249] Folglich, dies ist aus (weltweiter) wettbewerbspolitischer Sicht positiv zu beurteilen[5250], haben sich zumindest die folgenden japanische Unternehmen eigenständig entwickelt können, Toyota, Nissan, Honda und Mazda.

Inwiefern in Japan ein anderer - neoklassisch liberalerer - Politikmix (etwa der Verzicht auf Zölle und stattdessen Subventionen) in Japan zu ähnlichen Erfolgen geführen hätte, ist in der Literatur umstritten. Von Industrieanalysten wird auf einen liberalen Aspekt hingewiesen, daß auf dem internen japanischen Markt in den siebziger Jahren ein intensiver Wettbewerb und niedrige Preise herrschten, sodaß japanische Unternehmen Profite vor allem auf den ausländischen Märkten machten.[5251] Auf der anderen Seite ist bekannt, daß auch andere Faktoren den japanischen Erfolge erklären, die eigenen Anstrengungen[5252] und die enge Zusammenarbeit der Firmen untereinander, assistiert von Staat. In Untersuchungen über die Automobilindustrie werden hier aber keine konkreten Beispiele aufgezählt, sondern nur allgemein auf diesen Sachverhalt hingewiesen.[5253] Somit scheint sich die Entwicklung der japanischen Automobilindustrie intern relativ liberal vollzogen zu haben. Hinsichtlich der Außenwirtschaftspolitik erfolgt eine späte, aber konsequente Liberalisierung: Bis 1985 baute Japan seine Handelsbarrieren konsequent ab. Dies führte zu einem kontinuierlichen Anstieg der Importe, wiewohl diese auf niedriger Basis bleiben: 1988: 131.370 Einheiten[5254] und 1998: 268.795 Einheiten.[5255]

[5243] Latham 1996: 3.

[5244] Siehe Abschnitt 'D', Punkt 11.1, Automobile.

[5245] Nolte 1990: 111; Information gültig bis 1986: Bhaskar 1986: 49-53.

[5246] Nolte 1990: 111.

[5247] Latham 1996: 3.

[5248] Information bis 1986. Bhaskar 1986: 49-53.

[5249] Die U.S. Unternehmen orientieren sich nach Europa, nicht nach Japan und Südasien. Einmal abgesehen von Ford, welches in Taiwan eine Produktionsstätte hat und Anteile von Kia erworben hatte. Latham 1996: 3.

[5250] Richtigerweise wird darauf hingewiesen, daß es bei einem klar oligopolistischen Markt wie in den USA problematisch ist, wenn die großen U.S.-Firmen mit ihren größten Konkurrenten aus Japan Joint-Ventures bilden und Firmenbeteiligungen erwerben. Adams/Brock 1990: 108.

[5251] OECD 1987a: 152, 164. Bhashkar 1986: 152-153.

[5252] Eben die 'Erfindung' eigener effizienterer Produktionsmethoden. Womack et al. 1994: 60-75, 97.

[5253] Nolte 1990: 213-218.

[5254] Bletschacher 1992: 77.

[5255] **Tabelle 84**.

2.5 Entwicklungsländer

Die Entwicklungsländer produzierten 1980 4,5 % der weltweiten Automobilproduktion. Die Produktion stieg von 0,1 Mill. Einheiten 1960 bis 1980 1,3 Mill. Einheiten. Nur vier Länder erreichen damals 'local-content'-Raten von über 90 %. Dies sind Brasilien, Argentinien, Südkorea und Indien. Alle anderen Länder importierten von 40 % bis 80 % ihrer Teile (letzterer Wert bei den sog. CKD-Montagekits) und es fand die Montage von Automobilen statt, wobei einige dieser Länder dies als Grundstein für den Aufbau der eigenen Industrie ansahen und insgesamt die lokal produzierten Anteile anstiegen (von 1960: 20 % bis 1980: 60%). Exporte gingen vor allem in andere Entwicklungsländer. Sie stabilisierten sich 1980 bei ungefähr 800.000 Einheiten.[5256] Brasilien, welches Anfang der achtziger Jahre klare Kostenvorteile aufwies und Skalenökonomien erreichte, gelang es nicht einen Weg wie Korea einzuschlagen, auch weil Direktinvestoren wie VW die Exporte in ihre eigenen Heimatmärkte bremsten.[5257] Die Unternehmen produzierten vor allem für die Binnenmärkte und ein Export nahm nur langsam zu.

In einigen Ländern sind noch weitaus deutlichere Fehlschläge zu verzeichnen. In Nigeria gelangen aufgrund der mangelhaften Förderung der Zuliefererindustrie, sonstige industriepolitische Fehler und Inkohärenzen und durch das Zulassen von Importen durch Strukturanpassungsprogrammen nur geringe Prozentsätze lokal produzierter Teile, bei Peugeot 20 % und bei VW sogar nur 3,5 %.[5258]

Ein Grund für die geringen Exporte der Entwicklungsländer mag weiterhin sein, daß in diesen Bereich aufgrund der Einfuhrbeschränkungen seitens der Industrieländer ein Exportpessimismus vorherrschte. So war Mitte der achtziger Jahre abzusehen, daß auch Korea seine Exporte in die Industrieländer limitieren mußte. Etwa bei seinen Exporten nach Kanada, die, für Hyundai, auf 100.000 begrenzt wurden.[5259] Auf der anderen Seite haben damals schon Länder wie China, Malaysia, Taiwan und Indonesien versucht eine eigene Automobilindustrie aufzubauen. Dies ist nur eingeschränkt mit der These des Exportpessimismus in Einklang zu bringen. Ein weiterer abschreckender Faktor mag gewesen sein, daß die Automobilproduktion hohe F&E Ausgaben nötig macht, so schon in Abschnitt 'D'. Von hellsichtigen Industrieanalysten wurde 1985 gewarnt, daß der Automobilbau noch nicht ein klassisches Produktzyklus-Gut im Sinne von Raymond Vernon ist, das standardisiert produziert werden kann und bei dem die Entwicklungsländer ihre Vorteile vor allem durch niedrige Lohnkosten

---

[5256] Zu diesem Abschnitt: Jones/Womack 1985: 393-400.

[5257] Siehe Länderstudie Brasilien in Abschnitt 'G'.

[5258] Vgl. ausführlich zur nigerianischen Automobilindustrie, aus der Sicht von VW, Struck 1995: 174-178.

[5259] Es ist interessant diese Passagen zu lesen, denn dort findet sich viel wieder von einer weltwirtschaftlichen Atmosphäre, die sich gänzlich von den neunziger Jahren unterscheidet. Die Rede ist von gesättigten Märkten und von wahrscheinlichem Nachgeben gegenüber protektionistischen Forderungen heimischer Hersteller ("their demand ist likely to be met by the governments"). Aus ordoliberaler Position ist klar zu erkennen, daß hierdurch weniger Anreize zu Investitionen entstehen. Fischer/Nunnenkamp et al. 1988: 141-143. Auf der anderen Seite hat der Erfolg Korea - trotz Barrieren - etwas später wieder viele Länder der Dritten Welt motiviert, wieder dem Aufbau einer eigenen Automobilindustrie Augenmerk zu schenken.

geltend machen können. Zusätzlich seien technologische Forschung- und Entwicklungsaktivitäten auf hohen Niveau und Designfähigkeiten nötig, wodurch Markteintrittsbarrieren gegenüber schwächeren Firmen aus den Entwicklungsländern entstehen.[5260]

2.6 Motorräder

Die USA intervenierte im Motorradmarkt, nachdem Harley-Davidson eine Schutzklauseluntersuchung nach Sec. 201 des Trade Act von 1974 anstrengte.[5261] Seit 1983 wurden Zollkontingente für Motorräder etabliert, für Japan 6,000 Stück. Der Anteil der Importe an der heimischen Konsumption fiel daraufhin von 1980 60 % auf 1984 31 %. Klares Ziel war es, japanische Hersteller, Kawasaki und Honda, die schon in den USA produzierten, zum Ausbau ihrer Fabriken in den USA anzuhalten.[5262] Im Jahre 1987 lief der Schutz auf Wunsch von Harley-Davidson selbst aus, weil es sich erfolgreich an die neuen Bedingungen angepaßt hatte.[5263] Es gab zwischen der EU und Japan ebenso ein VER in bezug auf Motorräder von 1983 bis 1987, über welches hier keine weiteren Informationen vorliegen.[5264]

3. Eisen- und Stahl

Der internationale Handel mit Eisen- und Stahl[5265] wird nun seit mehr als 30 Jahren durch handelsbeschränkende Eingriffe der Staaten und zusätzlich, seitens privater Akteure, durch Kartelle, reguliert, verzerrt und stark eingeschränkt. Dazu kommen die stützenden industriepolitischen Eingriffe vieler Staaten.[5266] Letzteres wurde schon in Abschnitt 'H' angesprochen.

[5260] Jones/Womack 1985: 401.

[5261] Holmer/Hippler Bello 1988: 199-

[5262] Hufbauer et al. 1986: 264.

[5263] Ein Qualitätskontrollsystem wurde installiert, die Hälfte der Beschäftigen wurde entlassen und die Produktivität gesteigert. Holmer/Hippler Bello 1988: 201.

[5264] Erwähnt in einer Tabelle, in der es um die EC Importüberwachung geht: **Tabelle 248**.

[5265] Die folgende Literatur liegt hier zugrunde: Anderson/Rugman 1989; Fink 1989; Haughton/Swaminathan 1992; Herdmann/Weiss 1985; McKinney/Rowley 1989; Méndez 1986; Kawahito 1982; Krägenau 1986; Wolff 1996a; Wetter 1985; Wienert 1995, Messerlin 1999; Monopolkommission 1983; OECD 1997; Pearson 1979; Vanberg 1971. Siehe weiterhin die beiden aktuellen Studien aus der liberalen Perspektive: Barringer/Pierce 2000; und seitens der U.S.-Regierungsbürokratie eine Studie, die offenbar die Position der Stahlindustrie wiedergibt: Global Steel Trade 2000. Siehe für neuere U.S.-Zahlen und Entwicklungen auch Steel 201 Reports 2001.

[5266] Obwohl von der U.S.-Stahlindustrie in Auftrag gegeben, bietet es nichtsdestotrotz eine guten Überblick über Regierungsmaßnahmen in diesem Bereich außerhalb der USA und in den Entwicklungsländern. Howell et al. 1988.

3.1 USA

Auch hier wurden auf der Zeitachse zuerst Maßnahmen gegen Japan angestrengt. Die frühen U.S.-Maßnahmen bezüglich Eßbesteck aus Japan werden in die Fußnote verbannt.[5267] Seit 1966 versuchte das American Iron and Steel Institute (AISI) einen Schutz vor Importen durchzusetzen. Zuerst wurden Zölle, dann aber VERs bzw. Quoten präferiert. Im Jahre 1967 wurde eine Gesetz eingebracht, daß Marktanteilslimit von 9,6 % des U.S.-Marktes vorschlugt. Im Sommer 1968 boten Japan und Deutschland an, während Anhörungen im U.S. Kongress, in VERs einzuwilligen. Auch andere Produzentenländer wurden dazu eingeladen. Ab Januar 1969 bestanden sodann zwischen den USA und Japan sowie europäischen Ländern Selbstbeschränkungsabkommen für den Stahlbereich. Kanada und England traten nicht bei, schränkten ihre Exporte aber ebenfalls ein.[5268]

Japan blieb im folgenden Hauptziel für Schutzmaßnahmen.[5269] Seit 1968 bestanden zwischen den USA und Japan sowie den europäischen Ländern bilaterale Selbstbeschränkungsabkommen für den Stahlbereich. Das Abkommen der USA mit Japan wurde unter anderem 1985 erneuert und mindestens bis 1989 angewandt.[5270] Die VERs der USA wurden allerdings nicht durchgehend angewandt. So wurde ab 1975 (theoretisch seit 1974, denn der damalige Trade Act war Grund dafür[5271]) dazu übergegangen mit Antidumpingzöllen gegen Japan vorzugehen, wobei die vielen Untersuchungen, die auf Betreiben der U.S.-Industrie angestrengt wurden, dazu führten, daß, seit dem Februar 1978, ein 'trigger price mechanism' etabliert wurde. Dieser Mechanismus verunmöglichte es unter der Androhung automatisch verhängter Antidumpingzölle Stahl unter einem bestimmten Preisniveau in die USA einzuführen.[5272] Dabei wurden auch Ausgleichszolluntersuchungen genutzt, von denen 1982

[5267] Trotz der marginalen Bedeutung hier zuerst eine Darstellung der U.S.-Beschränkungen für Besteckimporte. Von 1959 bis 1978 (über eine Verlängerung liegen dem Verfasser keine Informationen vor) gab es mengenmäßige Beschränkungen (mit einem 12,5 % bis 17,5 ad valorem Zoll für Mengen innerhalb der Quote und einem erhöhten Zoll, von 60 % bis 115 % für Mengen außerhalb) für Edelstahlprodukte, hauptsächlich Bestecke. Die Quote war auf Waren, die unter US$ 3 für das Dutzend kosteten, beschränkt. Japan verfügte 1958 über einen 40 % Anteil des U.S.-Marktes. Die Japaner hielten sich an die U.S.-Vorgaben und erhöhten ihre Preise, um 40 % zwischen 1958 und 1964. Im Jahre 1969 mußten zwei U.S.-Firmen aufgeben, andere Firmen beginnen selbst aus Japan zu importieren und im selben Jahr kann 1/3 der Importe U.S.-Firmen zugerechnet werden. Die zugelassenen Mengen innerhalb der Quote wurden pro Jahr um 6 % erhöht. Anfang der siebziger Jahre wurden auch Taiwan und Korea Anteile zugemessen und schließlich hielten sich diese beiden Länder nicht mehr zurück und bezahlten die hohen Zölle für Mengen außerhalb der Quote. Wie sieht eine Umverteilungsrechnung für 1974 aus? US$ 45,7 Mill. kostete dies den Konsumenten, davon gingen US$ 10,7 Mill. an U.S.-Unternehmen, US$ 6,5 Mill. an ausländische Importeure, die Preise erhöhen konnten oder U.S.-Importeure, die dasselbe tun, US$ 13,9 Mill. sind Zolleinnahmen. Die heimischen Produktion erhöhte sich um 12,6 Millionen Dutzend Stücke, 1357 Arbeitsplätze wurden erhalten, pro Job kostet dies US$ 33.677 und der allgemeine Effizienzverlust für die U.S. Wirtschaft wird auf US$ 14,5 Mill. geschätzt. Die heimische Industrie investierte nicht in Produktivitätsverbesserungen und wies bis Ende der siebziger Jahre massive Preisnachteile auf. Die Anzahl der Firmen sank von 1956 20 auf 1977 13 und ein Konzentrationsprozess fand statt. 1970 produzierten zwei U.S.-Firmen bis zu 3/4 des Outputs. Anpassung erfolgt einerseits durch den Import und dadurch, daß ein U.S.-Produzent außerhalb der USA investiert hatte. Dabei gelang es den großen Firmen sowohl von hohen Preis innerhalb der USA, von den teurer verkauften Importen, in einem Fall basierend auf der eigenen Produktion, die auch dem Quotenschutz unterlag, zu profitieren. Für diesen Abschnitt vgl. Pearson 1979: 311-320.

[5268] Eine detaillierte Chronologie, die bis in die achtziger Jahre geht, findet sich in OECD 1985: 93.

[5269] McKinney/Rowley 1989. 69-70.

[5270] McKinney/Rowley 1989: 69-70.

[5271] Vgl. für Details der U.S.-Gesetzgebung und deren Kompatibilität mit den GATT-Regeln: Kawahito 1982.

[5272] Auch hier gibt es wieder mehr Details: Zwischendurch wurde der 'trigger price mechanism' 1980 kurz abgeschafft und Antidumpinguntersuchungen angestrengt. Im Oktober 1980 wurde er in umfassenderer Form und mit 12 % höheren Preisniveaus

immerhin 14 zu Ausgleichszöllen geführt haben.[5273] Im März 1982 aufgehoben, gab es ab Oktober 1982 eine zweite Auflage dieser 'trigger price'-Maßnahme und es wurde wieder mit, diesmal mit um 12 % erhöhten Antidumpingzöllen und 'trigger'-Preisen versucht, Importe zu verringern. Danach kam es, im Gegenzug zur Rücknahme der Antidumpingzölle, 1982 zu einem VER mit der EU und dann 1985 zu erneuerten VERs mit Japan, Korea, Brasilien, Mexiko, Spanien, Australien und Südafrika.[5274] Im Jahre 1982 wurden beispielsweise 98 Stahlfälle initiiert, davon haben aber nur 14 zu Ausgleichszöllen geführt. Von den insgesamten Fällen wurden allerdings nur 4 deshalb abgelehnt, weil die International Trade Commission keine bedeutende Schädigung finden konnte.[5275]

Im Kontext der Diskussion um die Schutzklausel der WTO ist es interessant, daß dem letzteren Abkommen zwei Schutzklauselverfahren unter Section 201 des Trade Act 1974 zugrundelagen, von dem eines im Januar 1984 von der Gewerkschaft United Steelworkers of America und der Bethlehem Steel Corporation angestrengt wurde, welches, trotz positivem Ergebnis seitens der International Trade Commission, vom Präsidenten nicht unterstützt wurde, weil Vergeltungsmaßnahmen anderer Länder befürchtet wurden, was spezielles Kennzeichen der Schutzklausel ist.[5276] Stattdessen erfolgte die Aushandlung der VERs.[5277] Die Importe aus weiteren Länder wurden durch Antidumpingmaßnahmen verringert.[5278] Mit den VERs wurden den Staaten bestimmte Mengenanteile des amerikanischen Marktes eingeräumt. Die bisherigen Lieferanten wurden dabei bevorzugt und die Entwicklungsländer mit geringeren Mengen abgefunden: Dies sind die Mengenanteile: EU 5,5 %[5279], Japan 5.9 %, Brasilien 1,5 %, Mexiko 0,46 %, Korea 1,95 %, Spanien 0,72 %, Südafrika 0,52 %, Australien 0,22 %.[5280] Diese VERs liefen im März 1992 aus.[5281] Erste Auswirkung dieser VERs war ein Rückgang der Importe aus allen anderen Länder der Welt um 16 % bis 20 %. Allein die Einfuhren aus der EU im Spezialstahlbereich stiegen um 10 % und solche halbfertiger Stahlprodukte aus Brasilien.[5282] Obwohl hier keine genauen Mengenzahlen vorliegen, lag die Konsumption der USA 1985 bei 113,1 Mill. t.[5283] Insofern geht es hier ungefähr um Mengen von 5 Mill. t im Falle der EU und Japan und 1,5 Mill. t im Fall von Brasilien. Damals gingen die Importe aus Japan zurück, von 1985 7,0 Mill. t auf 5,1 Mill. t.

---

reinstalliert. Im Januar 1982 wurde er schließlich abgeschafft und stattdessen versucht mit Antidumpingzöllen einen Anstieg der Importe zu verhindern. Wetter 1985: 490-491.

[5273] USITC 2005a: 61-62. Siehe dazu Abschnitt 'H', Punkt 14.3, Ausgleichzölle.

[5274] Wetter 1985: 492. So auch McKinney/Rowley 1989. Dort wird darauf hingewiesen, daß die VERs mit Japan und der EU 1984 weitergeführt wurden, aber 1984 noch einmal neu verhandelt worden sind.

[5275] USITC 2005a: 61-62.

[5276] McKinney/Rowley 1989: 72. So auch Wetter 1985: 491.

[5277] Wetter 1985: 491. Aus der Perspektive der U.S.-Schutzklausel Untersuchungen Holmer/Hippler Bello 1988: 1201-208. Vgl. auch OECD Steel Outlook 1985/1986: 14.

[5278] Dies sind Schweden, Norwegen, Österreich, Venezuela, DDR, Tschechoslowakei, Ungarn, Polen und Rumänien. Wetter 1985: 493.

[5279] Geschätzt hier nach den tatsächlichen Importzahlen in: OECD Steel Outlook 1988/1989: 17.

[5280] Zahlen aus Wetter 1985: 493. Leicht abweichend die Zahlen in **Tabelle 253**. Weitere spezielle Abkommen über die Importtonnage wurden ausgehandelt mit: China 68.000 t; Tschechoslowakei 40.000 t; DDR 110.000 t; Ungarn 34.000 t; Polen 90.000 t; Portugal 40.000 t; Rumänien 150.000 t; Trinidad 73.500 t; Venezuela 180.000 t; Jugoslawien 25.200 t. Hier werden auch Marktanteilszahlen genannt, die von den obigen Zahlen etwas abweichen: Australien 0.18 %; Österreich 0.21 %; Brasilien 0.8 %; EU 5.4 %; Finnland 0.224 %; Japan 5.89 %; Mexico 0.36 %; Südafrika 0.42 %; Südkorea 1.9 %; Spain 0.67 %. Holmer/Hippler Bello 1988: 208.

[5281] Barringer/Pierce 2000: 71.

[5282] OECD Steel Outlook 1985/1986: 14.

[5283] OECD Steel Outlook 1985/1986: 30.

Die EU lag ohne Spanien und Portugal (die 0,8 Mill. t in die USA exportierten) als EU-10 im Jahre 1985 bei 8,2 Mill. t und 1988, nun als EU-12, bei 7,3 Mill. t. Lateinamerika erreichte immerhin 1988 U.S.-Importmengen von 3,1 Mill. t, Asien 2,7 Mill. t wobei der Rest der Welt sich mit 0,2 Mill. t und Osteuropa mit 0,4 Mill. t des U.S.-Marktes begnügen mußte.[5284] Am 30. Juni 1992 wurden gegen 21 Länder Antidumping- und Ausgleichsuntersuchungen angestrengt, die in allen Fällen mit der Erhebung von Zöllen abgeschlossen wurden.[5285] Bis auf leichte Steigerungen im Fall Brasilien und Mexiko bewegten sich die Marktanteile der Länder am U.S. Markt im Jahre 2000 noch ungefähr in dem Bereich, der von den VERs vorgezeichnet wurden.[5286]

Seit Anfang der neunziger Jahre wurde im Rahmen des GATT über ein weltweites Stahlabkommen verhandelt (multilateral steel agreement, 'MSA'). Die nach Gründung der WTO nicht abgebrochenen Verhandlungen scheiterten 1997 an der Weigerung der U.S.-Stahlindustrie im Gegenzug zu einer Einigung gänzlich auf Antidumping- und Ausgleichszölle zu verzichten.[5287] Vor einiger Zeit hat Präsident Bush wieder ein solches Abkommen angeregt[5288] und die U.S.-Stahlindustrie strengte Schutzklauselverfahren (Sec. 201) an. Die damit verbunden Zölle wurden von März 2002 bis Dezember 2003 aufrecherhalten.[5289] Im Detail dazu in Abschnitt 'J', Schutzklausel.

Wie verhielten sich die Anteile ausländischer Produzenten am U.S.-Markt angesichts dieser Maßnahmen im historischen Überblick? Zuerst einmal zu den U.S.-Importen. Ähnlich wie im Automobilbereich stiegen die Importe der USA in den Jahren nach dem Zweiten Weltkrieg deutlich wahrnehmbar an und ein immer höherer Prozentsatz des heimischen Konsums wurde aus ausländischen Quellen bestritten: 1955 1,2 % bis 1968 16,7 %[5290] und von 1974 von 13,5 % bis 1978 18 %[5291] sodann wurden 1982 22 % erreicht.[5292] Die U.S.-Regierung beschloß 1984, als sie die VERs aushandelte, den Importanteil am amerikanischen Markt auf dem Niveau von 18,5 % (20,2 % mit halbfertigen Stahlprodukten) zu halten.[5293] Dies gelang nicht sofort und noch 1984 wurden 27 % des amerikanischen Marktes durch Importe versorgt. Von 1984 bis 1989 sanken, in direkten Zusammenhang mit den VERs, die Importanteile auf 18 % ab und blieben auf diesem Niveau bis

---

[5284] OECD Steel Outlook 1985/1986, 1986/1987, 1988/1989: 31, 33, 39. Nach diesen Jahrgängen liegen wenigstens in dieser Publikation keine solche Zahlen mehr vor.

[5285] Ungünstig geht das Verfahren offenbar auch deshalb aus, weil zu detaillierte Informationen ausländischer Unternehmen angefordert wurden, die in kurzer Zeit herbeigeschafft werden mußten, um zu verhindern, daß die U.S.-Behörden nach ihren eigenen Informationen entscheiden. Dies gelingt den ausländischen Unternehmen offenbar auf breiter Front nicht und dies war von den U.S.-Behörden so gewollt. Barringer/Pierce 2000: 63.

[5286] Steel 201 Reports 2001. Zahlen für 2000 in t (Auswahl): Brasilien: 3.088.673; Mexiko: 2.881.099; Korea: 2.636.002; Japan: 1.794.672; Deutschland: 1.708.347; China: 1.533.520; Rußland 1.382.811; Taiwan: 1.168.906; Indien 906.417; Australien 737.753; Spanien: 563.069; Südafrika: 513.422; Thailand: 486.268; Türkei 444.514; Argentinien: 385.664; Venezuela 352.475; Indonesien: 307.439; Polen 301.961.

[5287] Barringer/Pierce 2000: 65, 70-71; einige Informationen zu den Subventionskriterien dieses Stahlabkommens in Steward 1993: 955.

[5288] Und zwar auf dem EU-Gipfel in Göteborg. Frankfurter Allgemeine, Samstag, 16. Juni 2001, Nr. 137, S. 14.

[5289] Siehe Abschnitt 'H', Punkt 15.4, Eisen- und Stahl.

[5290] Vanberg 1971: 11.

[5291] Wetter 1985: 490.

[5292] Wetter 1985: 491. Siehe auch: **Tabelle 249**.

[5293] Wetter 1985: 492.

1992. Seit 1992 stiegen Importe bis 1994 wieder auf 28 % und im Jahre 1998 wurden 30 % erreicht.[5294] Danach sanken sie 1999 auf 28,9 % ab und die Prognose für 2000 geht von einem Anteil von 26,4 % aus.[5295] Dies läßt erkennen, daß die Schutzmaßnahmen die Importanteile auf einem gewissen Niveau stabilisieren konnten.

Hierzu kann bemerkt werden, daß neuerdings ein Drittel der Importe (1998, 9,5 Mill. t) aus halbfertigem Stahl besteht, der von den U.S.-Stahlunternehmen selbst zur Weiterverarbeitung importiert wird.[5296] Zum Vergleich: Die Rohstahlproduktion lag 1998 in den USA bei 97,7 Mill. t, bei einem Verbrauch von 117 Mill. t und Importen von 38,3 Mill. t.[5297]

Ein beständiges Charakteristikum der Weltstahlmärkte besteht darin, daß die USA der weltweit größte Importeur ist und, in Zahlen für 1998, kaum Exporte (5,0 Mill. t) zu verzeichnen haben. Europa (1992: 12,5 Mill t.[5298]) und Japan (4,8 Mill t.) sind nach diesen Zahlen moderate Importeure, haben aber substantielle Exporte (Japan: 24,9 Mill. t, EU: 24,0 Mill. t) vorzuweisen.[5299]

Folge der Schutzpolitiken ist, daß sich die Importanteile seit vielen Jahren kaum verändern. Nach dem Anstieg bis 1980 blieb die USA auf demselben Niveau, daß vor allem von den Schutzbarrieren bestimmt ist. Bezüglich der Gruppe der Industrieländer verzeichnete Japan immerhin einen leichten Anstieg der Importe. Diese stiegen von 0,2 % im Jahre 1974 auf 8 % in den späten achtziger Jahren in bezug auf den heimischen Verbrauch an.[5300] In der EU ist die Kontinuität in bezug auf die Importanteile in bezug auf die heimische Produktion am deutlichsten erkennbar. Wird der interne Handel ausgeklammert, schwankten die Importe in Relation zur heimischen Verbrauch von 1975 an bis 1992 um 10 %.[5301] Dahinter steht, in den USA ebenso wie der EU, daß versucht wird einen Strukturwandel zugunsten größerer Firmen durchzuführen. Die Renten, die durch die Protektion erhalten wurden, sollten investiert werden. Damals wurde in der EU 20 Mill. t Kapazität abgebaut wurde, 200.000 Arbeiter entlassen, wobei aber der Output der vier größten Firmen "only declined from 52 per cent in 1979 to 47 % in 1983."[5302] Dieser Strukturwandel gelang, siehe die Informationen weiter unten, in der USA nicht so gut wie in der EU.

[5294] Daten aus Barringer/Pierce 2000: 41. Für 1998 wird ein Marktanteil von 32,1 % für die Import erwähnt im OECD Steel Outlook 1999/2000: 12.

[5295] OECD Steel Outlook 1999/2000: 54.

[5296] Barringer/Pierce 2000: 44. Für 1983 ist dokumentiert, daß die U.S.-Stahlindustrie versucht halbfertige Produkte aus England zu importieren. Damals gibt es öffentliche Proteste gegen diese Aktivität. Dazu Scherrer 1992: 227.

[5297] OECD Steel Outlook 1999/2000: 22, 47.

[5298] Leider liegen nur für dieses Jahr die aktuellsten Zahlen für Importe vor, die den internen EU-Handel ausklammern. EU in den heutigen Grenzen. Siehe: **Tabelle 250**.

[5299] Zahlen für 1998 in: OECD Steel Outlook 1999/2000: 51. Dazu **Tabelle 249** und dort auch **Tabelle 251**.

[5300] Messerlin 1999: 192.

[5301] In den heutigen Grenzen. **Tabelle 250**. Messerlin 1999: 186.

[5302] OECD 1985: 101.

3.2 EU

Auch im Falle der EU in ihrem Handel mit Japan hing die Begrenzung der Importe mit handelspolitischen Maßnahmen zusammen. Zuerst zur EU. Nach ihren frühen VERs, siehe oben, folgte sie seit 1977 dem Beispiel der USA und strengte eine Welle von Antidumpinguntersuchungen an, auf Wunsch der schon erwähnten Europäischen Vereinigung der Eisen- und Stahlindustrie (EUROFER).[5303] Ebenfalls schon erwähnt wurde, daß die Kommission 1977 in den Markt eingriff und Mindestpreise festgelegte[5304], darunter auch Mindestimportpreise, die über Importabgaben durchgesetzt wurden.[5305] Ab 1978 wurden VERs[5306] ausgehandelt, die gegen ca. 15 Länder angewandt wurden: Die EFTA Länder, die zentraleuropäischen Länder, die Sowjetunion, Australien, Brasilien, Japan, Korea, Venezuela und Südafrika.[5307] Seitens der EU erfolgte in der zweiten Stahlkrise Anfang der achtziger Jahre von 1981 bis 1984 eine Einschränkung der Stahlimporte. Und zwar wurde durch bilaterale Abkommen eine Reduzierung der Exporte in die EU um 12,5 % in bezug zum Niveau 1980 durchgesetzt: Diese Abkommen wurden mit Australien, Brasilien, Bulgarien, Tschechoslowakei, Japan, Ungarn, Polen, Rumänien, Korea, Südafrika, Spanien sowie den EFTA-Länder außer Portugal abgeschlossen.[5308] Im Jahre 1985 erklärten sich die EFTA Länder bereit, den Preisregeln der EGKS zu folgen und wurden daraufhin von den VER-Abmachungen ausgenommen. Weiterhin wurden Antidumpingzölle gegenüber kleinen Stahlexporteuren (Brasilien, Portugal, Trinidad und Tobago und Venezuela[5309]) angestrengt. Die Zölle auf Stahl sind niedrig, die Antidumpingzölle hoben den Zollschutz aber wieder auf 35 % an.[5310]

Obwohl in den Europaabkommen mit der Tschechei und anderen osteuropäischen Staaten die Zölle abgeschafft wurden, sind Schutzklauseln dazu genutzt worden mengenmäßige Beschränkungen aufzuerlegen und es wurden Antidumpinguntersuchungen angestrengt.[5311] Bis in Mitte 1990 bestanden unter anderem Abkommen der EU mit Brasilien, Korea[5312] und Antidumpingzölle auf Produkte aus der Türkei.[5313] Von den 75 definitiven Antidumping Zöllen, welche die EU zwischen 1. Juli und 31. Dezember 2000 erhob, wurden 40 in bezug auf Stahlprodukte genutzt worden, unter anderen solche aus Brasilien, China, Taiwan, Indien, Japan, Südkorea, Thailand, Malaysia, Mexiko, Polen, Ungarn, Rumänien, Ukraine, Rußland und Serbien.[5314]

[5303] Messerlin 1979: 190-191.

[5304] Monopolkommission 1983. 24-25. Vgl. auch Herdmann/Weiss 1985: 105-106.

[5305] Herdmann/Weiß 1985: 106. Wetter 1985: 487.

[5306] Die Länder erklärten sich zu mengenmäßigen Beschränkungen bereit, die auf dem Niveau von 1976 lagen und ihnen wurden etwas niedrigere Preise zugestanden als die internen EGKS-Preise angesiedelt sind. Wetter 1985. Zum Termin Herdmann/Weiß 1985: 106.

[5307] Messerlin 1999: 191.

[5308] Die Tonnendaten in: **Tabelle 252**. Wetter 1985: 489. Für Spanien wurden noch nach dem Beitritt zum 1. Januar 1986 die Stahlexporte in europäischen Länder begrenzt, weil die spanischen Stahlindustrie bis Ende 1988 staatliche Subventionen erhielt. Fink 1989: 52.

[5309] Wetter 1985: 489.

[5310] Siehe: **Tabelle 246**.

[5311] Zu diesem Abschnitt Messerlin 1999: 190-192.

[5312] Schuknecht 1992: 116.

[5313] Schuknecht 1992: 129.

[5314] Siehe das WTO Dokument: G/ADP/N/72/EEC.

In bezug auf die EU ist zu beobachten, daß die Importe aus Japan seit 1975 kontinuierlich zurückgingen und durch, allerdings geringe, Importe aus der Sowjetunion (nun Rußland) sowie unter anderem aus Südamerika ersetzt wurden.[5315] Dies impliziert, daß bei einem leicht steigenden EU-Eigenverbrauch der für die heimischen Hersteller reservierte Markt kontinuierlich angewachsen ist: Von 1975: 68.817.000 t auf 1992: 96.715.000 t.[5316]

3.3 Japan

Auch Japan engagierte sich in Importbegrenzungen.[5317] In Japan erfolgte ein moderater Anstieg der Importe. Und zwar trotz der Bemühungen privater Gruppen, seit 1984 die Japan Iron and Steel Importers Association (JISII). Diese hat in enger Absprache mit japanischen Stahlherstellern die Importe so kontrolliert, daß das heimische Preisgefüge möglichst nicht durch Importe beeinflußt und erniedrig wurde. Seit 1970 wurde in Japan die Stahlindustrie vom Unternehmen Nippon Steel angeführt, das eine dominante Marktposition[5318] in bezug auf die meisten Stahlsorten hat. Ab 1972, als die Rezession einsetzt, wurde, anstelle der früheren Wettbewerbssitutation eine Zusammenarbeit der Stahlproduzenten etabliert, die sich am Preis- und Kapazitätsverhalten von Nippon Steel orientierten.[5319] Kleine Importeure wurden dabei nicht so perfekt kontrolliert und dadurch kam aus Korea und Taiwan, aber auch Lateinamerika Stahl in das Land.[5320] Weiterhin wurden bilaterale Abkommen ausgehandelt, einige davon auf der Ebene privater Unternehmen.[5321] Innerhalb Japans wurde damals ein ähnliches System der Produktionslimitierung angewendet, wie der EU, wobei das MITI unverbindliche Produktionsdaten vorgab und unter dem Beisein von MITI-Angestellten Treffen der Stahlindustrie stattfanden, um Produktionspläne abzustimmen.[5322] Während Rezessionszeiten hat das MITI, nach Verhandlungen mit Stahlherstellern, in einigen Fällen 'administrative guidances' herausgegeben, wobei dies zwar keine Rechtsakte, aber de facto verbindliche Abmachungen sind.[5323] Obwohl viel dafür spricht, wird hier offengelassen, ob formale Kartelle unter den Produzenten bestanden. Im japanischen Wettbewerbsrecht ist eine Ausnahme für Depressions- (bzw. Rezessions-) und Rationalisierungskartelle niedergelegt[5324], welche für die Stahlindustrie zwischen 1979 und 1983

[5315] Messerlin 1999: 191.

[5316] Siehe: **Tabelle 250**. Messerlin 1999: 186.

[5317] Wetter 1985: 495.

[5318] In Japan selbst wurde dieser Zusammenschluß als wettbewerbspolitisch problematische angesehen, aber unter anderem offenbar auf Wunsch von MITI, doch durchgeführt. Howell et al. 1988: 222.

[5319] Howell et al. 1988: 224.

[5320] Von 8,9 Mill. t. Importen kamen 1988 2,7 Mill. t aus Asien und 3,1 Mill. t aus Lateinamerika nach Japan. OECD Steel Outlook 1988/1989: 39.

[5321] Howell et al. 1988: 207-215.

[5322] Howell et al. 1988: 202-205.

[5323] Howell et al. 1988: 204-205.

[5324] Antimononopoly Law, Art. 24 Abs. 3, Art. 24 Abs. 4. Howell et al. 1988: 205.

genutzt wurden.[5325] Die Kapazität der Stahlindustrie wird in Japan nicht abgebaut, sondern nahm in diesem Zeitraum um 15 % zu.[5326]

Box Grauzone privat-staatlicher Kartelle im Stahlbereich. Zumindest geduldet wurden von staatlicher Seite private Kartellabmachungen, die zwischen der EU, Kanada und Japan bestanden.[5327] Dabei wurden direkt von den Firmen produzierte Tonnagen und Preise ausgehandelt, es ging um Einfuhrquoten und geographische Marktaufteilungen. So haben sich die EU Hersteller mit Japan geeinigt, dorthin 1993 nur 121.000 t zu exportieren (weniger als zwei Zehntel des dortigen Stahlverbrauchs). EU-Importe aus Japan sind, obwohl Japan in den letzten dreißig Jahren der unumstritten produktivste Hersteller war, fast inexistent.[5328] Beim EU Beitritt Spaniens mußte sich das Stahlwerk Ensidesa diesem sog. Londoner Abkommen anschließen und seine vormals hohen Exporte nach Japan sanken ab. Die Spanier sind die einzigen, die teilweise signifikante Mengen nach Japan ausführten. Dieses Londoner Abkommen sieht regionale Gebietsaufteilungen vor. Die EU bekam die Märkte westlich von Myanmar, Japan die Märkte östlich davon eingeräumt. Die Exporte der EU gingen dementsprechend in die Türkei, Indien und Pakistan, die Japaner handeln mit Thailand, Indonesien, Malaysia, China und Korea.[5329] Zwischen kanadischen und japanischen Produzenten von Flachwalzstahlerzeugnissen gab es seit langer Zeit ein Stillhalteabkommen, sodaß beide Seiten nicht in die jeweilig anderen Länder exportierten. Kanada exportierte zwar größere Mengen nach Korea und Taiwan, nicht aber nach Japan, obwohl dort sind die Preisniveau viel höher sind. Japan exportiert wiederum große Mengen in die USA, jedoch kaum auf den kanadischen Markt. Als ein kanadisches Unternehmen irrtümlich über ein asiatisches Handelsunternehmen warmgewaltze Coils nach Japan ausführte, entschuldigte es sich bei den japanischen Herstellern. Kurz: Stahlhandel findet vielfach nicht statt, trotz Zollabbau.[5330] Ausgangspunkt vieler dieser Kartelle sollen japanische Hersteller sein, die auch bilaterale Abkommen mit den Stahlwerken abschließen. Weil die japanischen Überkapazitäten gefürchtet werden, schließen sich die Stahlwerke diesen Vorschlägen an.[5331] Dies Information wird mit dem nötigen Vorbehalt wiedergegeben. Da diese Abkommen auch mit

[5325] Peck et al. 1988: 201-202. Für die japanische Wettbewerbspolitik in bezug auf Stahlindustrie siehe Hermanns 2005a: 76-77.

[5326] Peck et al. 1988: 210.

[5327] Bestätigung dafür findet sich in dem Artikel von Wolff 1996a; sowie in Howell et al. 1988: 248. Wolff war einer der Autoren in Howell et al. (1988), einem Buchprojekt, daß auf Wunsch der U.S.-Stahlindustrie die Regierungsinterventionen anderer Länder aufarbeitet. Somit ist es denkbar, daß er U.S.-Industrieinteressen vertritt und aus diesem Grund fragwürdige Informationen verbreitet. Auf der anderen Seite scheinen viele Informationen in dem Buch sachlich richtig zu sein, sodaß hier daraus zitiert wird. Akzeptiert werden die Informationen über internationale Kartelle, von EU-Seite her, von Messerlin 1999: 191. Die liberalen Autoren sind skeptischer, nicht zuletzt weil diese Informationen ihre Argumente für den freien Handel unterminieren. Barringer/Pierce 2000: 62. Denn freier Handel macht wenig Sinn, wenn sich die EU und Japan absprechen den US-Markt zu erobern und ihrerseits die Märkte nicht untereinander und für andere öffnen.

[5328] Zahlen: 1984, 1985 lagen die Importe der EU aus Japan bei 0,4 Mill. t. Trotz Erweiterung zur EU (12) sanken die Importe aus Japan auf 0,3 Mill. t 1987 und gingen dann wieder auf 0,4 Mill. t zurück. Dies angesichts insgesamt 28,3 Mill. t japanischer Exporte in diesem Bereich im Jahre 1989. Andersherum lagen die Werte ähnlich niedrig. Die EU exportierte 1984 0,2 Mill. t, dann 1985 0,1 Mill. t, 1986 0,2 Mill. t, 1987, 0,2 Mill. t, 1988, 0,4 Mill. t. Dies ist nicht mit sonstigen Barrieren zu erklären. OECD Steel Outlook 1985/1986, 1986/1987, 1988/1989: 31, 33, 39.

[5329] Wolff 1996a: 244, 255-257.

[5330] Wolff 1996a: 245.

[5331] Wolff 1996a: 245.

Stahlwerken in Korea, Brasilien, Südafrika, Neuseeland, Australien, Taiwan und Indonesien bestanden[5332], wäre interessant zu erfahren, inwiefern dies die Expansion dieser Industrien verhindert hat und welche Rolle europäische Konzerne und Handelsschranken dabei gespielt haben. Das Wachstum der brasilianischen Industrie konnte immerhin auf dem eigenen Markt erfolgreich stattfinden, die Exporte wurden beschränkt. Schwerer betroffen war Indien, welches aufgrund seines kleineren Marktes sicherlich seine komparativen Vorteile im Stahlbereich durch diese diversen Schutzabkommen nicht vollständig nutzen konnte. Die U.S. Produzenten schlossen sich diesen Kartellen nicht an, weil gemäß U.S. Wettbewerbsrecht die Teilnahme an Kartellen zu Gefängnisstrafen führen kann. Die USA nahmen stattdessen Rekurs auf Antidumping- und Ausgleichszölle sowie die GATT-Schutzklausel, um ihren Markt zu schützen[5333] und handelte im Rahmen dieser Antidumpinguntersuchungen von staatlicher Seite Abmachungen ('undertakings') mit diesen Kartellen aus. Vor diesem Hintergrund ist es nicht gerade die feine Art, wenn Unternehmerverbände Japans und der EU diskutierten, ob sie ihre Regierungen überreden sollten im GATT gemeinsam gegen U.S.-Antidumpingzölle vorzugehen.[5334]

Diese Informationen von den über die achtziger Jahren fast unverändert bleibenden Weltmarktanteilen im Export und im Import von Stahl für alle wichtiger Ländergruppen werden von der Statistik bestätigt. Die Entwicklungsländer können ihre Industrialisierungserfolge im Stahlbereich nicht in steigenden Exporte, sondern in verminderten Importe umsetzen.[5335] Die USA weist etwas stärker schwankende Importe auf, die immer wieder stark abfallen.[5336] In den neunziger Jahren nahmen immer mehr Länder Rekurs auf Antidumpinguntersuchungen, um ihre Stahlproduzenten zu schützen, darunter auch China.[5337]

3.4 Auswirkungen des 'managed trade' auf die Stahlindustrie

Hinsichtlich der industriestrukturellen Aspekte wurde schon erwähnt, daß die Stahlindustrie mit Überkapazitäten zu kämpfen hatte. Die Nachfrage auf dem Weltstahlmarkt wurde in den frühen siebziger Jahren als zu hoch geschätzt. Selbst wenn dies so gewesen sein mag, ist doch festzustellen, daß diese Überkapazitäten wenig oder garnicht abgebaut wurden.[5338] Hinsichtlich der Preise ist festzustellen, daß sich die Preisniveaus in Japan, USA und EU angenähert haben, wenn die Transportkosten einbezogen werden und es wird die These vertreten, daß die Handelsbarrieren nicht zu Preissteigerungen geführt haben, weil innerhalb der Blöcke, zumal in den USA, einiges dafür

[5332] Wolff 1996a: 260.

[5333] Hier wird sich nicht der dort nicht dokumentierten Bewertung von Wolff (1996a: 246) angeschlossen, daß die EU und Japan auf dem amerikanischen Markt Dumping betreiben und dies der Grund der Schwäche der U.S. Produzenten ist.

[5334] Zu diesem Abschnitt Wolff 1996a: 239-261.

[5335] Siehe: **Tabelle 251**.

[5336] Siehe: **Tabelle 249** und **Tabelle 251**.

[5337] Hermanns 2001: 286.

[5338] Von 1973 bis 1981 wurden in Europa die Rohstahlkapazitäten um 20 Mill. t auf fast 200 Mill. t ausgebaut. Fink 1989: 43. In bezug auf die gesamte OECD stieg, nach einem Rückgang der Rohstahlkapazitäten seit 1978 bis 1987, die Produktionskapazität wieder auf Werte über dem Stand von 1978 an. Bezug: Die gesamte OECD. Aus: OECD Steel Outlook 1999/2000: 18.

spricht, daß eine interne Konkurrenzintensivierung vorlag, ausgelöst durch die sog. Minimills.[5339] Es ist aber fraglich, ob diese These aufrechterhalten werden kann, denn es scheint so zu sein, daß 'Big Steel' in den USA teils in andere Bereiche auswich und somit die Konkurrenz zu den Minimills zuerst einmal nicht so stark war, wie dies teils beschrieben wird.[5340] Die Minimills stellten Anfang der neunziger Jahre vor allem Betonstähle, Drähte und Profile her und waren nicht in der Lage größere Bleche und Stahlplatten herzustellen, die in der Automobilindustrie benötigt werden. Im Einklang mit dieser skeptischeren Bewertung der Minimills und deren Kostenvorteilen steht, daß gerade die VERs ihnen einen Wachstumsspielraum und hohe Renditen ermöglicht haben, denn die ausländischen Unternehmen haben die vorhandenen Quoten mit Spezialstählen ausgefüllt.[5341] Den Minimills gelang es erst Mitte/Ende der neunziger Jahre in diese Bereiche vorzudringen.[5342] Außerdem ist der Konzentrationsindex für die USA mit C4 0,42 % 1987 relativ hoch.[5343] Dies muß nicht, kann aber Rückschlüsse auf koordiniertes oligopolistisches Verhalten erlauben. Es mag also durchaus so sein, daß sich die Preise in den Märkten der Industrieländer sowohl durch die Handelsbarrieren als auch durch koordiniertes Verhalten der heimischen Industrien erhöht und angenähert haben. In der Literatur wird ein Preisverfall auf den U.S.-Stahlmärkten nicht mit der Minimill-Konkurrenz oder ausländischer Konkurrenz, sondern mit einer temporären Auflösung der Interessenabstimmung unter den großen Stahlfirmen in Verbindung gebracht.[5344] Insofern hier trotzdem von einer "Erosion des Oligopols" die Rede ist, scheint es sich um einen eher langsamen Prozeß zu handeln.[5345] Ob die aktuellen Käufe von amerikanischen Stahlwerken durch ausländische Investoren dazu beitragen, muß neu untersucht werden, es könnte durchaus sein, daß sich diese Investoren nur in das bestehende Oligopol einkaufen und die Preisniveaus nicht verändern.[5346]

Dieses Bild einer zumindest moderaten Preisstabilisierung erleichtert durch VER-Maßnahmen wird durch Studien bestätigt, die sich mit den Auswirkungen der handelspolitischen Maßnahmen auf Produzenten, Konsumenten und andere Unternehmen beschäftigen. Studien liegen dem Verfasser nur für die USA vor.[5347] So wird als Effekt des 'trigger price mechanism' für die USA ein 10 % Preisanstieg geschätzt für 1979.[5348] Andere Studien gehen nur von 1,2 % aus.[5349] Später wird für die VERs nach 1984 durch die Importbegrenzung ein Preisansteig von 1,1 % bis 6,5 % berechnet, abhängig von niedriger oder hoher Nachfrageelastizität.[5350] Diese Zahlen sind nicht extrem hoch. Insgesamt wird aber ein negativer Effekt auf die Wirtschaft nicht ausgeschlossen, weil viele Stahlverbraucher, darunter die

---

[5339] Messerlin 1999: 192.

[5340] So werden große Stahlbleche ('slabs'), die von der Autoindustrie in Form gepreßt werden, hauptsächlich von den großen integrierten Werken hergestellt. Howell et al. 1988: 23. Wienert 1995: 303.

[5341] Eine diesbezüglich ausführliche Analyse befindet sich in Scherer 1992: 228-244.

[5342] Devereaux et al. 2006b: 198.

[5343] Haughton/Swaminathan 1992: 98.

[5344] Scherer 1992: 227.

[5345] Siehe den Titel des Kapitels. Scherer 1992: 223.

[5346] Siehe Abschnitt 'D', Punkt 11.2, Eisen und Stahl.

[5347] Auf das Fehlen von Studien für die EU wird auch hingewiesen in OECD 1985: 96.

[5348] Wetter 1985: 490.

[5349] McKinney/Rowley 1989: 70.

[5350] McKinney/Rowley 1989: 80.

Maschinenbau- und Automobilindustrie, darunter leiden können.[5351] In bezug auf dieselben VERs in den achtziger Jahren wird ein Anstieg der Importpreise von 18,1 % und ein durchschnittlicher Preisanstieg von 4,8 % berechnet und negative Effekte auf andere Industriebereiche konstatiert.[5352] Die Stahlpreiserhöhungen werden von der OECD als moderat eingeschätzt, im höchsten Fall 5,2 %, nur der importierte Stahl stieg preislich deutlich an, wovon ausländische Firmen profitieren können.[5353] In einer weiteren Untersuchung, die sämtliche Phase der U.S.-Protektion beachtet, werden die Kosten für die Konsumenten in den USA durch die künstlich erhöhten Preise, darunter die Bauindustrie und sonstige Unternehmen, die Stahl als Inputs in ihre Produktion einsetzen werden, für die Zeit von 1969 bis 1992 auf US$ 2,2 Mrd. jährlich geschätzt. Davon gingen US$ 0,8 Mrd. erhöhte Gewinne jährlich an die U.S.-Stahlwerke und Arbeiter, US$ 1,2 Mrd. an ausländische Zulieferer und US$ 0,2 Mrd. stellen sonstige Verluste dar. Die Nettokosten für die USA werden mit US$ 1,4 Mrd. angegeben. Jährlich wird ein Erhalt von 2.000 bis 12.000 Arbeitsplätze durch die Handelsbarrieren berechnet (Kosten pro geretteten Job zwischen US$ 180.000 und US$ 1.2 Mill. angesichts dieser Werte für Wohlfahrtsverluste).[5354] Besonders wirksam waren die frühen VERs hinsichtlich der Arbeitsplatzerhaltung[5355], wohl auch deshalb, weil die Firmen zu diesem Zeitpunkt noch keine technisch induzierten Produktivitätssteigerungen durchführten.

Nun bedeutet die Statistik insofern nicht viel, weil es modelltheoretisch berechnete Zahlen sind und Arbeitsplätze schon damals aufgrund der Produktivitätsfortschritte (Umstellung auf Sauerstoffblasverfahren zur Stahlerzeugung, Stranggußverfahren und neue Walzstraßen) abgebaut wurden, wobei es in der ersten Hälfte der achtziger Jahre einen Höhepunkt gab (Arbeitsplatzabbau USA von 1955: 700.000; 1979: 580.000; auf 1988: 270.000).[5356] In der Literatur wird ebenso darauf hingewiesen, daß es Arbeitsplatzverluste in anderen Sektoren gab, die unter höheren Stahlpreisen leiden.[5357] In weiteren Untersuchungen, die gegen neue protektionistische Ansinnen der U.S.-Stahlindustrie gerichtet sind, werden höhere Kosten der Protektion angegeben, US$ 46 Mrd. bis US$ 76 Mrd. (in konstanten U.S.-Dollars: US$ 90 bis US$ 151 Mrd.). Diesen Berechnungen liegt allerdings nur eine einzige Studie zugrunde, die von relativ hohen Kosten ausgeht.[5358] Von den Preiserhöhungen hat die U.S.-Stahlindustrie offenbar vor allem zwischen 1987 und 1989 profitiert[5359], als auch die Nachfrage anstieg. Weiterhin spricht einiges dafür, daß niedrigere Preiserhöhungswerte in

[5351] McKinney/Rowley 1989: 80.

[5352] Méndez 1986: 558. Im Jahre 1985 lag der Preis bei US$ 430 t bis US$ 440 t. Die Produktionskosten lagen bei US$ 403 t. Die günstigsten Importe mit US$ 207 t, nach dem damaligem Umtauschkurs. Harris 1994: 140.

[5353] Dies wird hervorgehoben in OECD 1985: 98.

[5354] Zu diesem Abschnitt. Haughton/Swaminathan 1992: 107-109, 113-115.

[5355] Haughton/Swaminathan 1992: 108.

[5356] Haughton/Swaminathan 1992: 97. Zu den technischen Umstellungsprozessen Fink 1989: 81-83 (Strangguß); 96-102 (u.a. Sauerstoffblasverfahren).

[5357] Méndez 1986: 564.

[5358] Barringer/Pierce 2000: 52. Diese stützten sich allerdings nur auf eine Studie von Hufbauer, deren Schätzungen deutlich höher liegen als in anderen Studien: Haughton/Swaminathan 1992: 110.

[5359] Für die Jahre 1982 bis 1986 werden für US$ 11,6 Mrd. Verluste für die in der AISI organisierten Big-Steel-Stahlindustrie angegeben. Von 1987 bis 1989 erwirtschafteten die Unternehmen wieder ansehnliche Gewinne. Scherer 1992: 319.

einigen Zeitabschnitten in den achtziger Jahren daran lagen, daß es den U.S.-Produzenten nicht mehr gelang, ihre wettbewerbsinkonformen Preisabsprachen durchzuhalten.[5360]

Einige Bemerkungen zur technologischen Entwicklung: Die liberale Theorie würde die Meinung vertreten, daß Schutzbarrieren die Einführung neuer Technologie verlangsamen. Dies steht im Einklang mit der Entwicklung in den USA. In bezug auf die USA ist es allgemein geteilte Meinung, daß die Einführung neuer Technologie durch den kontinuierlich zugestandenen Schutz deutlich verlangsamt wurde.[5361] Die älteren integrierten Unternehmen ließen sich nicht mehr modernisieren und der Bau eines komplett neuer integrierter Stahlwerke lohnte sich nach Ansicht vieler Autoren in den USA nicht.[5362] Weiterhin wurden Fehler bei der Modernisierung gemacht und alte und neue Anlagenteile kombiniert.[5363] Dazu kam, daß 1988 von 24 integrierten Stahlwerken 14 weniger als 3 Mill. t Produktionsvolumen aufwiesen und es somit schwieriger war Skalenökonomien zu erzielen.[5364]

Dieser Nachteil ist aber, siehe gleich unten, nicht ganz so extrem ausgeprägt. So lagen in Europa 1988 bei einem Produktionsvolumen von 4 Mill. t und darüber 11 Werke (über 6 Mill. t lagen 4 Werke), in Japan sind es 12 Werke, die über 4 Mill. t lagen (darunter 10 Werke über 6 Mill. t) wobei es in den USA nur 5 Werke über 4 Mill. t gab und 2 über 6 Mill. t.[5365] Auch die Japaner, die signifikant in die U.S.-Stahlindustrie investierten, trauen sich eine Investition in ein neues integriertes Stahlwerk nicht zu[5366], sodaß die integrierten Stahlwerke wenigstens in den achtziger Jahren vor allem in U.S.-Hand blieben, wiewohl es einige begrenzte Beteiligungen gibt.[5367] Dies erklärt den politischen Einfluß, den diese Unternehmer, ihrer veralteten Anlagen zum Trotz, ausüben konnten. Die Investitionen lagen zudem zwischen 1979 bis 1988 um die Hälfte niedriger als zwischen 1974 und 1979. Zwar gab es signifikante Produktivitätsfortschritte, diese sind aber beispielsweise 1981 bis 1984 durch viele Faktoren zu erklären: Die Stillegung alter Anlagen mit 23,3%, die Reduzierung der Produktpalette 17,7%, die Erhöhung der Auftragsfremdvergabe 20,8 %. Neue Produktionsanlagen leisteten nur einen Beitrag von 6,5 %. Dazu kam die Schwächung gewerkschaftlicher Schutzrechte, der ebenfalls eine große Wirkung hinsichtlich Produktivitätsssteigerung zugesprochen wird und der Beginn von Importen von halbfertigen Stahlteilen aus dem Ausland zur Weiterverarbeitung im Inland.[5368] Auf strengere Umweltauflagen wird verzichtet.[5369] Und es wurden Steuererleichtungen eingeräumt, die noch

---

[5360] Adams/Mueller 1990: 87.

[5361] Barringer/Pierce 2000; Adams/Mueller 1990: 90.

[5362] Harris 1994: 140.

[5363] Adams/Mueller 1990: 92.

[5364] Adams/Mueller 1990: 82.

[5365] Adams/Mueller 1990: 83.

[5366] Scherer 1992: 256.

[5367] Dabei sind einige kleinere integrierte Werke: Nisshin kauft 10 % von Weeling-Pittsburg; Kawasaki ein 40 % Anteil in Armco und Kobe ein 50 % Anteil des USX-Werks Lorain in Ohio. Investitionen in National Steel in Kalifornien sowie in der California Steel Company sind, so die hier nicht belegte Ansicht des Verfassers, Investitionen in Werken in den Stahl kaltgerollt wird, also keine integrierten Werke. Für diese Zahlen Adams/Mueller 1990: 78.

[5368] Scherer 1992: 227, 312-314.

[5369] Die Ausgaben für den Umweltschutz reduzierten sich von 650,8 Mill. US$ im Jahr 1979 auf 136,2 Mill. US$ im Jahre 1985. Erst 1990 wurden mit dem Clean Air Act neue Kosten ausgelöst. Scherer 1992: 315-316.

über die Steuererleichterungen des Tax Reform Act 1986 hinausgingen.[5370] Am Rande: Der Tax Reform Act 1986 ist *das* Steuergesetz mit dem der Steuersenkungswettbewerb in den Industrieländern eingeleitet wurde (Spitzensteuersätze von 21 %).[5371]

Weiterhin fanden keine eigenen bemerkenswerten Forschungs- und Entwicklungsanstrengungen mehr statt.[5372] Zudem versuchten sich die U.S.-Konzerne im Engagement in anderen Geschäftsbereichen und investierten die Gelder, die sie durch die VERs und eine 3 Mrd. US$ Subventionierung ihrer Pensionsfonds zusätzlich zur Verfügung hatten, nicht in ihre Produktionsstätten.[5373]

In den USA ist das kostensparende Stranggußverfahren stark verlangsamt eingeführt worden. Im Jahre 1986 lag dort der Anteil bei 51 %, in Japan dagegen bei 93 % und in Europa über 80 %.[5374] Das Sauerstoffblasverfahren wurde 1985 erst von 58,8 % der Werke eingesetzt.[5375] In den neunziger Jahren holte die USA auf und erreichte 97 % Produktion im Stranggußverfahren, die lag sowohl an heimischen Anstrengungen, teils durch die Politik gestützt, aber auch an vermehrten ausländischen Investitionen.[5376] Die Minimills traten gegen Ende der neunziger Jahre in Konkurrenz mit den integrierten Stahlwerken. Ihr Anteil an der U.S. Produktion erreichte 1998 40 %.[5377] Zu einer erneuten Zusammenschlußwelle kam es 2001-2002, als es zur Nutzung von Schutzklauselmaßnahmen kommt. Die Literatur schließt, daß es der U.S. Stahlindustrie (jedenfalls einigen Teilen dieser[5378]) in den neunziger Jahren trotz höherer Preisniveaus in den USA im Vergleich zum Weltmarkt nicht gelang profitabel zu sein, sichtbar an den Insolvenzen ab Ende 1998. Wie dem auch sei, jedenfalls ist ihr eines nicht gelungen, während der Rezession 1999-2000 Preisdisziplin zu halten, kurz: Gewisse Absprachen einzuhalten, um zu verhindern, daß die Preise in einen freien Fall gerieten.[5379] Siehe dazu auch Abschnitt 'J', Schutzklausel.

In Europa wurde, so die These einiger Autoren, durch die Schutzmaßnahmen die Einführung der kostengünstigen Minimill-Technologie, die durch elektrische Lichtbogenöfen aus Stahlschrott Stahl

---

[5370] Für 1988 wurden Rückzahlungen für die großen Stahlkonzerne von 500 Mill. US$ erwartet, die allerdings mit eine Reinvestitionsverpflichtung verbunden waren. Scherer 1992: 212.

[5371] Zu dieser Steuerreform allgemein und der damit verbundenen, nach 1981 weiteren Absenkung der Spitzensteuersätze auf 21 % vgl. Körner 1987.

[5372] Die eigenen Anstrengungen werden vermindert, dagegen Hilfe von der Regierung gefordert. Als eine westdeutsche Firma Erfolge in bezug auf das Stranggußverfahren vorweisen kann, wird ein diesbezüglich gefördertes Forschungsvorhaben aufgegeben. Scherer 1992: 324.

[5373] Der U.S.-Staat übernimmt für mindestens US$ 3 Mrd. Verpflichtungen, die eigentlich die Pensionsfonds der Stahlkonzerne übernehmen müssen. Diese waren jedoch unterfinanziert. Scherer 1992: 221-222. Trotzdem versuchte die Stahlindustrie in den achtziger Jahren eine Diversifizierung. Zwischen 1977 und 1985 sank der Anteil der Stahlproduktion am Umsatz von 72 % auf 55 %. Es wurden etwa Öl- und Erdgasunternehmen gekauft. Scherer 1992: 225.

[5374] Fink 1989: 170. So auch Adams/Mueller 1990: 90-91.

[5375] Zu diesem Zeitpunkt hinkten nur in bezug auf die klassischen Industrieländer nur noch Italien mit 47,5 und Spanien mit 38,6 % zurück. Indien erreicht 34,3 %, Brasilien 71,8 %, Korea 68,6 %. Fischer/Nunnenkamp et al. 1988: 216.

[5376] Perlitz 1996: 5; Devereaux et al. 2006b: 197-199. Siehe zu den ausländischen Investitionen Abschnitt 'D', Punkt 2.11.

[5377] Devereaux et al. 2006b: 198.

[5378] In der Literatur wird unterschieden zwischen den effizienten größeren integrierten Stahlwerken und den kleineren 'second tier mills' wie Weirton, Wheeling-Pittsburgh und Geneva Steel: Diese waren "on the verge of bankruptcy, have been on the verge of bankrupcty, and will be on the verge of bankruptcy." Devereaux et al. 2006b: 198.

[5379] Devereaux et al. 2006b: 198; Pöland 2005: 237.

herstellt, verlangsamt, wobei die italienischen Bresciani Minimills unter der EU-Politik litten, weil sie zwar billiger produzieren, aber innerhalb des EU-Stahlregimes nicht frei verkaufen konnten.[5380] In den USA wird im Jahre 1994 40 % der Stahls auf diese Art und Weise hergestellt, in der EU 30 %. In Europa gab es starke regionale Unterschiede. Allein die italienischen Minimills kamen für 10 % einer solchen Produktion in der EU auf, sodaß die sonstige EU ohne Italien den Wert von 20 % erreichte.[5381] Eine Modernisierung, die im Endeffekt auch zu niedrigeren Preisen führte, ist in der EU wohl nicht zuletzt durch die Subventionen ausgelöst worden, die Ende der achtziger Jahre noch einmal kumulierten, um große Stahlwerke auf die nachfolgende Privatisierung (British Steel 1989, frz. Usinor Sacilor 1995, ital. ILVA früher Finsider teilprivatisiert) vorzubereiten.[5382] Die meisten Großstahlwerke sind auf neuestem technischen Stand. Neue Dünnmembrangießanlagen sind dabei zwar effizienter, müssen aber mit ihren vollen Kosten gegen die variablen Kosten der bestehenden Anlagen angehen.[5383] Andere Autoren weisen auch in bezug auf Europa auf den strukturerhaltenden Effekt der Schutzbarrieren hin.[5384] Und in Japan hätte der Schutz und die internen Abstimmungen offenbar nicht zu Produktivitätsrückständen geführt.[5385]

3.5 Entwicklungsländer

Entwicklungsländer haben ebenfalls Importbarrieren genutzt, so Taiwan in dem Moment als die Produktion bestimmter Teile im eigenen Land gelang. Ähnlich wie in den Industrieländern, hat auch dort der Staat in bezug auf den Aufbau und die Modernisierung der Stahlindustrie eine zentrale Rolle gespielt. Und zwar in Form von staatlichen Kreditgarantien, staatlichen Banken und staatlicher Kontrolle.[5386] Dies gilt auch für Brasilien. Dort gab es schon 1960 drei große integrierte staatliche Stahlkonzerne. Diese wurden nach Problemen durch Preiskontrollen später zur SIDERBRÁS-Holding überführt, die auch direkten Einfluß auf Importentscheidungen hatte. Der staatliche Konzern wurde über die nationale Entwicklungsbank finanziert. Auch die Weltbank war hier involviert.[5387] Das staatliche Engagement steht dabei im Einklang mit komparativen Vorteilen Brasiliens.[5388]

Zentrales Argument zur Begründung staatlicher Interventionen in den Entwicklungsländern ist, daß die Risiken hoher Investitionen nicht vom privaten Sektor getragen und auch nicht finanziert werden. Ist dies der Fall, läge trotz komparativer Vorteile, d.h. Eisenerzvorkommen, Marktversagen vor, weil

---

[5380] Balassa 1978: 425; ähnlich auch Messerlin 1999: 192; im selben Sinne Scherer 1992: 234.

[5381] Messerlin 1999: 192.

[5382] Siehe: **Tabelle 208**.

[5383] Wienert 1995: 312.

[5384] Vgl. für eine prägnante und kurze Bewertung der Eingriffe, die einen wettbewerbshemmenden, alte Strukturen konservierenden Effekt hatten Klodt/Stehn 1992: 118-120.

[5385] Japan wird geläufig als effizientester Stahlproduzent angesehen. So auch Fischer/Nunnenkamp et al. 1988: 218.

[5386] Zu diesem Abschnitt siehe Howell et al. 1988: 266-268.

[5387] Zu diesem Abschnitt siehe Howell et al. 1988: 266-268.

[5388] Die Vorteile durch sehr niedrige Eisenerzkosten werden in Brasilien partiell durch höhere Kosten für Kohle aufgewogen. Holzkohle wird eingesetzt, die aus den Regenwäldern stammt. Die Arbeitskosten steigen schneller als die Produktivität und die Kapitalkosten dürften, trotz öffentlicher verbilligter Kredite, etwa höher sein als in anderen Ländern. Fischer/Nunnenkamp et al. 1988: 196-206, 266-267.

Möglichkeiten der Wohlfahrtssteigerung nicht genutzt werden. Tatsächlich sind die Kosten für ein integriertes Stahlwerk hoch (mitsamt Hochöfen und einem Konverter, der nach dem Sauerstoffblasverfahren flüssiges Roheisen von Rückständen befreit um Oxygenstahl zu erhalten). Die Kosten lagen 1988 für ein Werk mit einer Jahresproduktion von 6 Mill. t bei US$ 7,3 Mrd..[5389] Zählt man Investitionen für den Eisenerzabbau und zur Bereitstellung von Elektrizität, etwa ein Dammbauprojekt, dazu Straßen und Hafenanlagen dazu, kann dies schnell zu Investitionen von beispielsweise in Venezuela US$ 35 Mrd. (davon für das Stahlwerk US$ 9,9 Mrd.) führen.[5390] Auch in Brasilien bewegten sich die Kosten auf diesem Niveau.[5391] Minimills, Elektrostahlwerke, die Schrott verarbeiten und vor allem Profilstahl herstellen haben Produktionsgrößen von 0,5 Mill. t bis 2 Mill. t im Jahr. Sie kosten deutlich weniger, etwa für bei einer Kapazität von 0,5 Mill. t, US$ 284 Mill.[5392] Nicht zuletzt diese hohe Investitionskosten können erklären, warum der koreanische Staat das Stahlwerk POSCO gegründet hat, welches sich zum effizientesten Stahlwerk der Welt entwickelte.[5393]

In bezug auf die Entwicklungsländer ist anzumerken, daß ihre Exporte auch unter die Beschränkungen der Industrieländer fielen. Als der Marktanteil am U.S. Markt von Brasilien auf 1,5 % oder nach anderen Quellen auf 0,8 % zurückgeschraubt wurde, bedeutete dies 1984 einen Exportrückgang von 43 %, noch deutlicher als der für Japan oder Südkorea.[5394] Am Rande sei erwähnt, daß die VER Verhandlungen der USA mit Brasilien nicht reibungslos waren. Die U.S.-Produzenten beharrten auf eine Rückführung auf 1/4 der Exporte von 1983. Als Brasilien nicht darauf einging, wurden 27 % Zölle seitens der U.S.-Regierung erhoben. Erst danach erklärt sich Brasilien zu dem eben erwähnten restriktiveren VER bereit. Die Autoren weisen darauf hin, daß Brasilien über keinerlei Verhandlungsmacht verfügte, um Marktzugang in die USA zu erhalten.[5395]

Die Entwicklungsländer exportierten in die EU noch weniger als in die USA (zuerst die Zahlen für die EU, dann in Klammern die Zahlen der USA) in Mill. t: 1984: 0,9 (7,0); 1985: 0,8 (6,2); 1986: 1,3 (6,2); 1987: 2,7 (5,4).[5396] Die Importe der EU stiegen somit - nur sehr leicht - in den Zeiten der Schuldenkrise an, als es darum geht die Stahlwerke zu bezahlen. In der hier relevanten Zeitperiode, etwa zwischen 1975 und 1983 sind sogar absolute Rückgänge der sowieso geringen Eisen- und Stahlimporte, etwa nach Frankreich und Italien, zu rekonstruieren.[5397] Weder die U.S. noch die EU Schutzpolitik kann somit als fair bezeichnet werden.

[5389] Werte für 1988. Howell et al. 1988: 24.
[5390] Werte für 1988. Howell et al. 1988: 352.
[5391] Howell et al. 1988: 267.
[5392] Howell et al. 1988: 24.
[5393] Beez 2000: 261. Gegründet wurde das Werk 1968. Produktionsbeginn ist 1973. Zu den Gründen des Erfolgs Amsden 1989: 291-318.
[5394] Hier die Version von Fischer/Nunnenkamp et al. 1988: 253. Siehe auch: **Tabelle 253**.
[5395] Fischer/Nunnenkamp et al. 1988: 252.
[5396] OECD Steel Outlook, div. Jahrgänge.
[5397] Cable 1987: 306.

Zum Vergleich: In Lateinamerika war 1979 eine Kapazität von 27,9 Mill. t und 1987 eine solche von 40 Mill. t vorhanden (1987 lag der Konsum bei 37,41 Mill. t). Dies bedeutet, daß Exporte hätten ausgeweitet werden können. Weiterhin lag eine negative Handelsbilanz (1979 noch 5,7, 1987 –6,3 %) vor, denn nicht alle Stahlarten können produziert werden und Stahl wird aus den Industrieländern gekauft.[5398] In dieser Zeit gelang es Brasilien (diesen Informationen liegt eine Produktion von 14,59 Mill. t zugrunde) immerhin die Exporte in andere Entwicklungsländer auszudehnen: Die Exporte lagen 1979 insgesamt bei 867.000 t und hatten einen Höhepunkt 1983 von 4,854 Mill. t und es kann noch 1985, als die U.S. und EU-Restriktionen greifen, ein Export von 4,395 Mill t. erzielt werden.[5399] Brasilien gelang es damit aufgrund seines großen eigenen, geschützten Marktes, der 1985 eine Konsumption von 10 Mill. t erreichte, seine eigene Stahlindustrie halbwegs profitabel zu erhalten und setzt dazu auch Subventionen ein.[5400] Ebenso gelang es eine Importsubstitution durchzuführen, d.h. die Importe sanken ab und die heimische Produktion dehnte sich aus.[5401]

Entwicklungsländer produzieren oft unterhalb der Skalenökonomien, die von den größten Werken in den Industrieländern erzielt werden. So etwa in Brasilien mit Stahlwerken, die durchschnittlich 3 Mill. t Kapazität pro Jahr haben. Geschätzt wird ein mindestoptimale technische Betriebsgröße von 6 Mill. t. Zwar kommt es nicht nur auf die optimale Größe an, sondern auch darauf, wie schnell die Kosten bei geringerer Größe steigen. Diese geschätzten Kostensteigerungen fallen folgendermaßen aus. Ein integriertes Hüttenwerk von 1,2 Mill. t, weist einen Kostennachteil von 11 % gegenüber einem mit 3,6 Mill. t Kapazität pro Jahr auf (davon abweichend folgende Schätzung: bei 3,6 Mill. t bis 4,8 Mill. t gegenüber einer mindestoptimalen Größe von 12 Mill. t im Jahr ein Kostennachteil von 20 %).[5402] Dies bedeutet, daß Entwicklungsländer wettbewerbsfähig sein können und auch komparative Vorteile vorliegen, wenn andere Faktoren, etwa natürliche Ressourcen (Eisenerz) und relativ niedrige Arbeits- und Energiekosten hinzukommen. Dies wird etwa für Brasilien angenommen.[5403]

In einer Schätzung kommen Exporte aus den Entwicklungsländer 1975 auf 1,2 % und 1983 auf 1,1 % des Inlandsverbrauchs in bezug auf Stahl der Industrieländer.[5404] Bis in die neunziger Jahre hielten die Industrieländer bis zu 85 % Weltmarktanteile bei einfacheren Eisen- und Stahlprodukten.[5405]

4. Landwirtschaft

[5398] OECD Steel Outlook 1988/1989: 34-39.

[5399] Fischer/Nunnenkamp et al. 1988: 168.

[5400] Siehe Abschnitt 'G'.

[5401] Siehe: **Tabelle 120**.

[5402] Fischer/Nunnenkamp et al. 1988: 221-223, 300. Die Schätzung in Klammern aus Monopolkommission 1984/1985: 255-156.

[5403] Die Vorteile durch sehr niedrige Eisenerzkosten werden partiell durch höhere Kosten für Kohle aufgewogen. Holzkohle wird eingesetzt, die aus den Regenwäldern stammt. Die Arbeitskosten steigen schneller als die Produktivität und die Kapitalkosten dürften, trotz öffentlicher verbilligter Kredite, etwa höher sein als in anderen Ländern. Fischer/Nunnenkamp et al. 1988: 196-206, 266-267.

[5404] Siehe: **Tabelle 254**.

[5405] SITC Revision 2, (3-digit) level, 1991-1992. 672 Iron, Steel, primary forms (64 Prozent), 673 Iron, Steel, shapes etc. (74 Prozent), 674 Iron, Steel, univ, plate, sheet (85 Prozent). Die Zahlen in Klammern sind die Weltmarktanteile der Industrieländer. UNCTAD 1994: 204-205.

Im Landwirtschaftsbereich werden von den Industrieländern, aber auch von den Entwicklungsländern staatliche Eingriffe vermeldet. Dies hat einen Grund, der von Scherer (1996) prägnant zusammengefaßt wird:

"That farming is characterized by pure competition does not mean that it is without significant economic problems. In fact, farming in the United States (and Europe too) has experienced a seemingly unending series of problems that have precipitated massive governmental interventions. These problems can be grouped under four main headings: unstable prices, an historical tendency toward poverty, wide swings in the financial fortunes of farm enterprises, and new problems introduced by the government in its attempts to solve the first three problems."[5406]

Dies impliziert, daß Interventionen im Landwirtschaftsbereich wohlfahrtsteigernd wirken können. Wenn keine Interventionen erfolgen, sollte zumindest darauf geachtet werden, daß die Marktakteure nicht allzu schwach ausgestattet sind und wichtige Aspekte, wie Vorratshaltung und Infrastruktur funktionsfähig sind.[5407]

Andererseits bedeutet das nicht, daß sich nicht in bezug auf Landwirtschaft eine weltweite Arbeitsteilung entwickeln kann und hierbei auf die Interessen vieler Länder geachtet werden kann. So ist es schwer verständlich, wenn die USA, die EU und China den Baumwollanbau massiv subventionieren und die afrikanischen Baumwollproduzenten deshalb einen massiven Preisverfall hinnehmen müssen.[5408]

4.1 Historischer Rückblick

Historisch gesehen entstanden die U.S. Interventionen in der Landwirtschaft durch einen Rückgang der Preise nach dem Boom während des Ersten Weltkriegs. Dazu kam ein Preisrückgang während der großen Rezession.[5409] In dieser Zeit wurden erstmals systematische, teils preisstabilisierende, aber auch produktionskontrollierende Interventionen im Landwirtschaftsbereich durchgeführt.[5410] Im Jahre 1933 begannen die Interventionen in aller Breite, für alle möglichen Produktbereiche: Milch, Zitrusfrüchte, Oliven, Avocados, Johannisbeeren, Mandeln etc.[5411] Weil im Bereich der Landwirtschaft ein preisinelastisches Angebot und eine preisinelastische Nachfrage vorliegen, führt der Rückgang der Nachfrage zu einer proportional größeren Preissenkung, sodaß es während der Rezession in den USA zur Angebotsrückgängen kam, bis ein neues Niedrigpreisgleichgewicht erzielt wurde.[5412]

[5406] Scherer 1996: 17.
[5407] Am Beispiel Afrika: Hermanns 2005b; Hermanns 2005d.
[5408] Hermanns 2005d: 406.
[5409] Scherer 1996: 33.
[5410] Scherer 1996: 33.
[5411] Scherer 1996: 35.
[5412] Scherer 1996: 20.

Dagegen lag die Tendenz von Preisrückgängen nach dem Zweiten Weltkrieg vor allem am technischen Fortschritt. Im Landwirtschaftsbereich wurde eine Produktivitätssteigerung von durchschnittlich 6,07 % pro Jahr zwischen 1950 bis 1970 und von 3,26 % zwischen 1970 und 1990 erzielt. Diese Produktivitätssteigerungsraten sind extrem hoch (der verarbeitende Sektor erreichte zwischen 1960 und 1990 2,83 % pro Jahr) und lagen am Einsatz von technologischen Innovationen wie Hybridsaatgut, Düngemittel und dem Einsatz von arbeitssparender Technologie.[5413] Dies führte dazu, daß das Angebot schneller stieg als die preisinelastische Nachfrage. Ohne Interventionen, hätte dies zu immer weiter absinkenden Preisen geführt.[5414] Im Jahre 1960 war die Tätigkeit in der Landwirtschaft der Hauptgrund für Armut in den USA.[5415]

Dies bleibt nicht ohne Auswirkungen auf die internationale Ebene. Im Jahre 1955 erwirkten die USA für ihre Landwirtschaftspolitik eine Sonderstellung ('waiver') und entzogen diese dem Anwendungsbereich der GATT-Regeln. Spätestens seit 1962 ist klar, daß die EU mit der Etablierung einer Gemeinsamen Agrarpolitik ('common agricultural policy', CAP) diesbezüglich ebenfalls große Freiräume beanspruchen möchte.[5416] Beide Politiken widersprachen seither den GATT-Regeln, weil sie auf mengenmäßigen Importbeschränkungen, Mindestpreisen etc. beruhten, obwohl die Landwirtschaftspolitik bereits mit einem, allerdings recht engen[5417] GATT-Tolerenzbereich für landwirtschaftliche Stützungspolitiken ausgestattet war.[5418]

4.2 Die Schutzpolitiken

Die Industrieländer schützten ihre Märkte[5419], weil durch Importe ihre subventionierten Preisniveaus absinken würden.[5420] Die Entwicklungsländer schützten sich vor Importen und verboten Exporte, teilweise um Preise niedrig zu halten, teilweise um Preise hochzuhalten und um ausländischen Gütern keine Marktanteile einzuräumen. Dies hat dazu geführt, daß sich in den fünfziger und sechziger Jahren die Weltmarktstruktur verändert hat. Vor allem die EU wurde durch ihre Subventionierung vom Importeur in vielen Produktgruppen zum Exporteur.[5421] Durch die Subventionierung der Exporte und später durch den hohen Dollarkurs konnte die EU ihren Weltmarktanteil am Getreideexport auf 40 % steigern und hat dabei den USA Märkte in den Entwicklungsländern abgenommen. Durch

---

[5413] Scherer 1996: 23.

[5414] Zahlen dazu in Scherer 1996: 23-24.

[5415] Scherer 1996: 25.

[5416] Josling et al. 1996: 48, 69-71.

[5417] Nach dem GATT waren in Art. XI Einfuhrbeschränkungen erlaubt, wenn diese dazu dienen die heimische Produktion zu beschränken (etwa vermittels Importverboten für Futtermittel) oder wenn es darum geht, einen temporären Überschuß dazu zu nutzen, die Preise sinken zu lassen, um so die Verbraucher von niedrigen Preisen profitieren zu lassen.

[5418] Josling et al. 1996: 13-14. Die USA haben durch die Etablierung der EU-Agrarpolitik in den sechziger Jahren kontinuierlich sinkende Einfuhren in die EU zu verkraften gehabt und waren nicht in der Lage in den GATT-Verhandlungen gegen die CAP-Politik gegenzusteuern. Curtis/Vastine 1971: 20-81.

[5419] Siehe: **Tabelle 255** und **Tabelle 256**.

[5420] Paarlberg 1997: 418.

[5421] Siehe: **Tabelle 257**.

Exportfördermaßnahmen der USA sank dieser Anteil bis 1986 wieder auf 23 % ab.[5422] Diese Spannungen waren Grund dafür den Agrarhandel in die Uruguay-Runde einzubeziehen und eine Verhandlungslösung zu finden.

4.3 Strukturmerkmale des Welthandels bei Agrarprodukten

Der Weltmarkt ist durch mehrere Strukturmerkmale gekennzeichnet: Der Handel der Entwicklungsländer ist, mit abnehmender Tendenz, vor allem auf die Industrieländer ausgerichtet. Die Industrieländer handeln, hier ist besonders Europa hervorzuheben, auf intensive Art und Weise untereinander. Weiterhin liegen die Exporte der Industrieländer in die Entwicklungsländer auf ähnlichem Niveau wie die Exporte der Entwicklungsländer in die Industrieländer.[5423] Dies zeigt, daß sich in diesem Bereich kein Vorteil der Entwicklungsländer manifestieren konnte. Dies gibt weiterhin einen Hinweis auf den Protektionismus der Industrieländer und weist weiterhin auf den Gebrauch von Exportsubventionen hin, denn in den Entwicklungsländern sind geläufigerweise die Preisniveaus niedriger.

4.4 Auswirkungen der Liberalisierung

Eine vollständige Liberalisierung in diesem Bereich würde komplexe, aber deutliche Auswirkungen haben. Dies ist indirekter Hinweis auf die Schutzbarrieren, die von den Industrieländern genutzt wurden. Dazu Ergebnisse einer diesbezüglichen Studie[5424]: Die komplexen Auswirkungen liegt unter anderem daran, daß viele Entwicklungsländer Nettoimporteure von Weizen und Mais sind. Eine Liberalisierung würde die Weltmarktpreise dieser Produkte wahrscheinlich ansteigen lassen. Davon wären diese Länder negativ betroffen. Profitieren könnten Länder, darunter auch Entwicklungsländer, die Zucker und Fleisch produzieren. Zucker wird allerdings auch von den AKP-Ländern produziert, welche Quotenrenten auf den EU-Märkten abschöpfen (1978-1979: 380 Mill. US$). Im Falle einer Liberalisierung fallen diese zusätzlichen Einnahmen weg.[5425] Im Bereich Fleisch würden nicht nur lateinamerikanische Ländern, Argentinien, Uruguay und Brasilien, profitieren, sondern auch, mindestens zur Hälfte, Australien und die USA.[5426] Im Weizenbereich dominieren weiter die Industrieländer. Für Zucker und Mais kommen Argentinien, Brasilien und Indien für 2/3 der möglichen Liberalisierungsgewinne auf. Kommt Fleisch dazu, steigt der Anteil dieser Länder an den Liberalierungsgewinnen auf 3/4. Besonders kleine Länder mit niedrigem Einkommen importieren mehr Weizen, können aber ihre Zuckerexporte substantiell steigern, nicht aber ihre Fleischexporte. Insgesamt ergeben sich Wohlfahrtsverluste, aber höhere Deviseneinnahmen.[5427] Dies gilt besonders für

---

[5422] Henrichsmeyer/Witzke 1991: 176-177.
[5423] Siehe: **Tabelle 258**.
[5424] Zietz/Valdés 1986a.
[5425] Zietz/Valdés 1986a: 38.
[5426] Zietz/Valdés 1986a: 42.
[5427] Zietz/Valdés 1986a: 47-48.

Sub-Sahara-Afrika, Nordafrika und den Mittleren Osten.[5428] Die EU verliert im Falle einer Liberalisierung ihren Nettoexportstatus in allen Produktbereichen.[5429] Insgesamt wird ein jährlicher Wohlstandsgewinn für die gesamte Gruppe der Entwicklungsländer von 250 Mill. US$ bis zu 1,5 Mrd. US$ berechnet, ohne dynamische Effekte einer langfristigen Investitionsumlenkung einzukalkulieren, die zu höheren Vorteilen führen würde.[5430]

Nur für Zucker liegen Berechnungen vor, die zwischen 1979 bis 1981 für Entwicklungsländer Wohlfahrtsverluste von 1,2 Mrd. US$ berechnen und Deviseneinnahmeverluste von 5,1 Mrd. US$.[5431] Zucker ist Beispiel für eine restriktive Schutzpolitik der USA. 1974 wurden noch 5,8 Mill. t eingeführt, 1985 wurde die Quote auf 2,6 Mill. t reduziert, dazu wurden Produzenten von Süßigkeiten und Backwaren mit Quoten konfrontiert.[5432] Die Marktanteile von quotenkontrollierten Importen im Bereich Milch und Käse sank von 1978 bei 4,5 % leicht ab auf 4,2 % 1983.[5433] Im Fleischbereich wurden ab 1964 Einfuhrbeschränkungen etabliert und VERs ausgehandelt. Der Marktanteil der Importe betrug 1964 3,6 %, 1965, bei Beginn der Protektion, 2,9 % und 1983 5,9 %.[5434]

Seit einiger Zeit steigen die Nahrungsmittelimporte in die LDCs in deutlicher Form an. Im Jahre 1980 lag erstmals ein Nahrungsmitteldefizit vor, also mehr Importe als Exporte. Im Jahre 2002 exportierten die LDCs für ca. US$ 5 Mrd. Agrarprodukte und importierten für ca. US$ 9 Mrd.[5435] Insgesamt gesehen stiegen die Nahrungsmittelimporte der Gruppe der Entwicklungsländer, dies ist vor allem auf höherwertige Lebensmittel wie Fleisch, Öle und Milchprodukte zurückzuführen, nicht auf Getreide.[5436]

[5428] Zietz/Valdés 1986a: 49.
[5429] Zietz/Valdés 1986a: 44-45.
[5430] Zietz/Valdés 1986a: 52-53.
[5431] Zietz/Valdés in Weltentwicklungsbericht 1985: 47. Siehe auch: **Tabelle 259**.
[5432] Hufbauer et al. 1986: 290.
[5433] Hufbauer et al. 1986: 302-304.
[5434] Hufbauer et al. 1986: 326.
[5435] FAO 2004c: 14.
[5436] Auf einen Wert von US$ 95 Mrd. (1995-2000), davor lag der Wert auf einem Niveau von US$ 65 Mrd. (1990-1995). Für die nettonahrungsmittelkonsumierenden Länder, siehe Definitionen, steigt der Wert von US$ 30 Mrd. (1990-1994) auf US$ 45 Mrd. (1995-2000) an. FAO 2004c: 14.

5. Textilien und Bekleidung

"Dieses Verhalten erklärt sich unter anderem aus dem Unvermögen der Regierungen in den Industrieländern, den protektionistischen Forderungen der betroffenen gesellschaftlichen Gruppen zu widerstehen."[5437]

In Bereich Textil- und Bekleidung wurden schon früh Barrieren eingeführt, die in extremer Weise den internationalen Handel verringert und ungleich aufgeteilt haben.[5438] Schon 1935 bestand ein "gentlemen's agreement" der USA mit Japan, nachdem der hohe Zollschutz nicht als ausreichend angesehen wurde.[5439] Japan hatte damals gerade England im Weltexport von Textilien- und Bekleidung überholt.[5440] Die USA waren parallel dazu unter Zollschutz zu einem großen Produzenten aufgestiegen.[5441] Nach dem Zweiten Weltkrieg unterlagen Textilien und Bekleidung zuerst einmal einen hohen Zollschutz, der für Textilien durchschnittlich bis zu 14,5 % und für Bekleidung bis 25 % ging.[5442] In der Kennedy-Runde wurden kaum Senkungen vorgenommen.[5443] Bis heute sind in sensiblen Produktgruppen Zölle von 25 % vorzufinden.[5444]

Prägend für die Nachkriegszeit war das Multifaserabkommen (MFA) in das eine Vielzahl von Ländern eingebunden waren, welches den Handel in diesem Bereich über mengenmäßige Beschränkungen kontrollierte und einschränkte. Mit der Uruguay-Runde und der Gründung der WTO wurde das MFA abgeschafft, wobei allerdings eine Übergangsfrist bis 2005 eingerichtet wurde. Auf die weiter bestehenden Zölle hat das MFA oder das WTO Abkommen über Textilien keine Auswirkungen. Auch in der Zeit des MFA mußten für die Waren die innerhalb der zugestandenen Menge importiert wurden Zölle gezahlt werden. Beispielsweise hat Kanada die Zölle in diesem Bereich 1977 durch eine veränderte Rechnungsbasis (von f.o.b auf eine pauschal erhöhtes Niveau) noch deutlich gesteigert und zwar für Produkte aus Taiwan um durchschnittlich 33 1/3 % und aus Korea um 15 %.[5445]

In einigen Fällen wurden diese Zölle aber verringert oder erlassen, etwa wenn ein Entwicklungsland gleichzeitig MFA-Mitglied war und am GSP-Präferenzsystem teilnahm: Ägypten, Indien, Jamaika, Kolumbien, Mexiko, Südkorea; seit 1973 Afghanistan, Argentinien, Bangladesh, El Salvador, Thailand. Hongkong nahm am GSP teil, ist aber vom Textil- und Bekleidungsbereich ausgeschlossen.[5446]

[5437] Spinanger 1985: 135.

[5438] Diesem Abschnitt liegt folgende Literatur zugrunde: Aggarwal 1985; Bardan 1973; Bierbaum 1992; Cline 1987; Das 1985; De la Torre 1978; Dean 1990; Dehousse et al. 1999; Dickerson 1995; Finger/Harrison 1994; Francois et al. 2000; Gass et al. 1990; Hamilton 1981; Hufbauer et al. 1986; Jenkins 1980; Keesing/Wolf 1980; Koekkoek/Mennes 1986; Majmudar 1988; Majmudar 1996; Meier 1964; Morawetz 1981; Nunnenkamp 1995; OECD 1983; OECD 1995a; Pack 1987; Pelzman 1983; Richter 1994; Scharrer 1972; Spinanger 1985; Spinanger 2000; Suphachalasai 1990; Wolf et al. 1984; USITC 2004.

[5439] Keesing/Wolf 1980: 11.

[5440] Dies gilt für Garne und Baumwollprodukte. Die japanischen Erfolge beschreibt Howe 1996: 178.

[5441] Cline 1987: 146.

[5442] Siehe: **Tabelle 260**.

[5443] Keesing/Wolf 1980: 16-17.

[5444] Abschnitt 'D' Punkt 2.11.

[5445] Im Jahre 1979 wurden diese Werte langsam abgesenkt. Jenkins 1980: 6-7. Für die Jahre danach liegen leider keine Informationen vor.

[5446] Donges et al. 1973. 89-90.

Es sind damals aber nicht nur die Entwicklungsländer, die, zumal in einzelnen Produktkategorien, auf niedrigen Preisniveaus produzieren können. Auch die USA oder Griechenland konnten, teilweise zumindest, aufgrund der in diesem Industriebereich niedrigen Lohnkosten und der Vorteil der Massenproduktion sehr niedrige Preisniveau erreichen. Andere Industrieländer lagen über den Entwicklungsländern. Wiewohl dieser Preisvergleich (von 1980) veraltet ist und bereits eine Preissteigerung für Entwicklungsländer durch die Quotenrenten einschließen mag, gibt er einen Eindruck davon, wie weit bzw. wenig weit die Länder auseinanderliegen bzw. gelegen haben.[5447] Am Rande ein Verweis auf die Kostenstruktur bei Bekleidung: Der Anteil der Arbeitskosten, als Schneiden, Nähe liegt zwischen 15 und 25 %, relativ hoch sind die Materialkosten, zwischen 35 und 60 %.[5448] Neben niedrigen Arbeitskosten wird damit der Zugang zu billigen Textilmaterialien wichtig.

5.1 Wie Textil und Bekleidung in das GATT kam

Nach dem Zweiten Weltkrieg ging zuerst einmal darum, vor allem seitens der USA, die Exporte Japans einzuschränken. Japan wurde 1955 GATT-Mitglied. Und Japan erklärte sich 1955 zu einem ersten VER bei Baumwolltextilien bereit, 1957 wurde das zweite VER abgeschlossen.[5449] Die ersten freiwilligen Selbstbeschränkungsabkommen in diesem Bereich können damit erklärt werden, daß die USA durch den GATT Beitritt Japans gegenüber diesem Land keine mengenmäßigen Importmaßnahmen mehr verwenden durften.[5450] Die Industrieländer nutzten untereinander keine Beschränkungen.

Von den USA initiiert wurde 1959 und 1960 im GATT ein Meinungsbildungsprozess zum Thema Marktstörung ('market disruption'). Im November 1960 wurde im GATT eine Entscheidung 'Avoidance of Market Disruption' getätigt, in der u.a. erwähnt wird, daß "multilaterally acceptable solutions, consistent with the principles and objectives of the General Agreement" angestrebt werden könnten.[5451] In dieser Entscheidung wurde Markstörung, mit viel interpretativen Spielräumen, definiert als rasche Importzunahme, niedrige Preisniveaus und der Möglichkeit der ernsthaften Schädigung heimischer Produzenten.[5452] Innerhalb des GATT wurde danach das 1961 abgeschlossene sogenannte 'Short-Term Agreement' (STA) ausgehandelt, welches das Konzept der Marktstörung übernimmt und, entgegengesetzt zum Namen, bereits das Komitee zur Aushandlung eines Long-Term Agreements

---

[5447] Siehe: **Tabelle 261**.

[5448] Morawetz 1981: 92. Das ist noch heute so, 21,5 % für Arbeit und 54,5 % schätzen Kathuria/Bhardwaj 1998: 14.

[5449] Dickerson 1995: 324-325.

[5450] Weil Japan dem GATT beigetreten werden, konnten die USA reine mengenmäßige Beschränkungen nicht mehr verwenden, die seit davor genutzt hatten. Schüler 1991: 464.

[5451] BISD 9S/26, 27, 1961. Siehe auch die erste Erwähnung des Diskussionsprozesses am 19.11.1959. In: BISD 8S/22, 1960. Siehe dazu Cline 1987: 147; und Dickerson 1995: 327-328.

[5452] Ebenso wird ausgeführt: "These situations have often led governments to take a variety of exceptional measures. In some cases importing countries have taken or maintained discriminatory measures either outside the framework of the General Agreement, or contrary to the provisions of the General Agreements." BISD 9S/26, 26-27, 1961.

gründet.[5453] Ein Jahr später, 1962, wurde das sogenannte 'Long-Term Agreement' (LTA)[5454] ebenso unter Federführung der USA ausgehandelt. Daneben fanden diverse weitere Ereignisse unterhalb der hier gewählten Wahrnehmungsschwelle ab, die zeigten, daß die multilateralen Abkommen kaum bilaterale Verhandlungen der Staaten im Textilbereich stoppen konnten.[5455] Wenigstens das STA und das LTA waren direkt auf Präsident Kennedy zurückzuführen, dem die 'New Deal'-Mentalität zusagte und der in seiner Wahlkampagne der Textilindustrie Unterstützung versprach.[5456] Am Rande: Die GATT Entscheidung über Marktstörung war zwar Anfangs nicht speziell auf Textilien und Bekleidung zugeschnitten, wurde aber nicht in bezug auf andere Bereiche angewandt.[5457] Das LTA wurde im Jahre 1967 für drei Jahre verlängert, bis zum 30. September 1970[5458] und dann wiederum für drei Jahre, bis zum 30. September 1973.[5459] Damals wurden in dieses Abkommen bereits viele Länder eingebunden wurden, mit 30 Mitgliedern, darunter Japan.[5460]

Diese frühen Abkommen werden in der Literatur, nicht zuletzt aufgrund der Formulierungen in den Präambel des LTA[5461], so dargestellt, als ob weithin die Überzeugung herrschte, daß die Entwicklungsländer in diesem Bereich komparative Vorteile aufweisen und versucht werden sollte, den als notwendig angesehenen Abbau der Textil- und Bekleidungsindustrie in den Industrieländern herauszuzögern und geregelt ablaufen zu lassen. Erst mit der Rezession in den Industrieländern seit 1973 sei diese Hoffung gescheitert.[5462]

[5453] Cotton Textiles. Arrangements Regarding International Trade. BISD 10S/18, 18-21, 1962.

[5454] Long-Term Agreement Regarding International Trade in Cotton Textiles, Geneva 9. Feb. 1962, in force since 1 Oct. 1962. Daten und Text in BISD 11S/25-41, 1963.

[5455] Im November 1958 handelte England eine 'freiwillige' Beschränkung der Exporte Hongkongs aus. Im September folgten ähnliche Abkommen Englands mit Indien und Pakistan. Francois et al. 2000a: 10. Es dürfte sich dabei um den Lancashire-Pact handeln, denn England hatte in den fünfziger Jahren noch sein System imperialer Präferenzen etabliert und die Einfuhr aus Indien, Pakistan und Hongkong erfolgte zollfrei. Dies wurde mit diesem Abkommen gestoppt. So Dickerson 1995: 325. Auch sonstige Länder Europas wurden aktiv und schlossen im Jahr 1958 das Noordwijk-Abkommen zwischen den Verbänden der Baumwollindustrie und den EWG-Ländern sowie Norwegen, Österreich und der Schweiz ab, Neufassung vom 27. Februar 1967. Die Länder ließen zollfreien Veredelungsverkehr aus Japan, China, Indien, Pakistan, Hongkong nur dann zu, wenn der Reexport nicht in Mitgliedsländer des Abkommens führte. Importe aus Osteuropa sollten gar nicht oder nur in sehr geringem Umfang zugelassen werden. Japan stellte daraufhin einen Rückgang seiner Ausfuhren fest. Donges et al. 1973: 46. Das STA und das LTA Abkommen schlossen bilaterale Verhandlungen nicht aus. Angesichts der nachfolgend dargestellten bilateralen Verhandlungen wird deutlich, daß diese beiden Abkommen vor allem die multilaterale Form für bilateral geprägte Abkommen darstellten. Zwischen 1963 und 1964 gelang es den USA nicht ein weiteres internationales Abkommen über Wollprodukte auszuhandeln. Im Juni 1965 scheiterten die Verhandlungen mit Japan über Exportbeschränkungen für Wollprodukte. Im Juni 1966 führte England eine globale Quote ein und verletzte damit das LTA, welches nur produktspezifische Barrieren vorsah. Im April 1966 wurde eine Einigung über eine Fortführung des LTA erzielt. Zwischen 1969 und 1971 verhandelte die USA mit asiatischen Produzenten über Beschränkungen. Diese Abkommen wurden dann in das MFA I integriert. Siehe dazu oben im Text. Das MFA wurde von Präsident Nixon durchgesetzt, dessen Wahl von der Textil- und Bekleidungsindustrie gestützt wurde. Im Detail: Finger/Harrison 1994: 59.

[5456] Dies ist Präsident Kennedys 'New Deal'-Mentalität und den Förderern seine Wahl zuzuschreiben. Finger/Harrison 1994: 59.

[5457] Cline 1987: 147.

[5458] BISD 15S/56-57, 1968.

[5459] BISD 18S/18-19, 1972.

[5460] Darunter 3 nicht-GATT-Mitglieder. Donges et al. 1973: 45.

[5461] Zitate aus dem LTA: "that such action should be designed to facilitate economic expansion and promote the development of less-developed countries possessing the necessary resources, such as raw materials and technical skills, by providing larger opportunities for increasing their exchange earnings from the sale in world markets of products which they can efficiently manufacture", "Art. I "that it might be desirable to apply, during the next few years, special practical measures of international co-operations which will assist in any adjustment that may be required by changes in the pattern oft world trade in cotton textiles." BISD 11S/25-26, 1963.

[5462] Curzon in Wolf 1987: 252.

Diese Darstellung entspricht für die BRD und andere Länder nicht der Realität, weil es damals noch keinen Abbau der Bekleidungsindustrie gab und keine oder nur geringe Auswirkungen der Importe. In den Jahren, als die ersten Abkommen ausgehandelt wurden, war die BRD mitten in einer intensiven Wachstumsphase der Bekleidungsindustrie. Zwischen 1950 und 1962 verdreifachte sich der Umsatz von 2,8 Mrd. auf 9,9 Mrd. DM. Die Ausfuhr betrug 1962 bei meist zweistelligen jährlichen Steigerungsraten 300,7 Mill. DM und die Importe stiegen erst seit 1957 schneller an und lagen zu diesem Datum bei 128,5 und 1962 bei 536,6 Mill. DM. Die Importe lagen bei 5,3 % der Inlandsverfügbarkeit im Jahre 1962. Diese 5,3 % Importe kamen zudem meist nicht aus Entwicklungsländern, sondern aus Industrieländern, zuerst in der Liste findet sich Italien, dann Hongkong, dann Frankreich, dann die Niederlande. Bis 1962, also der Zeitpunkt, als die Barrieren wirksam werden, konnten nur 1/5 der 5 % asiatischen Ländern zugeschrieben werden, also 1 %, dies waren hauptsächlich sehr billige Baumwolltextilien.[5463] In der Literatur wird in bezug auf die Wirkungen geschlossen, daß die steigenden Einfuhren vor allem ein noch größeres Wachstum verhinderten.[5464]

Für die USA kann sogar von 1955 bis 1981 rekonstruiert werden, daß in der Textil- und der Bekleidungsindustrie der Output, die Profite, die Löhne, die Profite (diese fast durchgängig) anstiegen, dazu kommt, daß die Industrie keine substantiellen Anstrengungen zu exportieren unternahm.[5465] Speziell zwischen 1975 und 1983 stiegen die Profite im U.S. Bekleidungsbereich deutlich an:

"A striking feature of the apparel industry is that its profits are relatively high, despite the sector's image of great stress. Profits averaged 9.0 percent of value added in 1960-72, 11.2 percent in 1974-79, and 11.8 percent in 1980-81."[5466]

Dazu kommt, daß schon das Baumwolltextilabkommen hat, im Gegensatz zu frühen Meinungen in der Literatur[5467], deutlich erkennbare protektionistische Wirkungen gehabt hat, die immerhin in bezug auf die BRD schon damals erkannt wurden.[5468]

[5463] Umsatz/Ausfuhr plus Einfuhr. Im Jahre 1957 betrugt dieser Wert 1,9 %. Afrika exportierte praktisch nichts, es fanden aber Exporte nach Afrika statt, immerhin für 8 Mill. DM. Die Exporte aus Asien beliefen sich auf 94,1 Mill. DM. Aus: Meier 1964: 48-51.

[5464] Scharrer 1972: 12.

[5465] Siehe auch die Tabellen weiter unten. Näheres in Hufbauer et al. 1986: 117-135.

[5466] Das lag unter anderem auch an nicht ansteigenden Textilpreisen und den niedrigen Lohnsteigerungen in den USA. Cline 1987: 31.

[5467] So wird diagnostiziert, daß das LTA seine liberalen und weniger liberalen Seiten hat. Es wird aber geschlossen, daß die liberalen Aspekte überwiegen. Bardan 1973. Ebenso wird in einer GATT Studie behauptet, daß das LTA für Europa eine liberalisierende Wirkung gehabt hat, weil Kriterien für Quoten definiert werden und gewissen Quotensteigerungen zugelassen wurden. Zitiert in Cline 1987: 148.

[5468] Die LTA-Länder erreichten in der BRD einen Marktanteil von 2 %. Davon kamen auf Hongkong 40 %, auf Staatshandelsländer 20 % und die restlichen 40 % auf weitere Länder. Betroffen von den Kontingenten sind Hongkong, Indien, Pakistan, Vereinigte Arabische Republik, Süd-Korea, Taiwan und Jugoslawien. Andere Länder sind bis 1973 noch nicht wettbewerbsfähig. Hinweise auf die prohibitive Wirkung des LTA in bezug auf die BRD geben Hiemenz/von Rabenau 1973.

Immer wieder wird auf die jährlich festgelegten Quotenwachstumsraten von 5 % hingewiesen, um den liberalen Charakter dieses Schutzes zu beweisen.[5469] Angesichts von zweistelligen Steigerungsraten ohne Protektion sind 5 % von einer sehr niedrigen Basis aus gesehen aber nicht viel. Zudem gibt es Hinweise auf den Gebrauch der in dem Abkommen enthaltenden Notfallklauseln.[5470] Der Anstieg der Importe aus Japan, Hongkong und den sonstigen Entwicklungsländern in die BRD wurde deutlich gehemmt. Die jährlichen durchschnittlichen Steigerungsraten der Textil- und Bekleidungsexporte betrugen in der Zeit vor dem Baumwolltextilabkommen von 1956-1960: Hongkong 59,0 %, sonstige Entwicklungsländer 53,0 %, Japan -4,3 %. Von 1966 bis 1970 änderte sich dies: Hongkong 2,9 %, weitere Entwicklungsländer 7,2 % und Japan 0,4 %.[5471] Damals hatte Hongkong noch einen Anteil von 54,4 % an den Bekleidungsausfuhren der Entwicklungsländer, Korea brachte es auf 8,1 %.[5472]

Bis 1970 galt jedenfalls, daß es wenig Grund zur Besorgnis gab. In der BRD stiegen im Textilbereich zwischen 1960 bis 1970 mit 10,1 % die Exporte schneller als die Importe mit 8,7 %.[5473] Die Entwicklungsländer nahmen 20 % der Chemiefaserexporte der BRD auf, haben aber nur einen Anteil von 2 % an den Chemiefaserimporten in die BRD.[5474] Vor allem im Bereich der Baumwollweberei gab es im regulierten Bereich, Zahlen für 1970, höhere Anteile für Länder wie Japan, Jugoslawien, Taiwan, Indien, Pakistan und Südkorea. Insgesamt wurden 3,1 % des inländischen Verbrauchs beliefert. In bezug auf die Importanteile in enger definierten Produktbereichen lagen höhere Zahlen vor. Diese Zahlen werden oft angegeben, wenn es darum geht den Schutz gegenüber diesen Ländern zu rechtfertigen, so bei Ober- und Unterbekleidung für Männer und Knaben aus Baumwolle, 25,9 % Anteile an den Importen, aber 5,6 % vom Inlandsverbrauch. Die Ober- und Unterbekleidung für Frauen und Mädchen aus Baumwolle, 34,4 % der Importe, aber nur 2,5 % des inländischen Verbrauchs. Bei Baumwollgeweben gab es 27,2 % Importanteil und 5,4 % des Verbrauchs. In bezug auf künstliche Fasern sind einzig Japan und Taiwan präsent, mit 59,5 % der Importe, mit einem Anteil von 6,4 % des Inlandsverbrauchs. Für alle Positionen lag der Anteil im vom Baumwolltextilabkommen regulierten Bereich an den Importen bei 6,9 % und der am Inlandsverbrauch 1,4 %.[5475] Zählt man den nicht-regulierten Bereich dazu, denn nicht alle Waren fielen damals unter das Abkommen, stieg der Anteil am Inlandsverbrauch bis 1970 für diese Länder auf 3,6 % und an den Importen auf 16,8 %. Insgesamt kamen die Einfuhren des Textil- und Bekleidungsbereichs damals auf einen Anteil von 21,2 % des Inlandsverbrauchs.[5476] In absoluten Zahlen: Der Umsatz der deutschen Textil- und Bekleidungsindustrie lag 1970 bei 25,2 Mrd. DM, der Inlandsverbrauch bei 27,4 Mrd. DM, die Einfuhr aus Entwicklungsländern bei 1,4 Mrd. DM und die

[5469] Cline 1987: 147.

[5470] Schon 1963 hatten die USA Beschränkungen nach einer Notfallklausel des LTA gegenüber Spanien, Portugal, Jugoslawien und Polen etabliert. Keesing/Wolf 1980: 38.

[5471] Donges et al. 1973: 45.

[5472] Donges et al. 1973. 244.

[5473] Scharrer 1972: 23.

[5474] Scharrer 1972: 13.

[5475] Sämtliche dieser Daten beziehen sich auf Werte nicht Mengen. Donges et al. 1973: 211.

[5476] Eingeschlossen Einfuhren aus anderen Industrieländern. Donges et al. 1973: 202-203. Hinweise auf die prohibitive Wirkung des LTA in bezug auf die BRD geben Hiemenz/von Rabenau 1973.

Ausfuhr in die Entwicklungsländer bei 794 Mill. DM.[5477] Die womöglich einzigen Gründe für Wünsche nach Protektionismus in der BRD waren die damals absinkenden Kapitalrenditen in der Textil- und Bekleidungsindustrie, die noch 1958 doppelt so hoch als im Industriedurchschnitt lagen.[5478] Bis 1973 hatte die Bekleidungsindustrie noch zusätzliche Arbeitskräfte eingestellt, die Produktivität erhöhte sich um 3,2 % und die Löhne stiegen um 8,4 %. Ein merklicher Anpassungsprozess hatte in dieser Zeit weder in der Textil- noch Bekleidungsindustrie begonnen.[5479]

Weitere Informationen: Die USA nahm, als größtes Industrieland, die meisten Textil- und Bekleidungsimporte auf. Der Anteil der Entwicklungsländer an den Importen lag dort mit 60 % viel höher als in den europäischen Ländern, die untereinander stärker verflochten waren. England kam auf Entwicklungsländeranteile an den Importe von 35 %, Schweden 17 %, BRD 15 %. Italien lag mit 11 %, Frankreich 6 % und die Benelux-Staaten mit 7 % noch niedriger (Zahlen für 1969).[5480] In den letzteren zwei Staaten dürften die Anteile der Entwicklungsländer am Inlandsverbrauch überhaupt nicht merkbar gewesen sein. Für die USA gilt, daß der Anteile der Entwicklungsländer am Inlandsverbrauch ungefähr auf dem Niveau der BRD damals lag, nämlich 1971 bei einem Anteil an der Konsumption von 3,7 %.[5481] Oder in einer anderen Studie, die mit diversen Modifikationen den denkbar höchsten Wert berechnet 5,9 %.[5482] Es kann anhand der Daten geschlossen werden, daß für die USA in dieser Zeit Anpassungskosten, bis auf eine leichte Profitdelle 1974-1975, nicht vorlagen. Trotz niedriger Kapazitätsauslastungen, offensichtlich vor allem aufgrund der Rezession damals, gab es, siehe oben, sogar steigende Profite. Siehe dazu die Daten in den Tabellen.[5483]

Noch ein Aspekt: Anzumerken ist, daß es damals eine auffällige Konzentration der Exporte auf fortgeschrittene Entwicklungsländer gab.[5484] Dies deutet nicht nur auf mangelnde Lieferfähigkeiten anderer Ländern hin, denn viele Entwicklungsländer verfügten über eine großen Textil- und Bekleidungssektor. So hat beispielsweise Brasilien eine längere Geschichte diesbezüglich vorzuweisen und ist Baumwollproduzent. Hier mögen die Barrieren der Industrieländern wirksam gewesen sein.[5485] In Indien wurde damals eine Entwicklungspolitik betrieben, die klar gegen die komparativen Vorteile

---

[5477] Zahlen aus Scharrer 1972: 24; ähnliche Werte auch in **Tabelle 262**.

[5478] Donges et al. 1973: 228.

[5479] Dicke et al. 1976: 78-79.

[5480] Zahlen für 1969. Donges et al. 1973: 230-239.

[5481] Siehe: **Tabelle 263**.

[5482] Das beste Maß ist der Wert der Importe relativ zur heimischen Konsumption. Dieser Wert wird meist auf Basis der verzollten Werte angegeben. Dies ist das Geld, das der ausländische Produzent bekommt und deshalb ein recht guter Anhaltspunkt. Trotzdem kann darauf bestanden werden, daß damit der Wert der Ware unterschätzt wird, denn wenn mit c.i.f Werten gerechnet wird, dann sind auch die Ausgaben für Zölle (in den USA recht hoch) darin enthalten und die Werte für Bekleidung liegen 37 % und für Textilien 24 % höher. Die so gewonnenen Werte können als Schätzungen für die höchstmöglich vorliegenden Anteile am heimischen Konsum angesehen werden. Bei dieser Berechnung ging es extrem hohe Zahlen (50 % Anteil an den Bekleidungseinfuhren 1984) zu widerlegen, die von U.S.-Herstellern angegeben wurden. Cline 1987: 47-51; siehe: **Tabelle 264**. Siehe auch **Tabelle 265** und **Tabelle 254**.

[5483] Siehe: **Tabelle 266** und **Tabelle 267**.

[5484] Damals, 1969, kam Hongkong auf 77 % der Lieferungen im Bekleidungsbereich auf. Donges et al. 1973: 250-251.

[5485] Donges et al. 1973: 250.

in diesem Bereich ausgerichtet war und dies erklärt zu einem Teil die fehlende frühe Präsenz Indiens.[5486]

5.2 MFA I

Aus den eben präsentierten Zahlen folgt, daß es damals keinen Grund für eine Verlängerung des Baumwolltextilabkommens und auch keinen Grund für eine Ausdehnung dessen auf Chemiefasern gab. Nach bilateralem Druck von Präsident Nixon auf Japan geschah aber genau dies.[5487] Erst nach diesen Geschehnissen entschlossen sich auch die europäischen Regierungen zu neuen Verhandlungen, weil sie fürchteten, daß die von den bilateralen Abkommen betroffenen Länder die Importe nach Europa umlenken.[5488] Im Dezember 1973 wurden die Verhandlungen zum Multifaserabkommen (MFA I) abgeschlossen.[5489] Diesbezüglich wurde auch der Textiles Surveillance Body gegründet, der im GATT angesiedelt wurde.[5490]

Im Gegenzug zur Zustimmung der Entwicklungsländern zur Ausdehnung auf künstliche Fasern, sollte es ein liberaleres Abkommen werden, so wurde den Entwicklungsländern versichert.[5491] Vorgesehen waren jährliche Wachstumsraten von 6 %, die über dem Wachstum der Märkte in den Industrieländern lagen und wodurch den Entwicklungsländer zunehmend größere Marktanteile eingeräumt würden.[5492]

Ein solcher Anstieg ist für den U.S. Textilmarkt 1970-1980 (zu Bekleidung gleich mehr) kaum zu erkennen: Der Wert der gesamten Importe stieg um 5,2 % pro Jahr.[5493] Der Anstieg der Textilimporte stand im Einklang mit der Ausweitung des heimischen Marktes und die Anteile der Importe am heimischen Konsum sanken leicht von 4,9 % (1965) auf 4,6 % (1980) ab, stiegen danach etwas an, auf 7,9 % (1986).[5494] Die Exportländer versuchten einen Teil der restriktiven Effekte des Abkommens wettzumachen, indem sie die Qualität der Stoffe und Produkte verbesserten. Von 1970-71 bis 1979-80 sanken deshalb die Importvolumina 49,8 % ab, wobei der reale Wert nur um 4,8 % abfiel.[5495] Im U.S. Bekleidungsmarkt war die Steigerung der Importe deutlicher zu erkennen. Sie lag aber immer noch deutlich niedriger als in der Zeit vor den beschränkenden Abkommen. In der Zeit des

---

[5486] Siehe Indien in Abschnitt 'F'.

[5487] Schon zwischen 1971 und 1972 wandten Kanada und die USA zusätzliche bilaterale Abkommen an, die den Import von Textilien einschränkten. Betroffen waren Hongkong, Südkorea und Taiwan. Eine extreme Episode stellten die Verhandlungen der USA mit Japan zwischen 1969 bis 1971 dar. Ein Abschluß gelingt erst als U.S. Präsident Nixon androht, den Trade with the Enemy Act aus dem Jahre 1917 (modifiziert nach dem Pearl Harbor Angriff) zu aktivieren, der dem Präsidenten die Vollmacht einräumt im Krieg und im Falle nationalen Ausnahmezustands, die Importe zu regulieren. Daraufhin erklärten sich die Japaner zu einem bilateralen Abkommen bereit. Dickerson 1995: 333.

[5488] Cline 1987: 149.

[5489] Dezember 1973, in Kraft ab 1. Januar 1974. Es galt für 4 Jahre. Finger/Harrison 1994: 59.

[5490] Keesing/Wolf 1980: 42.

[5491] Keesing/Wolf 1980: 40.

[5492] Keesing/Wolf 1980: 41.

[5493] Eigene Berechnung nach Cline 1987: 35.

[5494] Siehe: **Tabelle 268**. Cline 1987: 35.

[5495] Cline 1987: 36-37.

Baumwolltextilabkommens 1961-62 bis 1972-1973 stiegen die realen Bekleidungsimporte 15,5 % jährlich, schneller als der heimischen Konsumanstieg von 3,6 %. Während des MFA I, zwischen 1973 und 1977, stiegen die Importe um 10,2 %, gemäß Wert, an.[5496] Dieser Zahlen liegen über den vom MFA anvisierten Wachstumsraten von 6 %. Zwischen 1977 und 1982, bis zum MFA III, lag eine Steigerung von jährlich 11 % vor.[5497] An Tabelle 263 wird deutlich, daß sich in dieser Zeit die Anteile der Entwicklungsländer an der U.S.-Konsumption von Bekleidung von 1970, 3,7 %, bis 1980, 11,5 % fast verdreifachten und dann bis 1984 auf 16,7 % anstiegen. Diese Zahlen beziehen sich auf den Wert der Importe und sind unter anderem Ausdruck der Verbesserung der Qualität der Waren, die daraus resultierte, daß das MFA Mengen beschränkte, nicht aber Werte.[5498] In anderen Berechnungen lag der Anteil an der U.S-Konsumption für 1984 bei 12,5 %.[5499] Diese Wachstumsraten lagen zwischen 1973 und 1983 für die USA vor, obwohl im Bekleidungsbereich hohe Zöllen erhoben wurden.[5500]

Wie beschränkte das MFA Mengen? Für einzelnen Warengruppen wurden Volumengrenzen festgelegt, die in 'square yard equivalents', abgekürzt "SYE' oder Syd.' gemessen wurden. Für einzelne Waren, T-Shirts, Blusen, Hosen wurde zu praktischen Handhabung ein Umrechungsfaktor angenommen: etwa für das Dutzend T-Shirts, 17,8 Syd.[5501] Die Mengen, gemessen in 'square yard equivalents' sanken zwischen 1972 und 1981 ab[5502] oder stiegen zumindest sehr viel langsamer an.[5503] Es gelang den Lieferantenländern durch die Erhöhung des Werts pro Wareneinheit partiell dem langsamen Anstieg der Volumen entgegenzusteuern. Geschätzt wird, daß 44 % des gestiegenen Importwerts zwischen 1972 und 1978 auf Verbesserungen der Qualität und damit auf höherer Preise zurückgeführt werden kann.[5504] Durch die mengenmäßigen Beschränkungen wurde allerdings auch der Wertsteigerung ein Riegel vorgeschoben, denn eine unlimitierte Wertsteigerung pro Wareneinheit ist kaum zu erwarten. So flachte dieser Prozess danach signifikant ab.[5505] Dieses Abflachen lag offenkundig an den strengeren Restriktionen ab 1976. Ab diesem Zeitpunkt lagen die Wertsteigerungsraten zwischen 1976 und 1980 bei 13,9 % für Hongkong und 15,6 % für Korea, damit wird deutlich, daß mit den Wertesteigerungen nicht die mengenmäßigen Restriktionen wettgemacht werden konnten.[5506]

Die heimische Produktion von Textil- und Bekleidung sank aber weder in den USA noch in der EU in den siebziger Jahren deutlich erkennbar ab.[5507] Andere Zahlen, mit geringfügig verschobenen

---

[5496] Eigene Berechnungen nach Cline 1987: 40.
[5497] Siehe: **Tabelle 269**. Cline 1987: 39-41.
[5498] So Cline 1987: 41; siehe **Tabelle 263**.
[5499] **Tabelle 266**.
[5500] **Tabelle 260**.
[5501] Vgl. dafür ein, in der öffentlichen Version sehr kurz ausgefallenes, bilaterales Abkommen. Beispielsweise das Abkommen der USA mit Brasilien vom 4. und 19. Mai 1978. In: 30 U.S.T. Part I, 1978-1979: 6-10.
[5502] **Tabelle 265**.
[5503] Cline 1987: 42.
[5504] Cline 1987: 176-178.
[5505] Cline 1987: 176-178.
[5506] Wolf et al. 1984: 94.
[5507] Keesing/Wolf 1980: 111.

Zeithorizont, zeigen, daß in Japan (-0,6), England (-1,1) BRD (-2,8) und den Niederlanden (-4,0), im Gegensatz zur USA (+1,3) ein Rückgang des Outputs bei Bekleidung vorlag.[5508]

Der Arbeitsplatzabbau, der in diesen Ländern in dieser Zeit begann (in den USA signifikanterweise fast nur im Textilbereich, denn dort wurde mehr investiert und somit modernisiert), lag damals vor allem an Produktivitätsverbesserungen und auch an den signifikanten Marktanteilen, die Länder wie Italien in den Industrieländer erobern konnten.[5509]

In den USA reagierten die Firmen der Bekleidungsindustrie typischerweise mit einer Verbesserung des Marketing und der Qualität und mit einer Migration in den Süden und in ländliche Gebiete mit niedrigeren Lohnkosten.[5510] Der Staat etablierte Programme, die bei Anpassungsschwierigkeiten bezüglich des internationalen Handels Unterstützungsgelder ausschütteten. Diese nahmen bis Juli 1975, nur wenige, 36 Firmen, in Anspruch.[5511] In der EU gab es diverse Programme, etwa eines der Kommission zum Kapazitätsabbau im Bereich der synthetischen Fasern 1977. In Frankreich wurde die Modernisierung subventioniert und in Italien und den Niederlanden erfolgten Subventionen zur Erhaltung von Arbeitsplätzen zwischen 1975 und 1977 in der Höhe von US$ 300 Mill. US$ und in England für US$ 200.[5512] Verbreitet sind verbilligte Kredite für die Modernisierung, es gab Arbeitsmobilitätsprogramme (einige Regionen bzw. Städte waren besonders stark betroffen[5513]) und es wurde ein Programm zur Forschung- und Entwicklung aufgelegt. In Europa stieg die Produktivität im Textil- und Bekleidungsbereich deutlich schneller als in der USA.[5514]

Einzig in Japan erfolgte bereits in dieser Zeit eine wahrnehmbare Anpassung an die komparativen Vorteile der Entwicklungsländer. Noch zwischen 1969 und 1971 hatte die USA Japan, siehe oben, bezüglich der Textil- und Bekleidungsimporte, als großes Problem angesehen. Der Handelsüberschuß im Bereich Bekleidung von US$ 1 Mrd. 1972 wandelte sich in ein Defizit von US$ 210 Mill. 1975. Zwischen 1973 und 1975 gaben 1000 Firmen auf und 300.000 Menschen verloren ihre Arbeitsplätze.[5515] Die japanischen Unternehmen traf dies weniger, denn diese lagerten damals ihre Produktionsstätten in den asiatischen Raum aus.[5516]

[5508] Die Outputveränderungzahlen für den Textilbereich ebenfalls für 1972/73 bis 1983 lauten: Japan –1,0 %, BRD –1,5 %, Niederlande –3,7 %, UK –4,8 %. Italien hatte positive Zuwachsraten: Bekleidung 1,9 %, Textilien 2,4 %. Cline 1987: 129.

[5509] Aus diesen Gründen wird geschlossen: "trade has not brought the harm, and protection has not brought the relief" Keesing/Wolf 1980: 121. Siehe: **Tabelle 270** und **Tabelle 271**. Siehe auch **Tabelle 267**.

[5510] De la Torre 1978: 29-64.

[5511] De la Torre 1978: 212.

[5512] Cline 1987: 130-133.

[5513] Dazu ausführlich Dicke et al. 1976: 112-119.

[5514] Für Japan lagen im Textilbereich positive und im Bekleidungsbereich negative Werte vor. Cline 1987: 130.

[5515] De la Torre 1978: 210.

[5516] So stiegen die Investitionen, die davor auf einem deutlich niedrigerem Niveau lagen, 1973 auf US$ 326 Mill. an und erreichten noch dreimal in den siebziger Jahren eine Wert von über US$ 150 Mill. Farell 1997: 4.

Wie sahen in den siebziger Jahren die Prognosen bezüglich des Arbeitsplatzabbaus in der BRD aus? In einer Studie aus dem Jahre 1976 wird prognostiziert, daß von den 1.236.516 Arbeitsplätzen, die 1970 im Schuh-, Leder-, Textil-, und Bekleidungsgewerbe bestanden, wenn Zölle und die zusätzlichen nicht-tarifären Handelsbeschränkungen (eben das MFA) abgebaut, bis zum Jahre 1985 430.400 Arbeitsplätze verloren gehen würden. Dies wären 35 % der damals in diesen Bereichen Beschäftigten gewesen, aber nur 1,8 % von 24.021.095 Industriebeschäftigten. Wäre der Rückgang von 1972 bis 1985 kontinuierlich vonstatten gegangen, hätte dies pro Jahr zu 33.107 Arbeitsplatzverluste geführt, dies sind je 7,6 % der Beschäftigten[5517] und je 0,13 % der Industriebeschäftigten.[5518]

Insgesamt wurde damals die Anpassung an höhere Exporte der Entwicklungsländer als unumgänglich und wenig schwerwiegend dargestellt und eine Aufhebung der Schutzmaßnahmen vorgeschlagen.[5519] Als problematisch wird dargestellt, daß bei einer vollständigen Liberalisierung im Feinmechanik-, Schuh-, Leder-, Textil- und Bekleidungsbereich in einigen ländlichen Regionen, dies sind 28 von insgesamt ungefähr 370 Landkreisen Arbeitslosenquoten von über 10 % zu erwarten wären.[5520] Für sämtliche Produkte der verarbeitenden Industrie wird als Maximalszenario, durch Trendextrapolation hoher Importwachstumsraten berechnet, bis 1985 von 600.000 Arbeitsplatzverlusten ausgegangen, kompensiert durch 200.000 Arbeitsplatzgewinne durch zusätzliche Ausfuhren in die Entwicklungsländer.[5521]

Solche mit Exporten zusammenhängende Arbeitsplätze entsprangen nicht nur abstrakten Modellvorhersagen: Zwischen 1960 und 1973 stiegen die Importe verarbeiteter Produkte seitens der Entwicklungsländer aus den Industrieländern jährlich um 6,5 % und der Handelsbilanzüberschuß in dieser Kategorie stieg von 1960 US$ 14 Mrd. auf 1973 US$ 43 Mrd., wobei die Entwicklungsländer in diesem Jahr 37,7 % des Weltmarktes für diese Produkte bereitstellten.[5522] Sichtbar ist allein an diesen Zahlen, daß eine vertiefte Arbeitsteilung nicht nur möglich, sondern auch positive Wirkungen auf Industrie- und Entwicklungsländer gehabt hätte.

5.3 MFA II

Für die Mitte der siebziger Jahre erscheint es somit ein weiteres Mal nicht als zwangläufig, daß die Verlängerung des MFAs in einer restriktiveren Form ausgehandelt wird. Der Politik in den Industrieländern gelingt es aber nicht, den protektionistischen Forderungen der betroffenen

[5517] Zwischen 1970 bis 1974 gab es einen Abbau der Beschäftigung von 5,3 % in der Bekleidungsindustrie, 6,3 % in der Textilindustrie, 9,4 % in der Schuhindustrie und 4,7 % in der lederverarbeitenden Industrie. Dies war auch eine Folge der einsetzenden Rezession. Dicke et al. 1976: 108.

[5518] Dicke et al. 1976: 107. Für ähnliche Werte: Dicke et al. 1976: 146, 216-217. De facto trafen ähnliche Werte (trotz Protektion) für die Niederlande zu: Koekkoek/Mennes 1986: 156.

[5519] Immerhin ist dies eine Folgerung des Kieler Instituts für Weltwirtschaft. Dies ist zwar eine liberale Institution, die aber für qualitativ hochwertige Arbeit bekannt ist. Dicke et al. 1976: 109, 146.

[5520] Dicke et al. 1976: 117.

[5521] Dicke et al. 1976: 92-97

[5522] Ohne Handel zwischen USA und Kanada und innerhalb der EWG und EFTA. Balassa 1978: 413.

Unternehmer und Gewerkschaften zu widerstehen.[5523] Im Jahre 1977 wurde das MFA II ausgehandelt, das für viele Waren eine globale Deckelung vorsah.[5524] Damals war besonders die EU an einem restriktiveren Regime interessiert.[5525] Dort wurde das MFA II zum Beginn eines verstärkten Schutzes. Dies lag auch daran, daß die EU versuchte relativ arme Regionen innerhalb der EU vor Importen zu schützen.[5526]

Die Wachstumsraten der EU-Importe aus Ländern mit bilateralen Abkommen über Bekleidung und Textilien waren mit einem Volumenwachstum von 0,9 % zwischen 1976-81 und 5 % zwischen 1981 bis 1985 nicht sonderlich hoch.[5527] Seit 1976 hatte die EU ihre Barrieren gegenüber Entwicklungsländern deutlich erhöht. Wenn auch für diese Zeit keine Wertzahlen präsentiert werden können, werden die Effekte dieser Politik für die EU daran deutlich, daß in dieser Zeit Importe in sensiblen Produktkategorien aus Hongkong, Indien, Südkorea und Taiwan stagnierten oder sogar zurückgingen und im selben Zeitraum die USA ihre Exporte in diesen Kategorien teils vervierfachen konnten.[5528]

Die Mengen wurden in der EU so verwaltet, daß sie länderspezifisch zugeteilt werden konnten.[5529] Zusammen mit den solchen Entwicklungsländern, die Präferenzen (Lomé) geltend machen können lag der Anstieg der Importe zwischen 1976 und 1981 bei 1,5 % und zwischen 1981 bis 1985 bei 6,5 %.[5530]

Auch für die USA kann im Bekleidungsbereich nach der Aushandlung des MFA II eine deutliche Verlangsamung des Anstiegs in bezug auf die Anteile an der heimischen Konsumption zwischen 1977 und 1983, also immerhin für 6 Jahre lang beobachtet werden.[5531]

[5523] So etwa Spinanger 1985: 135.

[5524] Genauer: Vom Juli bis Dezember 1977 wurden von der EU und den USA bilaterale Abkommen mit den Entwicklungsländern ausgehandelt und im Dezember 1977 wurde das MFA auf vier Jahre verlängert. Finger/Harrison 1994: 59. Siehe auch Wolf 1987: 256-257.

[5525] Cline 1987: 150-151, 216.

[5526] Spinanger 1985: 138.

[5527] Wolf 1987: 263.

[5528] Diese Informationen beziehen sich nur auf eine Untergruppe und sind somit nur als Anhaltspunkt zu gebrauchen. Deutlich wird aber, wie schnell die Einkäufer auf Barrieren regierten und aus anderen Ländern Produkte orderten, wenn bisherige Ströme versiegten. Wolf et al. 1984: 96-97.

[5529] Zum Beispiel: Verordnung (EWG) Nr. 429/80 der Kommission vom 21. Februar 1980 zur Regelung der Einfuhr in die Benelux-Länder von bestimmten Textilerzeugnissen mit Ursprung in den Philippinen. In: ABl. Nr. L 49/9, 23.2.80.

[5530] Wolf 1987: 263.

[5531] **Tabelle 263**. Cline 1987: 64.

Box T-Shirts aus Kanada. Seit dem MFA II kommen T-Shirts wieder aus Kanada. Für den Zeitraum 1977 bis 1983 wird für Kanada berichtet, daß die traditionellen Exporteure in qualitativ höhere Produktbereiche ausweichen, um ihre Quoten mit höheren Gewinnspannen ausnutzen zu können. Dazu kommt die Intensität des Schutzes. Beides führte dazu, daß die kanadischen Unternehmen wieder damit begannen, Produktionskapazitäten für Bekleidung geringerer Qualität und niedriger Preise aufzubauen, also für T-Shirts und Socken und billige Sweatshirts sowie Hosen. In diesen Bereichen bestände ohne Schutz keine Möglichkeit im Wettbewerb zu bestehen.[5532] Dies bestätigt mittelbar auch die allgemeine Ansicht in der Literatur, daß viele Industrieländern, etwa Schweden, Finnland, die nicht so sehr im Rampenlicht standen wie die USA oder die BRD, ähnlich wie Kanada, offenbar sehr restriktive bilaterale Abkommen im MFA verankert hatten.[5533]

5.4 MFA III

Neuerliche Verhandlungen für ein MFA III begannen schon 1981 und wurden ab dem Januar 1982 implementiert.[5534] Das MFA III wird in seinen Wirkungen zuerst einmal so bewertet, daß es die Bedingungen für die großen Produzentenländer erschwerte. Für die USA wurde festgelegt, daß das Wachstum der Importe sich an der Ausweitung des heimischen Konsums orientieren sollte, die mit jährlich 1,5 % geschätzt wurde. Hongkong, Taiwan und Südkorea wurden davon besonders betroffen und es wurden bilaterale Abkommen abgeschlossen, die für sensitive Produktgruppen das Wachstum zwischen 0,5 % und 2,0 % begrenzten.[5535] Kleineren Exporteuren wurde ein Wachstum von 6 % zugestanden.[5536] Damit stellt sich die Frage, ob dadurch kleineren Exporteuren eine Chance zur Expansion eingeräumt wurde, zumal sich diese Chance durch die Beschränkung der 'Big Three' ergibt. Zu beobachten ist aber, daß der Anteil der wichtigsten Lieferanten ('Big Three'), Hongkong, Südkorea, Taiwan kaum zurückgeht und die sonstigen Länder ihre Anteile nur geringfügig steigern konnten.[5537] Hongkong, Taiwan und Südkorea konnten zwischen 1975 und 1983 ihren 42 % Anteil am U.S.-Markt halten und erst bis 1985 sank dieser auf 37 % ab.[5538]

Besonders die USA (nicht aber Europa) haben Importzuwächse zu verzeichnen. Zwischen 1983 und 1986 stiegen diese nach Wert um 100 %.[5539] Oder jährlich um 16,4 %.[5540] Dies sind aber Zahlen, die

---

[5532] Jenkins 1980: 14-15.

[5533] Hinweis bei Keesing/Wolf 1980: 67-68.

[5534] Das 1985: 70. Das Abkommen wurde verlängert um 4 Jahre und 7 Monate. Finger/Harrison 1994: 59. Zu einer politikwissenschaftlichen Analyse besonders der Rolle der USA und EU bei der Aushandlung dieses und der anderen Abkommen vgl. Aggarwal 1985.

[5535] Pelzman 1984: 116.

[5536] Pelzman 1984. 116.

[5537] Wolf 1987: 271. Nur in den Momenten, in denen ihre Quoten ansteigen und gleichzeitig eine Expansion des U.S.-Marktes stattfand wurden Verbesserungen erzielt So in einer Untersuchung die bis 1984 gilt: Dean 1990: 68-69. Im selben Sinne: Spinanger 1985: 134, 137; Weltentwicklungsbericht 1985: 48. Die diversen Veränderungen in der Quotenausnutzung und auch das Zurückfallen einiger Länder in den achtziger Jahren kann hier nicht ausführlich dargestellt werden. Dazu; Erzan/Goto et al. 1990. Eine Diskussion der Bedeutung der Quotennutzungsraten erfolgt auch in: Trela/Whalley 1990: 18-21.

[5538] Dean 1990: 64.

[5539] Cline 1987: 178.

nicht zwischen Entwicklungs- und Industrieländern unterscheiden. Diese Anfang der achtziger Jahre höheren Zahlen bezüglich der Importe, die trotz des installierten MFA III erreicht werden, liegen aber nicht an einer neuen, deutlich liberaleren Ausrichtung dieses Abkommens, sondern an anderen Phänomenen, der Dollaraufwertung und dem Wirtschaftsaufschwung (während der Rezession wurden die leicht ansteigenden Quoten nicht voll genutzt und es gab deshalb noch offene Positionen, vor allem auch im Textilbereich). Ebenso daran, daß die Industrieländer ihre Importe steigerten und schließlich konnten auch die Entwicklungsländer ihre Exporte und deren Wert steigern, allerdings begrenzt auf ihre sehr unterschiedlich ausgeprägten Quoten.[5541]

Zwischen 1981 und 1987 stieg der Anteil der Entwicklungsländer an den insgesamten Textil- und Bekleidungsimporten der EU von 56,5 % auf 67,1 %. In den USA sank er leicht ab von 77,6 % auf 77,5 %; in Kanada ist ein Anstieg von 35,3 % auf 43,3 % zu beobachten und in Schweden stieg der Anteil leicht von 24,2 % auf 24,5 %.[5542] Für Bekleidung allein lagen Zahlen auf leicht höherem Niveau vor. Insgesamt erhielten die Entwicklungsländer für diese Industrieländer Importanteile von 1981: 76,4 % und 1987: 82,2 %.[5543] Diese Importanteile lagen klar höher als in den sechziger Jahren, dort lagen sie 1965 für die USA für Textilien bei 37,6 %, für Bekleidung bei 35,1 %, für die BRD bei Textilien bei 8,3 % und für Bekleidung bei 16,1%.[5544] Von einer dramatischen Entwicklung kann dennoch nicht die Rede sein. Der Anteils der Bekleidungsimporte aus Nicht-OECD-Quellen, lag noch im Jahre 1984 relativ niedrig, in Relation zum U.S.-Konsum bei 16,7 %. Somit lag noch 1984 ein Anteil von 83,3 % der Bekleidungsproduktion in den Händen heimischer Produzenten (mit 978.000 Beschäftigten von insgesamt 17,7 Mill., die in der verarbeitenden Industrie der USA arbeiteten[5545]).[5546]

Zwei weitere Aspekte erklären diese Steigerungsraten, wobei einer nur temporär vorliegt. Die Steigerungsraten liegen auch daran, daß nicht alle Produkte vom MFA kontrolliert wurden. Vor allem China begann in solchen Kategorien zu exportieren, die nicht unter das MFA fielen: Seide, Leinen, pflanzliche Fasern und deren Mischungen. Im Jahre 1985 lagen von US$ 15,7 Mrd. U.S. Bekleidungsimporten US$ 3,8 Mrd. außerhalb des vom MFA abgedeckten Bereiches. Seit 1980 sank der Anteil, der vom MFA abgedeckt wird, von 87,4 % (ein hoher Wert, der auf den restriktiven Charakter vor 1980 hindeutet) auf 75,9 % im Jahre 1985.[5547] Insgesamt wurde das MFA III in der Literatur wie folgt bewertet. Die Schutzbarrieren wurden ausgeweitet und verdichtet, traditionelle Exporteure beschränkt und erfolgreiche Newcomer begrenzt.[5548]

[5540] **Tabelle 265**.

[5541] Dazu ausführlich Cline 1987: 178-186.

[5542] Erzan/Goto et al. 1990: 65-66.

[5543] Erzan/Goto et al. 1990: 71.

[5544] Spinanger 1985: 141.

[5545] OECD Industrial Structure 1989/1999: 142. Von Hufbauer werden für die U.S. Bekleidungsindustrie 1984 1,2 Mill. Arbeiter angegeben. Hufbauer et al. 1986: 132.

[5546] **Tabelle 263**.

[5547] Cline 1987: 185.

[5548] Erzan/Goto et al. 1990: 75; Spinanger 1985: 136-137.

Immer wieder wird von Autoren vorgebracht, daß das MFA nicht restriktiv war, weil Quoten nicht ausgefüllt wurden.[5549] Besonders Länder wie Mexiko, Brasilien, Pakistan für die USA und Indien, Brasilien und Hongkong würden in bezug auf den Handel mit der EU diesbezüglich niedrige Werte aufweisen.[5550] Dafür gab es aber mehr Gründe als der simple Verweis auf mangelnde Exportkapazitäten. Lag dies wirklich am mangelndem Engagement der Entwicklungsländer ihre Wohlfahrt zu steigern? Dazu ist zu bemerken, daß es das MFA generell weniger attraktiv machte, eine breit angelegte Textil- und Bekleidungsindustrie aufzubauen.[5551] Weiterhin ist es normal, wenn sich Länder auf bestimmte Produkte spezialisieren (zumal wenn sie Baumwolle anbauen wie Brasilien, Kolumbien[5552] und Indien[5553] und China[5554], der Weltmarkt war aber von Kunstfaserprodukten dominiert[5555]) und diese Länder nicht die gesamte Bandbreite an Bekleidung aus allen verschiedenen Stoffen liefern konnten und deshalb Quoten offenließen. Da zusätzlich Ursprungsregeln von den Industrieländern benutzt wurden, litten diese Länder zudem unter ihrer teils unzureichend wettbewerbsfähigen Textilindustrie.

Kurz muß auf die Ursprungsregeln verwiesen werden, die schon in Abschnitt 'A' und 'G' dargestellt wurden, welche in substantieller Weise kleine Länder daran gehindert haben, Bekleidung zu exportieren, eben weil ohne eine Textilindustrie im Inland kein Ursprung attestiert wurde und damit etwa Zollpräferenzen für schwache Entwicklungsländer nicht aktualisiert werden konnten. Weil diese Länder nicht über eine breiter angelegte Textilfertigung verfügten und es zudem schwer war, die Quadratur des Kreises zu schaffen und Kostenvorteile durch hohe Produktionszahlen zu erreichen - und - eine breite Palette von Stoffen im Angebot zu haben, wurden diese Länder erheblich benachteiligt. Wenn, wie in Kenya, indische Textilproduzenten vor Ort waren, wären weitere Investitionen in Qualitätsverbesserungen etc. getätigt worden, wenn ein steigender Marktzugang hätte erwartet werden können. Davon konnte man aber, selbst in den Präferenzregimen nicht mit Sicherheit ausgehen und das MFA hat typischerweise Neulingen sehr niedrige Quotenanteile eingeräumt.[5556]

Der Vorwurf mangelnder Entwicklungsanstrengungen dürfte aus einem weiteren Grund nur eingeschränkt zutreffen: Das MFA erlaubte zusätzliche Restriktionen, wenn die Importzuwachsraten (nicht die Mengen) zu hoch erschienen. Die Feststellung, ob 'market disruption' vorlag konnte bilateral festgestellt werden, ohne daß es einen neutralen Überprüfungsmechanismus gab. Speziell für die EU wird in den Studien berichtet, daß sie damit die Exporteure verunsicherte, sodaß die Quotennutzungsraten niedriger lagen. In den USA lagen die Quotennutzungsraten vielfach deutlich

[5549] Cline 1987: 159-160.
[5550] Cline 1987: 160.
[5551] Kessing/Wolf 1980: 86-87.
[5552] Morawetz 1981: 93.
[5553] Kathuria/Bhardwaj 1998: 20.
[5554] Anderson/Park 1989: 130.
[5555] Kathuria/Bhardwaj 1998: 20.
[5556] Siehe Afrika in Abschnitt 'G'.

höher.[5557] Der im GATT tätige Textiles Surveillance Body hätte solche bilateralen Praktiken anprangern können, war aber dazu nicht in der Lage, weil die Industrieländer dort ihren Einfluß verankert hatten.[5558]

Letztendlich lenkt diese Frage zudem nur davon ab, wie groß die Quoten eigentlich waren. Daten dazu können hier erst für die achtziger Jahre präsentiert werden, nicht zuletzt deshalb, weil diese allerwichtigste Information selbst für die Fachliteratur offenbar nicht zugänglich war. Dies kann, muß aber nicht am Interessengruppeneinfluß gelegen haben. Allein die EU mußte 3000 einzelne Quoten festlegen und bei weiteren MFA-Produkten Importe überwachen werden, ob nicht eine Marktstörung vorliegt, sodaß "selbst MFA Experten keinen vollständigen Überblick mehr haben."[5559]

Bevor diese Zahlen im nächsten Punkt präsentiert werden, noch zwei weitere Argumente, die den liberalen Charakter des MFA versuchen zu beweisen:

Ein weiteres Argument wird angeführt, nämlich daß nur 60 % des Handels mit Textil- und Bekleidung überhaupt Beschränkungen unterlag. Auch diese Meinung läßt sich auflösen, denn die 40 % sind simplerweise der Anteil, der zwischen den Industrieländern unbeschränkt stattfand. Weiterhin kann zur Erklärung hinzugezogen werden, daß einige Länder nicht Mitglied des MFA waren, dies sind Australien, Neuseeland und Schweden. Dagegen waren Japan und die Schweiz MFA-Mitglieder, verfügten aber nicht über bilaterale Quotensysteme. Mit Taiwan und osteuropäischen Ländern wurden bilaterale Begrenzungsabkommen abgeschlossen, die nicht zum MFA zugehörig waren.[5560]

Weitere Informationen zu Quotenrenten. Oben wurde auf die Quotenrenten eingegangen und bereits bezweifelt, daß diese dazu ausreichten, um für die Einschränkungen zu kompensieren. Die Quotenrenten werden in der Literatur angeführt, um den wenig hemmenden Charakter der Protektion insbesondere für die asiatischen Länder aufzuzeigen.[5561] Die traditionellen Exporteure, etwa Hongkong, verfügten über Quotenrenten, die nach Berechnungen etwa für 1982 bis 1983 bei 700 Mill. US$ lagen. Diese Renten waren aber durchaus variabel[5562] und der Anstieg der Kosten pro Einheit verkaufter Waren erreichte 1985 erst wieder einen Wert, den er, nach einen Höhepunkt in Ende der siebziger Jahre, 1976, erzielte.[5563] Bestätigt wird diese Information partiell dadurch, weil dokumentiert ist, daß sich ab 1973 die Importpreise dem Preisniveau in den OECD-Märkten anpaßten, dies deutet auf signifikante Quotenrenten hin.[5564] Die teilweise in der Literatur geäußerte Meinung, daß die

---

[5557] Spinanger 1985: 139-140; Cline 1987: 160.

[5558] Von acht Sitzen wurden drei permanent an die Länder USA, EU und Japan vergeben. Sonstige Länder wechselten ihre Repräsentanten, sodaß diese schwer in die Fragestellungen eindringen konnten. Dieses Ergebnis einer UNCTAD Studie wird berichtet in Cline 1987: 161.

[5559] So das Zitat aus: Spinanger 1985: 137.

[5560] Leider gibt es dort keine weiteren Informationen über die Verfahrensweisen dieser Länder. Dickerson 1995: 348.

[5561] Cable 1987: 312.

[5562] Wolf 1987: 27.

[5563] Cline 1987: 176.

[5564] OECD 1985: 212.

Quotenrenten gegenüber dem Verlust von Expansionsmöglichkeiten zumindest partiell kompensieren konnten[5565], ist aber nicht zuletzt aufgrund der Deutlichkeit der Wachstumsbeschränkungen durch das MFA nicht haltbar[5566], siehe schon oben.

5.5 MFA IV

Mit dem MFA IV, gültig vom 31. Juli 1986 bis zum 31. Juli 1991, wurden Seide, Leinen und sonstige pflanzliche Fasern (mit Ausnahme von Jute und Abaca) einbezogen sowie insgesamt, so die Literatur, eine restriktive Politik eingeschlagen[5567], die aber überraschende Details aufwies. Während des Aushandlungsprozesses des MFA IV trat, aufgrund der dort hohen Importsteigerung, vor allem die USA als aggressiver Verhandler auf, es gelang den Entwicklungsländern immerhin Verhandlungen über den Textil- und Bekleidungsbereich nahezu zeitgleich auf die Tagesordnung der neuen GATT-Verhandlungsrunde zu setzen, die im September 1986 in Punta del Este in Uruguay gestartet wurde. Dies war für die Entwicklungsländer wichtig, um der Runde zuzustimmen.[5568]

Die Verhandlungen über das MFA IV waren nicht zuletzt deshalb so komplex, weil die großen Exporteure befürchteten gegenüber neuen Konkurrenten zu den Verlierern zu gehören und die kleineren Länder, die über Quoten verfügen, sorgten sich darum, daß sie bei einer vollständigen Liberalisierung zu den Verlieren zu gehören.[5569] Zum erstenmal wurde im MFA IV Abkommen erwähnt, daß es das letztendliche Ziel sei die GATT-Regeln auch in diesem Bereich anzuwenden, also einen Abbau der mengenmäßigen Beschränkungen und eine Liberalisierung vorzunehmen.[5570] Dieses Abkommen zeichnete sich durch einen widersprüchlichen Aspekt aus. Nämlich die großzügigere Behandlung kleinerer Lieferantenländer, parallel zur politisch gewollten Förderung größerer Länder wie China. Dies ging einher mit der strengeren Behandlung der klassischen Zulieferer. In den bilateralen Verhandlungen zum MFA 1986 hat die USA etwa gegenüber Hongkong und Taiwan niedrige Quotensteigerungsraten von jeweils 1 % und 0,5 % durchsetzt.[5571] Korea bekam zwischen 1982 und 1984 eine jährliche Quotensteigerung von 2,1 % zugestanden. China dagegen eine von 12,3 %.[5572] Damit wurde - aller Wahrscheinlichkeit nach im August 1983 gestützt von Präsident Reagan, in Vorbereitung auf einen Besuch im Frühling 1984 - auf der politische Ebene beschlossen, daß China fortan im Textil- und Bekleidungsbereich das weltweit führende Land werden wird und der private und staatliche Sektor konnte mit dem Aufbau der Produktionskapazitäten in China beginnen.[5573]

[5565] Keesing/Wolf 1980: 125-128.
[5566] Trela/Whalley 1990: 22-31.
[5567] Cline 1987: 214-215, 218-220.
[5568] Cline 1987: 221.
[5569] Cline 1987: 216-220.
[5570] Majmudar 1988:112.
[5571] Näher Cline 1987: 214.
[5572] Cline 1987: 183.
[5573] Daß 1983 von den USA ein solches Abkommen mit China ausgehandelt wurde, wird erwähnt in Destler 2005: 154. Umgehend wurde von der U.S. Textilindustrie Druck ausgeübt: "In the fall of 1983 came another example, involving China and textiles. Unhappy with the terms of a bilateral quota agreement concluded in August, the US textile industry retaliated with an innovative suit, alleging that China's dual

Die USA räumte fortan etwas höhere Quotenwachstumsraten ein:

Zwar fielen 1985 mehr Länder als je zuvor unter das MFA, darunter solche, die Mitte der achtziger ihre Textil- und Bekleidungsindustrie aufbauten, wie Indonesien (und Ägypten, Guam, Ungarn, Uruguay, Mauritius, Peru, Guatemala, Malediven, Panama und ab 1989 Bangladesch, Vereinigte Arabische Emirate, El Salvador, DDR, Jamaika, Burma, Nepal, Kanada, nördl. Marianen, Trinidad und Tobago). Wenn aber die Quotenzuteilung für die gesamte Zeit von 1981 bis 1989 beachtet wird, stiegen die prozentualen Steigerungsraten für viele Länder deutlicher an. Erwähnt wurde die Spezialbehandlung für China (für diesen Zeitraum 10,2 % Quotensteigerung bei US$ 5,8 Mrd. Importen in die USA 1989) und die Türkei (83,4 % Quotensteigerung bei US$ 2 Mrd. Importen in die USA 1989). Dabei wurden u.a. auch Länder bevorzugt, die Exporte der USA zulassen.[5574] Für eine Auswahl von Ländern liegen folgende Werte vor, die einen guten Überblick über die Quotensteigerungen und die wertbezogenen Niveaus geben (Quotensteigerungsprozentsatz, Importe in die USA 1989): Jamaika 18,8 % bei US$ 1 Mrd.; Bangladesh 17,4 % bei US$ 282 Mill.; Indonesien 11,4 % bei US$ 1,2 Mrd.; Malaysia 16,0 % bei US$ 2,8 Mrd.; Thailand 11,6 % bei US$ 2,2 Mrd.; Jugoslawien 12,4 % bei US$ 501 Mill.. Andere Länder, darunter die traditionellen Exporteure, wiesen niedrigere Werte aus: Taiwan 3,4 % bei US$ 11,3 Mrd.; Korea 1 % bei US$ 13,4 Mrd.; Japan –1,6 % bei US$ 44,5 Mrd.; und Hongkong, 2,2 % bei US$ 6,3 Mrd..[5575]

Diese Steigerungsraten waren administrativ vorgesehen, es liegt also keine Grund dafür, wie Finger/Harrigan (1994) zu schließen, daß in den gesamten achtziger Jahren der MFA-Schutz 'leaky' war, nur weil die Quoten von einigen Ländern nicht ganz ausgenutzt wurden (diese These wird dadurch gestützt, daß besonders die erfolgreichen Länder ihre Quoten sehr weitgehend nutzten, also ihre MFA-Quoten keinesfalls als 'leaky' wahrnahmen).[5576] Ebenso ist, angesichts der klar protektionistischen und extrem in bezug auf die Länder verzerrenden Wirkung nicht einsichtig, was der in der Literatur verwendete Terminus "liberal protectionism" für die MFA-Regime bedeuten soll, zumal vom Autor das Problem vergleichender Kriterien und Schwellenwerte nicht thematisiert wird.[5577]

---

exchange rate system constituted a subsidy under the CVD law. This put the US authorities in another bind. They had just reached a deal with China, but its substance was being threatened by a procedure over which they had little control in the short run. They feared that, to Beijing, the administration would appear either two-faced or impotent at a time when the president was preparing for a major state visit the following spring." Auch auf Druck von zwei Senatoren, die 1984 wiedergewählt werden sollten, beschloß Ronald Reagan, daß die existierenden Quotenabkommen konsequenter durchgesetzt werden, allerdings nicht gegenüber China, sondern gegenüber anderen asiatischen Staaten. Destler 2005: 155.

[5574] Finger/Harrison 1994: 40.

[5575] Leider liegen die Daten nicht für zwei Zeitperioden in den achtziger Jahren vor, um MFA III und MFA IV auseinanderhalten zu können. Daten aus: Finger/Harrison 1994: 62-63. Ohne absolute Exportzahlen siehe auch die Verteilung der Länderanteile an der U.S. Quote in **Tabelle 109**.

[5576] Finger/Harrison 1994: 40.

[5577] Verwendet von Aggarwal 1985.

Aus den achtziger Jahren können Episoden über die Behandlung kleinerer Länder berichtet werden, die die Schutzwirkung des MFA einmal mehr verdeutlichen: Bangladesch wurde Ende 1984 eine Hemdenquote seitens England auferlegt, obwohl der Anteil an den gesamten Bekleidungsimporten zu diesem Zeitpunkt nicht mehr als 0,1 % betrug.[5578] Seit 1985 sanken in Reaktion auf die offenbar auch andere Waren betreffenden restriktiven Quoten die ausländischen Direktinvestitionen nach Bangladesh ab.[5579] Für Sri Lanka wurde in der Literatur eine beispielhafte Quote errechnet, um festzustellen, wo die Grenze für die 'late-comers' liegt. Für 1984 wird eine Obergrenze von ECU 218,4 Mill. berechnet. Diese Zahl ist 3 mal so groß wie die tatsächlich vorliegenden Exporte, liegt aber auf 12 % der für Hongkong verfügbaren Quote (=100). Dies gibt einen Hinweis auf den einschränkenden Charakter des MFA, trotz gewisser Flexibilitäten.[5580]

Im Juli 1991 wurde das MFA IV verlängert, um den Ausgang der Uruguay-Runde abzuwarten. Ab Dezember 1993 bahnte sich dort die Abschaffung des MFA an.[5581] Das noch einmal erneuerte MFA IV hatte letztendlich ähnliche Folgen wie das MFA III. Hongkong, Korea, Taiwan wurde aus der U.S. Perspektive auf Importwachstumsraten von 0,9 % bis 1,0 % beschränkt. Für andere Länder ergaben sich, diesmal Zahlen für die EU, Wachstumsraten zwischen 3,5 und 6,4 %.[5582]

5.6 Fazit

Insgesamt gesehen haben das MFA einen höheren Anstieg der Importe von Textilien und Bekleidung in die Industrieländer verhindert, Handelsstrukturen verzerrt und verstetigt, den Neueinstieg von Ländern u.a. Sri Lanka, Thailand, Philippinen oder Bangladesh erschwert[5583], weiterhin wurden politische Manöver ermöglicht, etwa die Förderung von China und der Türkei und, auf dem Papier, der Lomé-Staaten (die dies aber u.a. wegen der restriktiven Ursprungsregeln nicht nutzen konnten[5584]).[5585] Hongkong, Taiwan und Südkorea konnten bis Mitte der siebziger Jahre knapp zweistellig über die Bekleidungs- und Textilindustrie ihr Wachstum stützen. Vor und ab Mitte des siebziger Jahre war diese Option für andere Länder 'unsicherer' geworden.[5586] Die Autoren, die trotzalledem noch der Meinung sind, daß das MFA wenig restriktiv war[5587] und daß es in dieser Zeit sehr wohl möglich war, über Exporte in diesem Bereich zu wachsen, insbesondere dann wenn eine Politik der Diversifizierung bezüglich der Produkte und der Exportziele gewählt wurde[5588] müßten zur

[5578] Spinanger 1985: 137.
[5579] Trela/Whalley 1990: 32.
[5580] Wolf 1987: 270.
[5581] Finger/Harrison 1994: 59.
[5582] Majmudar 1988: 118-120.
[5583] Wolf 1987: 282.
[5584] Siehe Afrika in Abschnitt 'G'.
[5585] Wolf 1987: 275.
[5586] Wolf 1987: 26.
[5587] Cable 1987: 309.
[5588] Cable 1987: 307.

Kenntnis nehmen, daß das Erreichen höherer Exportniveaus und ein darauf basierendes dynamisches Wachstum durch das MFA verhindert wurde.

Hinweise auf Wachstumsmöglichkeiten trotz MFA sollen hier nicht unterschlagen werden. Zuzugestehen ist, daß einige Länder kontraproduktive heimische Politiken durchgeführt haben, die dazu führten, daß ihr Land sein Potential nicht ausschöpfen konnte. Obwohl es in Kenya, Simbabwe und Tansania etwa eine Textil- und Bekleidungsindustrie gab, war diese relativ gesehen klein und hat unter anderem Probleme mit der Qualität.[5589] Simbabwe konnte für 60 Mill. US$ Bekleidung exportieren[5590], gegenüber 2,7 Mrd. aus Bangladesh.[5591] Dazu mehr unter Punkt Afrika in Abschnitt 'G'.

Eine detaillierte Untersuchung zu dieser Frage liegt für Kolumbien vor, in bezug auf die siebziger Jahre. Hier war es tatsächlich so, daß sich die Exporteure nicht durch die MFA-Quoten in ihren Exporten in die USA (für die EU liegen vernachlässigbare Mengen vor) beschränkt fühlten. Dies lag vor allem daran, daß sie aufgrund heimischer, importsubstituierender Wirtschaftspolitiken nur wenig Interesse hatten in die USA zu exportieren. Es war profitabler in Kolumbien und in der Karibik zu verkaufen. Durch hohe Zölle waren in Kolumbien weniger als 1 % der heimischen Verkäufe auf Importe zurückzuführen. Die karibischen Märkte waren den kolumbianischen Herstellern vertraut und waren Hochpreismärkte, dazu kam oft ein fehlender Wettbewerb und die Möglichkeit sich auf Nischenmärkten zu etablieren. Exporte in die USA waren oft nicht profitabel. Die lag ein diversen Faktoren, dem Wechselkurs, Problemen mit Qualität, vor allem aber an der von der Politik in Kolumbien geschützten heimischen Textilproduktion (die auf dem heimischen Baumwollanbau basierte), die ihrerseits Exporte vorweisen konnte, aber auf dem heimischen Märkt, durch Zollschutz, 50 % bis 108 % höhere Preise (gegenüber ihren Exportpreisen) aufrechterhalten konnte, wodurch es für heimische Bekleidungsproduzenten sogar lohneswert gewesen wäre aus Europa Stoff zu kaufen, wenn dies nicht durch hohe Zölle (55 % bis 77 % Zoll auf importierte Baumwolltextilien, 40 % bis 55 % auf Kunstfasertextilien) weitgehend verhindert worden wäre. Eine Kunstfaserindustrie wurde trotz vorhandenem Erdöl nicht aufgebaut. Ohne diese Nachteile wäre es, bei damaligen Flugpreisen in die USA, die auf dem Niveau von Schiffstransportkosten aus Asien lagen und Lohnkosten, die sogar unter asiatischen Niveau gelegen haben, durchaus möglich gewesen eine erfolgreiche Bekleidungsindustrie in Kolumbien aufzubauen.[5592] Überhaupt ist es so, daß Kapital auch im Textilbereich (im Bekleidungsbereich sowieso) nicht eine vollständig dominierende Rolle spielt, auch mit älteren Maschinen kann bei einer funktionierenden Qualitätskontrolle sowie hochwertigen Design eine weltmarktfähige Ware erzeugt werden.[5593] Klar ist auch, daß durch eine Politik der Diversifizierung der Exportziele in nicht-MFA-Länder die Abhängigkeit von MFA-Barrieren hätte verringert werden können.

[5589] Siehe die Beiträge in Lall 1999a.

[5590] Latsch/Robinson 1999: 170.

[5591] **Tabelle 112**.

[5592] Morawetz 1981: 34-39, 78-79, 83-84, 92-95, 98-99, 102-103.

[5593] Vgl. dazu ausführlich Pack 1984; 1987.

Daß durch eine solche Politik, trotz des MFA, ein gewisses Wachstum erzielt werden konnte wird sichtbar an Thailand, Indonesien und weniger dramatisch, für Philippinen und Malaysia. Thailand hat seine Textil- und Bekleidungsexporte von 1984 bis 1988 von US$ 0,8 Mrd. auf US$ 2,4 Mrd. steigern können. Die MFA-Märkte nahmen davon 1987 56 % auf, EU und USA je 23 %. Die restlichen Exporte in nicht-MFA-Länder gingen hauptsächlich in den Mittleren Osten, nach Singapur und Japan.[5594] Diese Steigerung Thailands beruhte zum Teil auf Investitionen aus Hongkong, Taiwan und in den achtziger Jahren Japan.[5595] Auch dies war eine Wirkung des MFA, nämlich daß stark beschränkte Länder wie Japan in anderen, meist asiatischen Ländern, investierten, um über deren Quoten zu exportieren, darunter auch in Indonesien.[5596]

Mitte der neunziger Jahre war die Struktur des Welthandels weiterhin von traditionellen Exporteuren (Hongkong, Korea, Taiwan) dominiert. Dazu hatte sich, durch die NAFTA, der Handel zwischen USA und Mexiko etabliert, China war aber schon damals dominierender Zulieferer für die USA. Die europäischen Märkte werden durch die Zollunion mit der Türkei, den Abkommen mit Osteuropa sowie den Mittelmeerraumländer auch aus diesen Ländern beliefert. Ebenso ist Indien für den europäischen Markt relevant. Der dominierende Newcomer ist China, es können aber weitere Länder Exporte auf einen höheren Niveau etablieren: Bangladesh, Thailand und Indonesien, die in bezug auf alle Märkte eine auffallende Position etabliert haben. Oben wurde schon kurz erwähnt, warum kaum afrikanische und wenig lateinamerikanische Länder in der Tabelle auftauchen.[5597] Durch die Verzögerung der Liberalisierung gelang es der USA Mexiko und der EU Osteuropa und den Mediterranen Raum als Lohnveredelungsort zu etablieren. Deshalb wurde die schon beschlossene Liberalisierung unter dem Übereinkommen über Textilwaren und Bekleidung (Agreement on Textiles and Clothing, 'ATC') derzeit immer weiter herausgezögert (sog. 'backloading').[5598]

Welche Verluste lagen für die Konsumenten vor? Das MFA führte vor dem Hintergrund eines Liberalisierungsszenarios zu deutlich größeren Verlusten für Konsumenten als dies im Stahl- oder Automobilbereich zu beobachten war. Für 1980 werden für Textilien und Bekleidung Kosten für die Kosumenten von US$ 18,4 Mrd. geschätzt. Die U.S.-Produzenten erhielten durch den Schutz US$ 18 Mrd., und ausländische Unternehmen US$ 350 Mill. über höhere Preise, insgesamt wurden 540.000 Arbeitsplätze erhalten und der Erhalt eines Arbeitsplatzes kostete die Konsumenten 1978 US$ 81.000.[5599] Andere Studien liegen auf ähnlichem Niveau. Berechnet werden für die USA mindestens die Kosten von US$ 20,3 Mrd. pro Jahr, dies sind 238 $ pro Haushalt oder 0,72 % des verfügbaren Haushaltseinkommens pro Jahr, die durch die Protektion im Textil- und Bekleidungsbereich

[5594] Suphachalasai 1990: 59-60.
[5595] Suphachalasai 1990: 55-56.
[5596] Kaminski 1995: 198, 305, 381, 384.
[5597] **Tabelle 112**.
[5598] Spinanger 2000: 10.
[5599] Hufbauer et al. 1986: 136.

entstanden. Nicht unwahrscheinlich ist, daß die Kosten doppelt so hoch lagen.[5600] Diese hohen Werte erklären sich daraus, daß angenommen wird, daß die Preisniveaus nach einer Liberalisierung stark absinken werden und zwar, je nach Studie, um 53 % und 39 % oder zwischen 17 % und 25 %.[5601] Deutliche Preissenkungen sind auch deshalb wahrscheinlich, weil etwa in Hongkong Quoten ersteigert werden und dafür bezahlt wird. Diese Kosten werden nachher auf die Kleidung aufgeschlagen und erhöhen die Preise.[5602] Hinsichtlich der Einkommensgruppen wurden von den Preissteigerungen vor allen Personen mit geringen Einkommen betroffen[5603] und Eltern mit Kleinkindern, weil sich speziell die Preise für Babykleidung erhöhten.[5604]

In einer frühen Studie über die Situation 1979 in Kanada für Bekleidung wird dieses Bild bestätigt und noch einmal herausgearbeitet, daß die Renten nicht die sonstigen Kosten des Schutzes kompensieren konnten. Die gesamten Kosten für Zölle und Quoten beliefen sich hier auf Can$ 467,4 Mill., davon kamen den ausländischen Lieferanten Can$ 41,1 Mill. Quotenrenten zu, die kanadische Regierung erhielt Zolleinnahmen von Can$ 92,8 Mill., etwas vermindert durch die bilateralen Quoten und die kanadischen Produzenten erhielten Can$ 267 Mill. von den Konsumenten. Weitere Wohlfahrtsverluste kamen den Konsumenten durch die durch höhere Preise insgesamt reduzierte Konsumption zu von Can$ 20,7 Mill.. Die Kosten für eine ineffiziente Verwendung der ökonomischen Ressourcen Kanadas werden hier mit Can$ 45,6 Mill. berechnet, die dadurch entstehen, daß die Faktorausstattung Land, Energie, Kapital und Arbeit nicht in effizienteren Sektoren untergebracht werden. Zieht man die Zolleinnahmen und Gewinne für die kanadischen Unternehmen ab, ergibt sich ein ökonomischer Verlust für Kanada auf der Ebene von Can$ 107,5 Mill.. [5605] Einen Wohlstandverlust von Can$ 4428 für ein Jahr Arbeitslosigkeit steht ein insgesamter Verlust von Can$ 14,386 entgehen.[5606] Für Jacken und anderes 'outerwear' kommen Zoll und Quote für 69 % des c.i.f-Preises auf und schließlich auf 18,17 % des Verkaufspreises.[5607] Insgesamt wird hier geschlossen, daß diese Politik, neben einer Konzentration auf die großen Exporteure, Taiwan, Hongkong, Korea, dazu geführt hat, daß diese Länder qualitativ hochwertigere Waren herstellen, in Kanada wieder vermehrt minderwertigere

[5600] Cline 1987: 192-193. Für einen Arbeitsplatz wurden im Textilbereich seitens der Konsumenten US$ 134.686 gezahlt, im Bekleidungsbereich US$ 81.973. Dies bei Löhnen von US$ 12.000 jährlich. Cline 1987: 193. Durch die Verhinderung der Arbeitslosigkeit konnten Kosten von US$ 316 Mill. im Textilbereich und US$ 2,32 Mrd. vermieden werden. Dies sind einmalige Kosten. In Relation zur den Kosten der Protektion gehen diese 30-fach darüber hinaus. Cline 1987: 195-196. Einen Überblick über weitere Studien, mit teils geringeren Schätzungen der Konsumentenverluste, gibt Cline 1987: 197-201. Dort wird auch eine verbreitete Studie Hufbauers et al. zitiert, die mit ähnlichen Werten wie Cline aufwartet. Einen Überblick über frühere Studien, die sich den siebziger Jahren widmen, gibt Pelzman 1983. Eine weiterer tabellarischer Überblick über Studien, deren Ergebnisse auf ähnlichem Niveau liegen, befindet sich in Dickerson 1995: 509.

[5601] Cline 1987: 198.

[5602] Dickerson 1995: 505.

[5603] Cline 1987: 205; so auch Jenkins 1980: 44. Grund ist, daß Familien mit geringem Einkommen (die ärmsten 20 %) über viermal soviel ihres Einkommens (15,1 % vs. 3,8 %) für Textil- und Bekleidung ausgeben, relativ zu reicheren Familien (die reichsten 20 %). Bovard 1991: 50.

[5604] Bovard 1991: 51.

[5605] Jenkins 1980: 27-33.

[5606] Zudem wird auf Studien hingewiesen, daß meist relativ schnell neue Arbeit gefunden wird. Jenkins 1980: 40, 52.

[5607] Jenkins 1980: 31.

Standardware produziert wird und somit eine Verzerrung vorliegt und daß zudem die ärmere Bevölkerung in Kanada für einen großen Teil der Kosten aufkommt.[5608]

Für England wird geschätzt, daß die Textil- und Bekleidungspreise um 5 % bis 10 % niedriger liegen würden ohne MFA, für einzelne Produkte etwa Jeans und Kinderbekleidung wird von Preissteigerungen durch das MFA von 50 % ausgegangen.[5609]

Für die EU ist bemerkenswert, daß die Importquoten unterschiedlich verteilt waren: BRD und England haben 60 % der Importe übernommen.[5610] Preisunterschiede deuten daraufhin, daß innerhalb der EU keine freier Handel mit Textilien möglich war und zudem gab es relativ häufig Rekurs auf Art. 115 EWGV. Dies deutet auf Kosten für die Konsumenten hin.[5611] Für die EU liegt folgende Liberalisierungsschätzung vor. Für 1980 sind US$ 1,2 bis 3,0 Mrd. mehr Textilimporte zu erwarten und US$ 1,4 bis 3,4 Mrd. Bekleidungsimporte. Geschätzt wird, daß insgesamt 122.000 bis 303.000 Arbeitsplätze in Entwickungsländer entstehen. Die europäischen Konsumenten profitieren durch die Liberalisierung mit US$ 0,5 Mrd. bis 1,5 Mrd..[5612] In einer späteren Studie, die sich schon auf die Situation unter dem WTO-ATC bezieht, werden für die EU jährliche Wohlfahrtseinbußen von ECU 12 Mrd. (für 1997) berechnet, das bedeutet jährlich eine Mehrausgabe von ECU 130 für eine Familien mit vier Mitgliedern, wobei die Belastung ansteigen kann, wenn Kleinkinder vorhanden sind.[5613]

In diesen Studien wird somit berechnet, daß diese Schutzbarrieren zu Kosten führten, die größer sind als die, die durch eine Anpassung entstehen. Relativ zu den Kosten von Arbeitsplatzverlusten, trägt die Gesellschaft, etwa für das Jahr 1984, 20 bis 80 mal höhere Kosten.[5614]

In einer OECD-Studie wird angenommen, daß die Textilexporte der Entwicklungsländer 1982/83 ohne das MFA doppelt so groß gewesen wären.[5615] Dies wären 1983 immerhin US$ 60 Mrd. gewesen, von den damals US$ 265 Mrd. Exporten der Entwicklungsländer, darunter US$ 58 Mrd. Öl, aber schon US$ 117 Mrd. weitere verarbeitete Produkte.[5616] Geschätzt wird, daß ohne MFA im Jahre 1980 die Bekleidungsexporte der Entwicklungsländer um 90 % (US$ 10 Mrd.) höher gewesen wären. Für Textilexporte liegt die Zahl niedriger, US$ 1,25 Mrd..[5617] In einer anderen Schätzung werden für Korea 210 %, Hongkong 35 %, China 322 % und Bangladesh 70 % höhere Exporten angenommen, falls eine vollständige Liberalisierung stattgefunden hätte.[5618]

[5608] Jenkins 1980: 45.
[5609] OECD 1985: 109.
[5610] OECD 1995a: 40.
[5611] OECD 1995a: 35-36. Eine Tabelle zum Art. 115 Rekurs aufgegliedert in MFA-Kategorien findet sich in OECD 1995a: 246.
[5612] Koekkoek/Mennes 1986: 163-165.
[5613] Auf der Basis eines partiellen Gleichgewichtsmodells. Siehe dort auch weitere Berechnungen. Francois et al. 2000a: 53.
[5614] Dies und ein Überblick über damalige Studien in: Wolf et al. 1984: 134.
[5615] Cable 1987: 310.
[5616] Wolf 1987: 276.
[5617] Wenn die Nachfrageelastizität die zwischen 1968 und 1976 beobachtet werden konnte, weiter bestehen bleibt. OECD 1985: 175.
[5618] Trela/Whalley 1990: 32.

Der Lohnveredelungsverkehr wurde ebenso durch das MFA verteuert. Von 1,3 Mrd. DM Textil- und 3,8 Mrd. Bekleidungsveredelungsverkehr 1987 stammten jeweils für 534 Mill. DM und 2,1 Mrd. DM aus MFA-Ländern, der Rest aus Europa, Mittelmeer und Osteuropa.[5619] Im Jahre 1991 sind 15 % der deutschen Importe aus Entwicklungsländer dem 'outward processing' zuordenbar, dagegen nur 1,4 % für Italien. Für die EU ein Durchschnitt von 10,5 %. Vor allem kommen diese Importe aus Osteuropa 46,3 %, Jugoslawien 31 %, Mittelmeerraum 17,7 % und Asien 2,0 % sowie übrige 2,3 %.[5620]

Einmal abgesehen davon, daß die Entscheidungsgrundlagen der Politiker damals falsch waren und der Verzicht auf Liberalisierung zu hohen Kosten für die Konsumenten geführt hat, wie sah die spätere Entwicklung hinsichtlich der Arbeitsplätze in den Industrieländern aus?

Der Arbeitsplatzabbau im Schuh-, Textil- und Bekleidungsbereich (dieser gesamte Bereich lag den Prognosen oben zugrunde) war in Deutschland weitreichender, als die oben erwähnten Prognosen vorausgesagt hatten. Im Jahre 1980 lag diese Zahl der Arbeitskräfte, die in diesen Bereichen tätig waren bei 637.000; 1985 bei 485.900 und 1990 bei 423.400.[5621] Im Jahre 1997 arbeiteten in Deutschland noch 245.400 Personen im Schuh-, Textil- und Bekleidungsbereich.[5622] Nur für den Textil- und Bekleidungsbereich liegen folgende Zahlen vor: 1970: Textil: 500.000, Bekleidung 380.000; 1975: Textil: 445.000, Bekleidung: 370.000; 1980: Textil: 320.000, Bekleidung: 260.000; 1990: Textil: 230.000; Bekleidung: 180.000. Zwischen 1960 und 1970 verloren die Textilindustrie 120.000 Arbeitsplätze, zwischen 1970 und 1980 190.000 und zwischen 1980 und 1990: 100.000. In der Bekleidungsindustrie ging die Zahl der Beschäftigten in den siebziger Jahren um 130.000 und in den achtziger Jahren um 90.000 zurück.[5623] In anderen Ländern liegen andere Zahlen vor. Mit Ausnahme Italiens lag überall ein Beschäftigungsrückgang vor.[5624]

In der BRD mußte die Bekleidungsindustrie hinsichtlich der Nettoproduktion einen deutlichen Rückgang hinnehmen, zwischen 1980 und 1990 von 125,8 auf 88,1 (Indexzahlen: bezug 100 im Jahre 1985). Für die Textilindustrie sank der Index auf eine moderatere Art und Weise ab, von 107,4 auf 100,4 (das gesamte verarbeitende Gewerbe stieg von 97,4 auf 118,3).[5625] Dies reflektiert, daß Deutschland 1989 der weltweit größte Textilexporteur war mit US$ 11 Mrd.[5626] Auf der anderen Seite ist Deutschland auch einer der wichtigsten Importeure: Importe Bekleidung 1989: USA US$ 26,0 Mrd., Deutschland US$ 14,6 Mrd., Japan US$ 9,0 Mrd., Frankreich US$ 6,4 Mrd., England US$ 5,8

[5619] Bierbaum 1992: 278.
[5620] OCED 1995a: 137.
[5621] OECD Industrial Structure 1989/1990: 44; OECD Industrial Structure 1982: 19.
[5622] Hier liegen möglicherweise etwas veränderte, ISIC Rev. 3, vorher ISIC Rev. 2, Abgrenzungen zugrunde. OECD Industrial Structure 1999: 121.
[5623] Bierbaum 1992: 165-166.
[5624] **Tabelle 271**.
[5625] Bierbaum 1992: 164.
[5626] Bierbaum 1992: 172.

Mrd., Hongkong (einschließlich Re-exporte) US$ 5,7 Mrd., UDSSR US$ 4,8 Mrd., Niederlande US$ 3,7 Mrd., Schweiz US$ 2,8 Mrd., Belgien-Luxemburg US$ 2,7 Mrd., Kanada US$ 2,2 Mrd..[5627]

Feststeht, daß ein großer Teil dieser Arbeitsplatzverluste durch eine Modernisierung der Industrie ausgelöst wurden[5628], die auch durch die Konkurrenz der Industrieländer untereinander vorangetrieben wurde. Geschätzt wird für die BRD, daß zwischen 1965 und 1975 ein Rückgang von 190.174 Arbeitsplätzen in der Textil- und Bekleidungsindustrie ausschließlich produktivitätsbedingt war. In dieser Zeit fand ein Anstieg der Produktion statt, wobei ohne Produktivitätssteigerung noch 122.280 zusätzliche Arbeiter hätten eingestellt werden müssen.[5629] Zwischen 1976 und 1985 wurden Konkurrenzeffekte, darunter aus den Entwicklungsländern, deutlicher: Durch weitere Produktivitätsverbesserungen ging die Beschäftigtenzahl in diesem Zeitabschnitt um 51.558 (41 %) zurück, wobei den Markteinfluß 73.897 (59 %) zugerechnet werden können. Insgesamt erfolgte in dieser Zeit ein Rückgang der Beschäftigung um 125.455 Personen.[5630] Oder es wird geschätzt, daß der Produktivitätsanstieg 4 mal mehr Arbeitsplätze vernichtete, als die Marktpenetration durch andere Länder.[5631] In deutlichem Maße gilt dies für die Textilindustrie, weniger für die Bekleidungsindustrie.[5632] Frankreich subventionierte etwa zwischen 1981 bis 1983 die Textilindustrie, sodaß ein 30 % Anstieg der Investitionen möglich waren.[5633] Die Konkurrenz der Entwicklungsländer stieg vor allem im Bereich der Bekleidungsindustrie an und dort in bestimmten Produktgruppen. Dies impliziert, daß die Firmen in den Industrieländern durch Spezialisierung, Nutzung ihrer Kompetenzen im Bereich des Designs und der Distribution, durch Lohnveredelung bzw. Auslagerung von Produktionsabschnitten selbst in einem Szenario vollständiger Liberalisierung auf die neue Situation einstellen können. Für Deutschland nimmt der Veredelungsverkehrs zu, der arbeitsintensive Abschnitte in Niedriglohnländer auslagert und Teile der Wertschöpfungskette im eigenen Land beläßt.[5634]

Für abgemilderte Anpassungskosten spricht nicht nur, daß die Industrieländer bei der kapitalintensiven Textilproduktion weniger extreme Kostennachteile haben, sondern auch, daß sie teilweise eine Lohnspreizung zulassen, die Arbeitsplatzverluste begrenzen kann. Dies gilt besonders für die niedrigen Löhne in diesem Bereich in den USA.[5635] Die Arbeitskosten in den Industrieländern sind dennoch so hoch, daß zumindest im Bekleidungsbereich langfristig keine wettbewerbsfähige Produktion aufrechtzuerhalten ist. In Deutschland sind die Kosten im Vergleich zu allen anderen Ländern höher, allerdings nicht immer extrem und in unterschiedlicher Ausprägung. Garne (plus 22

[5627] Bierbaum 1992: 173.
[5628] Darüber sind sich alle Autoren einig: Cline 1987: 92-95;
[5629] Jahrbuch der Textilindustrie 1986: 55.
[5630] Jahrbuch der Textilindustrie 1986: 55.
[5631] OECD 1983: 81.
[5632] OECD 1983: 81-82.
[5633] OECD 1985: 57.
[5634] Bierbaum 1992: 278.
[5635] Dazu Nunnenkamp 1995: 565.

%), Gewebe (plus 11 %) und höher auch für die Veredelung von Stoffen. Bei Fertigwaren ist der Lohnkostenanteil so hoch, daß eine wettbewerbsfähige Produktion in Deutschland nicht mehr möglich ist.[5636]

6. Schuhe

6.1 USA

Von den USA wurden vor allem Gummischuhe mit hohen Zöllen geschützt. Hier wurde, wie im Chemiebereich, ein spezielles Zollberechnungssystem ('American Selling Price System', ASP) verwendet, daß den heimischen Preis als Grundlage für einen nach Wert berechnete Zollgebühr festlegte. Dieser Wert war höher, als wenn die niedrigeren Importstückpreise zugrundegelegt worden wären. Für Gummischuhe, darunter Sportschuhe, Sandalen, Gummistiefel etc. lagen diese Zölle bei 20 % des Wertes gleichartiger inländischen Waren. Mit dem Zollberechnungskodex (customs valuation code) der Tokio-Runde wurde dieses Berechnungssystem abgeschafft. Für Gummischuhwaren sanken die Zölle bis Anfang 1987 auf 6,6 % ab.[5637] Sonstige Schuhe waren seit Ende der siebziger Jahre nur mit 8,8 % Zöllen (mit Zollspitzen von 20 %) geschützt.[5638] Hintergrund der Schutzansinnen und der Verweigerung gegenüber einer weiteren Liberalisierung war die Steigerung der Importe. Zwischen 1968 und 1979 stieg in den USA der Anteil der Konsumption, der von Importen ausgefüllt wurde, von 21,5 % auf 51 %. Von 1000 Niederlassungen schlossen 400 zwischen 1968 und 1983.[5639] Bis 1984 stieg der Marktanteil der Importe bezogen auf die Konsumption auf 71,5 % an. Von diesen waren 41,9 % von Schutzmaßnahmen betroffen waren, vor allem aus Taiwan und Südkorea, siehe gleich unten.[5640] Der Output in der USA Schuhindustrie sank von 1975 413,1 Mill. Paare auf 1983 344,3 Mill. Paare ab.[5641] Von 136.000 Beschäftigten 1975 blieben 1984 noch 108.000 Arbeitsplätze erhalten.[5642] Eine Auslagerung der Produktion hatte bis Mitte der siebziger Jahre nicht stattgefunden. Die großen Firmen entwickelten sich eher zu Importeuren, begannen aber auch die Produktion im Ausland.[5643] Nicht zuletzt aufgrund der fehlenden Internationalisierung konnte die betreffende U.S.-Industrieorganisation in dieser Zeit ein Konsens bezüglich des Wunsches nach mehr Protektion erzielen. Die Schuhindustrie bewirkte durch ihre Mitarbeit am "industry sector advisory committee", daß in den Verhandlungen der Tokio-Runde kaum und wenn dann reziproke Zollsenkungen stattfanden.[5644] Zwischen 1973 und 1978 wurden an die International Trade Commission (ITC) 22 Anträge auf entweder Schutzklausel-,

[5636] Bierbaum 1992: 190-200.
[5637] Hufbauer et al. 1986: 72-73.
[5638] Hufbauer et al. 1986: 209.
[5639] Diese letzten zwei Sätze: Milner 1988: 103-104.
[5640] Hufbauer et al. 1986: 210-211.
[5641] Hufbauer et al. 1986: 211-212.
[5642] Hufbauer et al. 1986: 212.
[5643] Milner 1988: 105.
[5644] Milner 1988: 110-112.

Antidumping- oder Ausgleichszolluntersuchungen gestellt. Es gibt diverse Anforderungen nach 'trade adjustment assistance'. Dieser Untersuchungen gingen jedoch regelmäßig mit einem geteilten Abstimmungsergebnis aus, sodaß sich der U.S.-Präsident damals nicht verpflichtet fühlte Maßnahmen zu ergreifen. Erst auf Druck einer Klage der Industrie wurden Ausgleichszölle gegenüber Brasilien, Spanien und Argentinien erhoben. Parallel dazu wurde Italien dazu aufgefordert seine Exporte in die USA zu 'organisieren'.[5645] Erst unter Präsenten Charter gelang es 1976 weitergehenden Schutz zu erreichen. Er ließ ein 'orderly market agreement' mit Südkorea und Taiwan aushandeln, denen ein substantieller Teil der Importe zukommt. Ebenso wurden für andere Länder Obergrenzen etabliert. Das Abkommen lief nach 4 Jahren aus und 1981 wurde ein weiteres Schutzansinnen durch Präsident Reagan abgelehnt.[5646] Diese Ablehnung stützte sich auf einen stärken Industrieverband (Volume Footwear Retailers Organization, 'VFRA') in dem große Importeure und vermehrt Firmen mit Auslandsproduktion zusammengeschlossen waren. Er setzt sich gegenüber der American Footwear Industry Association (AFIA) durch.[5647] Im Jahre 1986 lagen die Anteile für den Import nach Wert bei US$ 6,3 Mrd., und US$ 3,79 Mrd. blieb der heimischen Produktion (Anteil am Großhandel) vorbehalten. Somit erreichten Importe einen Marktanteil von 63,2 %. Die Importe lagen gemessen an Paaren höher, dies waren aber oft Produkte geringerer Qualität. Seit 1972 sank der Wert der U.S.-Schuhproduktion um 42,6 % ab und die Beschäftigung um 52,6 %.[5648] Nach der Ablehnung der Protektion durch Reagan gab es diverse weitere Versuche Schutz zu erreichen. Für das Jahr 1985 wurde berechnet, daß eine Anpassungshilfe US$ 77 Mill. kosten würde, erneute Handelsbarrieren aber US$ 940 Mill.. Nach Drohungen der EU und anderer Handelspartner mit Vergeltung, falls erneut Barrieren etabliert werden, wurden in diesem Jahr keine Barrieren umgesetzt. Wie seither in den USA verfahren wurde, kann hier nicht recherchiert werden.[5649]

6.2 EU

Die EU etablierte zwischen 1978-1987 Beschränkungen von Schuhimporten aus Entwicklungsländern.[5650] Abkommen gab es mit Korea und Taiwan, daneben informelle Abmachungen von Frankreich mit China und Irland mit Korea. Insgesamt waren 5 Entwicklungsländer und 2 osteuropäische Länder betroffen.[5651] Bezüglich der Auswirkungen dieser Beschränkungen liegen keine näheren Informationen vor, zumal deren Existenz in umfassenden Studien ausgeklammert wurde.[5652] Auf einige Punkte aus einer Studie bezüglich der Schuhindustrie der BRD sei hingewiesen. In der Schuhindustrie dominieren in der Kostenstruktur die Materialkosten, darunter die Kosten für Vorleistungen (Leder und schon vorbearbeitete Teile) und nicht die Lohnkosten (sie liegen bei 3 %).

[5645] Milner 1988: 107.

[5646] Milner 1988: 108. Siehe auch Hufbauer et al. 1986: 73.

[5647] Milner 1988: 111.

[5648] Cline 1987: 267.

[5649] Hufbauer et al. 1986: 209.

[5650] Winters 1994: 221.

[5651] Siehe: **Tabelle 272** und **Tabelle 273** sowie **Tabelle 248**.

[5652] So in der DIW-Studie von Neckermann/Wessels 1988.

Um diese Kosten zu senken werden nicht nur Leder, sondern vorbearbeitete Teile importiert und zwar aus Entwicklungsländer mit niedrigeren Lohnkosten vor allem Schuhoberteile aus Leder (sog. Schäfte). Hier sind Jugoslawien, Portugal, Indien, Malta, Brasilien, Ungarn, Tunesien und Taiwan zu nennen. Deutlich weniger stammen aus Österreich, Frankreich, Italien, Belgien/Luxemburg und anderen Ländern.[5653] Aus letzteren Ländern wurden aber andere Schuhteile importiert. Weiterhin gab es auch hier Veredelungsverkehr, mit einem Lohnanteil von 36 % (im Jahre 1983).[5654] Diese Zahl ist schon deshalb erwähnenswert, weil sie mit dem Erfahrungswert übereinstimmt, daß bei Lohnveredelung im Ausland meist 1/3 Wert hinzugefügt wird. Zusammen mit Sportschuhen hat sich der Eigenimport, d.h. der Import von fertigen Schuhen von ausländischen Unternehmen und, dies kann nur schwer abgegrenzt werden, der Import von Schuhe aus eigenen Tochterunternehmen im Ausland zu weiteren Distribution in der BRD, kontinuierlich erhöht. Er lag wertmäßig im Jahre 1981 bei 20 % und stieg auf 21 % 1985 (mengenmäßig ergab sich eine Steigerung von 14 % auf 18 %). Im gleichen Zeitraum verringerte sich die inländische Schuhproduktion von 98 Mill. Schuhpaare auf 87 Mill. Paare, während 1981 19,9 Mill. Schuhpaare importiert wurden. Im Jahr 1985 lag die Zahl bei 33,9 Mill. Paar importierter Schuhe.[5655] Die Schuhe stammten großteils aus den obengenannten Ländern (Österreich lag klar an der Spitze, womöglich wegen Wander- und Skischuhen und der engen Verbindungen der Industrien in beiden Ländern). Indien taucht nicht mehr in der Liste auf, ist also kein wichtiger Standort für Direktinvestitionen oder Beteiligungen.[5656] An der Schuhindustrie der BRD wird die Anfang der achtziger Jahre ansetzende Dominanz multinationaler Konzerne sichtbar (Salamander, Sioux, Adidas, Puma, sowie einige mehr[5657]). Sieben Unternehmen bestritten fast 90 % der Eigenimporte, wobei schon 1981 zwei Unternehmen ihren Produktionsschwerpunkt im Ausland hatten. Diese Unternehmen bezogen 32 % ihrer Produktion aus dem Ausland, davon 70 % aus eigenen Konzerngesellschaften. Die Auslandsproduktion floß dabei interessanterweise nur zu 50 % in die BRD zurück. Dies gibt einen Hinweis darauf, daß Direktinvestitionen oder Beteiligungen auch zur Markterschließung im Ausland tauglich sind.[5658] Aus Italien ist der Anteil der Eigenimporte gering, weil Italien gute direkte Kontakte zum Handel in der BRD hat und auf diesen Umweg nicht angewiesen war.[5659] Im Jahre 1988 hielt Italien 29 % des deutschen Schuhmarktes und war auf allen OECD-Märkten mit ähnlich hohen Werten vertreten.[5660] Entwicklungsländer, besonders Taiwan, Südkorea, Brasilien konnten ihre Marktanteile nicht nur in der BRD, sondern in allen anderen OECD-Märkten deutlich ausweiten.[5661] Gibt es Anhaltspunkte für die Wirksamkeit der Schutzmaßnahmen? Ab

---

[5653] Neckermann/Wessels 1988: 131-132.

[5654] Zahl vom statistischen Bundesamt. Neckermann/Wessels 1988: 133.

[5655] Eingeschlossen der Sportschuhhersteller, deren Eigenimporte mit 56 % im Jahre 1981 über dem Durchschnitt liegen. In anderen Untersuchungen wurden vom Statistischen Bundesamt 1981 Eigenimporte von 14 % festgestellt. Wie dem auch sei, diese Zahl dürfte sich danach deutlich erhöht haben. Neckermann/Wessels 1988: 136-137.

[5656] Neckermann/Wessels 1988: 135.

[5657] Mit der Art und Weise der Formulierung wird in der Literatur nahegelegt, daß diese Konzerne die 'Multis' sind, die für hohen Eigenimporte verantwortlich sind. Für Sportschuhhersteller gilt dies sowieso. Neckermann/Wessels 1988: 54, 134, 136.

[5658] Neckermann/Wessels 1988: 134.

[5659] Neckermann/Wessels 1988: 135.

[5660] Neckermann/Wessels 1988: 149.

[5661] Neckermann/Wessels 1988: 149-151; siehe: **Tabelle 274**.

1979 sanken die Importe ab, erreichen dann 1982 wieder das davor bestehende Niveau und stiegen danach deutlich an.[5662]

Weitere Daten zur Produktions- und Beschäftigungsentwicklung in der BRD. Schon oben wurde gezeigt, daß die Produktion in der BRD klar und schnell absankt. Von 1950 bis 1969 stieg sie auf 175 Mill. Paare, danach sank sie bis 1985 auf 80 Mill. Paare ab[5663], wiewohl der Wert aufgrund überdurchschnittlicher Preiserhöhungen in den siebziger Jahren[5664], anstieg. Und zwar stieg der Wert der Schuhproduktion bis 1980 (= 100) an und sank bis 1986 auf 97,6 % ab. Die Beschäftigtenzahl sank von 1961 104.000 auf 1986 38.300.[5665] Der Umsatz konnte zwischen 1986 bis 1986 auf dem Niveau von 4,7 Mrd. DM gehalten werden, die im Inland erfolgte Bruttowertschöpfung, abzüglich der Vorleistungen aus dem Ausland, verringerte sich aber von 2,0 Mrd. DM 1980 auf 1,6 Mrd. DM 1986 ab.[5666] Noch 1971 hielt die BRD-Industrie fast 3/4 des Schuhmarktes, 1986 wurde in bezug auf den Wert nur noch 1/3 des Marktes versorgt. In dieser Zeit verdoppelte Italien seinen Anteil.[5667] Deutlich an diesen Informationen, daß hier nicht nur die Entwicklungsländer mitspielen. Auffällig ist weiterhin, daß der Export anstieg, allerdings stagnierte dieser Anstieg und 29 % der importierten Schuhe wurden wieder exportiert.[5668] Der Abbau der Beschäftigung fand ab der zweiten Hälfte der siebziger Jahre weniger stark statt[5669], dies wäre ggf. ein Hinweis auf einen Effekt von Barrieren. Der Abbau der Beschäftigung resultierte nicht aus einer Steigerung der Produktivität.[5670] Es gibt keinen Hinweis, daß die Einfuhrpreisentwicklung von Barrieren beeinflußt wird. Die Einfuhrpreise entwickelten sich schon seit 1970 (davor lagen sie auf einem geringerem Niveau) auf einem Niveau wie die Inlandspreise.[5671] Insgesamt gesehen haben in diesem Bereich die Lohnveredelung, die Eigenimporte (damit verbunden die Direktinvestitionen) und die Exporte den Anpassungsprozeß erleichtert, aber nicht verhindert. Handelsbarrieren haben für die USA und die BRD in diesem Bereich nur eine marginale Rolle gespielt.

[5662] Neckermann/Wessels 1988: 100.
[5663] Neckermann/Wessels 1988: 24-25.
[5664] Die Lebenshaltungskosten stiegen zwischen 1970 und 1980 um 65 %, die Schuhpreise um 101 %. Neckermann/Wessels 1988: 96.
[5665] Neckermann/Wessels 1988: 55-57.
[5666] Neckermann/Wessels 1988: 154-155.
[5667] Neckermann/Wessels 1988: 148.
[5668] Neckermann/Wessels 1988: 101.
[5669] Neckermann/Wessels 1988: 55.
[5670] Neckermann/Wessels 1988: 55, 69.
[5671] Neckermann/Wessels 1988: 95.

7. Chemische Produkte

Der Handel mit Chemieprodukten wurde zwar nicht von VERs geprägt, hat sich dennoch in der Nachkriegszeit nicht nur auf eine liberale Art und Weise vollzogen.

7.1 USA

Die USA etablierte seit dem Ersten Weltkrieg hohe Schutzzölle auf bestimmte synthetische organische Chemikalien, um seine Abhängigkeit von Deutschland zu reduzieren und den Aufbau einer eigenen Industrie zu fördern. Nach dem Zweiten Weltkrieg bestand das aus dem Jahre 1922 datierende American Selling Price System (APS) zur Zollbewertung weiter. Es erlaubte eine Zollberechnung, die letztendlich einen Zoll ergab, der nicht über 100 % lag, aber nichtsdestotrotz einen deutlichen Schutz für die amerikanische Industrie einräumte. Diese Schutzpolitik war bereits ein prominenter Streitpunkt während der GATT -Runde und führte zu einem separaten Abkommen zwischen USA und EU, das aber nicht umgesetzt wurde. Mit der Tokio-Runde gelang 1979 der Beschluß zur Abschaffung, der bis Ende 1986 umgesetzt werden mußte (diese Form der Protektion dauerte damit 64 Jahre). Der durchschnittliche Zoll sank bis dahin auf 10,5 % ab.[5672] Für das Jahr 1984 wird geschätzt, daß U.S.-Importe chemischer Produkte 2 % der heimischen Konsumtion erreichten.[5673]

7.2 EU

Die nominalen Zölle auf Chemieprodukte lagen 1972 bei 11,2 % und sanken bis 1982 auf 9,9 % ab. Plastikprodukte lagen 1972 bei 14,3 % und 1982 bei 12,0. Damit lagen sie über dem Durchschnitt für verarbeitete Produkte (1982: 7,9 %).[5674] Am Anfang der achtziger Jahre gab es zudem eine Konzentration von Antidumpinguntersuchungen im Chemiebereich: Zwischen 1982 und 1988 verantwortete die Chemieindustrie teils jährlich 80 % der Antidumpingentscheidungen. Zwischen 1980 und 1990 sind es 39 % der 903 Antidumpingentscheidungen, die auf Betreiben der Chemieindustrie getätigt wurden. Davon richteten sich 42 % gegen Entwicklungsländer bzw. die NICs, darunter auch im Kunstfaserbereich, sodaß der Schutzeffekt des MFA verstärkt wurde.[5675] Ende der achtziger Jahren sank dieser Wert auf 20 % der Fälle ab und andere Produktgruppen gerieten in den Antidumping Fokus.[5676] Die EU verwandte in den Jahren 1977 bis 1983 eine Importüberwachung gegen Phosphatdünger.[5677] Von Schuhknecht (1992) wird festgestellt, daß sich die Chemieindustrie auf Antidumpingmaßnahmen spezialisiert hat und keine VERs nutzte.[5678] Dies hatte sie auch nicht nötig,

---

[5672] Hufbauer et al. 1986: 55-56.

[5673] Hufbauer et al. 1986: 56.

[5674] Informationen werden hier für Deutschland präsentiert, gleichzeitig aber im Text angemerkt, daß es sich um EU Werte handelt. Klepper et al. 1987: 178.

[5675] Schuhknecht 1992: 126-128.

[5676] Schuhknecht 1992: 128.

[5677] Siehe: **Tabelle 248**.

[5678] Schuhkecht 1992: 196.

weil durch die EU im Rahmen der Antidumpinguntersuchungen 'undertakings' ausgehandelt wurden. Diese waren nicht mengenmässig ausgelegt waren, sondern implizierten meist eine Preisabsprache.[5679] Diese 'undertakings' implizierten damit Preisabsprachen europäischer Industrieverbände mit Drittlandsfirmen, wobei diese Absprachen meist auf privater Ebene überwacht wurde. Obwohl damit noch keine Kartelle zwischen den EU Firmen bestehen, ist erkennbar, daß die EU Firmen nur dann Preisabsprachen vorschlagen würden, die sie diese selbst für akzeptabel halten. Damit wurde es wahrscheinlicher, daß die EU Firmen dieses Preisniveau nicht durch übermäßigen Preiswettbewerb im EU Markt gefährden würden, nicht zuletzt deshalb, weil die Preisabsprachen meist implizierten, daß Drittlandsfirmen einen gewissen Marktanteil behalten und die EU Firmen dies durch Preisunterbietung nicht verunmöglichen durfen.[5680] Damit wurden durch diese Preisabmachungen Strukturen etabliert, die in der Grauzone von Kartellen anzusiedeln sind.

7.3 Chemiekartelle und Antidumping

In einigen Fällen habe Firmen im Chemiebereich Kartelle gegründet oder haben in sonstiger Weise gegen das Wettbewerbsrecht verstoßen und, um diese Kartelle durchzusetzen, erfolgreich Antidumpingzölle beantragt.[5681] Für den Chemiebereich ist für die EU dokumentiert, daß für Polyvinyl Cloride (PVC) und Low-density Polyethylene (LdPE) private Kartelle bzw. Preisabsprachen bestanden und daß die darin involvierten Unternehmer zusätzlich Antidumpinguntersuchungen einleiteten, um ihre Kartelle gegenüber Dritten Firmen aus dem Ausland zu schützen.[5682] Die EU Zölle für PVC betrugen 12,5 %.[5683] Dabei wurden Antidumpinguntersuchungen auch hinsichtlich der Faktenhintergründe manipuliert, indem beispielsweise vom Kartell stark fallende Preise simuliert wurden.[5684] Es ist schwer zu verstehen, daß es Firmen gegenüber den EU Behörden gelang Antidumpingzölle zu beantragen, deren Kartelle zeitgleich von den EU-Wettbewerbsbehörden aufgedeckt wurden und dies zu Strafen geführt hat. Fakt ist, daß diese Firmen mit ihren erheblichen Zusatzgewinnen durch die Antidumpingzölle die Strafe an die Wettbewerbsbehörden leicht bezahlen konnten.[5685] Daß die EU Behörden anders können, wurde am Glycine Fall deutlich. Hier wurde erst 1984 mit der Produktion in der EU begonnen, aber sofort, im Oktober 1984 eine Antidumpingbeschwerde eingereicht. Hier intervenierte die Kommission, um Wettbewerb aufrechtzuerhalten, allerdings nur insofern, daß sie den Antidumpingzoll auf 14,5 % beschränkte und einen 31,2 % hohen Zoll gegen einen japanischen Produzenten ablehnte. Der hohe Zoll hätte bewirkt, daß statt drei nur noch zwei Wettbewerber auf dem EU Markt konkurriert hätten.[5686]

[5679] Stegemann 1990: 269, 282-283.

[5680] Bis hier Stegemann 1990: 277-279.

[5681] Siehe Messerlin 1990: 472-477; Pierce 2000: 762; Stegemann 1990: 269.

[5682] Messerlin 1990: 481-485.

[5683] Messerlin 1990: 469.

[5684] Messerlin 1990: 482.

[5685] Messerlin 1990: 481-485.

[5686] Stegemann 1990: 292-293.

In den USA fand sich ein ähnlicher Fall beim Ferrosilicon Kartell, welches 1989 begründet wurde. Das Kartell bestand aus den drei größten US Firmen. Diese erhöhten erst einmal die Preise. Dadurch nahmen die Importe zu. Dies bot einen Grund dafür, eine Antidumpinguntersuchungen anzustrengen. Weil einige Firmen ebenso in den EU operierten, wurden ebenso Antidumpinguntersuchungen in der EU initiiert. Nach der erfolgreichen Durchführung dieser Struktur wurde sowohl der U.S. Markt als auch der EU Markt gegenüber Drittlandimporten abgeschirmt. Die Antidumpingzölle richteten sich gegen China, Venezuela, Ukraine, Rußland und Kasachstan. Als Brasilien als neuer Produzent in den Markt eintrat, wurden ebenso Antidumpinguntersuchungen angestrengt, als dieser Produzent sich weigerte sich dem Kartell anzuschließen.[5687] In den USA werden Firmen durch die Noell-Pennington Doctrine von wettbewerbsrechtlicher Verfolgung geschützt, wenn sie sich treffen, um die Möglichkeit einer Anti-Dumpingklage diskutieren und dabei die Preise ihrer ausländischen Wettbewerber diskutierten. Ebenso wird dadurch geregelt, daß die Firmen nicht wettbewerbsrechtlich haften müssen, wenn sie falsche Fakten bei einer Antidumping-Untersuchungen präsentieren.[5688] Sobald es aber um Mengen- und Preisabmachungen geht, müssen die U.S. Behörden informiert und involviert werden, ebenso dürfen sie eigenen Preise nicht absprechen.[5689] In der Literatur wird aus diesen Gründen gefordert, daß das Marktverhalten der Firmen, die Antidumping-Untersuchungen beantragen, genau untersucht werden muß.[5690] Siehe zu weiteren Beispielen simulierter Preisbewebungen, Abschnitt 'J', Antidumping.

8. Maschinenbau

Die EU unterhielt VERs mit Japan für Werkzeugmaschinen, numerisch gesteuerte Drehbänke bzw. Fräsen und Bearbeitungszentren, Gabelstapler und gab eine informelle Abmachung bezüglich Kugellager. Implementiert wurde dies in Form eines Mindestpreissystems, daß vom japanische MITI überwacht wurden, indem es die Exporte überwachte und genehmigte.[5691] Daneben muß es noch VERs der EU mit zwei weiteren Industrieländer gegeben haben.[5692] Antidumpingzölle sind in bezug auf Wälzlager eingesetzt worden.[5693]

[5687] Pierce 2000: 726-728.
[5688] Pierce 2000: 741.
[5689] Taylor 2001: 6.
[5690] Pierce 2000: 742-743.
[5691] Vieweg/Hilpert 1993: 71. **Tabelle 273**, **Tabelle 248**.
[5692] **Tabelle 272**.
[5693] Vieweg/Hilpert 1993: 71.

9. Unterhaltungselektronik und sonstige Elektronik

9.1 USA

Für japanische Exporte von Transitorradios wurde 1960 vom MITI auf Druck der USA ein VER verkündet, das Quoten und Minimumpreise vorsah. Im Jahre 1971 bestanden mit 29 Länder VERs in bezug auf Transistorradios.[5694] Japan schätzte für Anfang der sechziger Jahre, daß 30 % des Exporte (bezug ist der Wert) in die USA von mengenmäßigen Beschränkungen betroffen waren.[5695] Auch der Handel mit Transistoren wurde beschränkt, nach 1962 wurden japanischen Importe aber frei erlaubt, weil die U.S. Industrie ein Großteil ihrer Kapazitäten für die Verteidigungsindustrie brauchte und den Japanern der Unterhaltungselektronikmarkt überlassen wurde.[5696] Die ersten TV-Geräte kamen 1960 aus Japan in die USA und 1966 wurden Farbfernsehgeräte in größerer Zahl produziert. Im Herbst 1963 stimmte der japanische Unternehmerverband einem privaten 'orderly market agreement' zu, welches Minimumpreise vorsah. Dieses Abkommen brach Ende 1960 auseinander.[5697] Seit 1976 versuchten U.S.-Hersteller (in einer Koalition mit den Gewerkschaften zwei Hersteller: GTE-Sylvania und Wells Gardner sowie dreier Zulieferer Corning Glass, Owens-Illinois und Sprague Electric) etwas gegen die steigenden Importe zu unternehmen. Nachdem in einer Schutzklauseluntersuchung, die teils auf Widerstand in der Administration stieß, eine temporäre Erhöhung der Zölle vorgeschlagen wurde, entschied sich Präsident Charter für die Aushandlung eines 'orderly market agreement' bzw. VER mit Japan.[5698] Kaum wirksam war eine Beschränkung für japanischen Farbfernseherimporte von 1977 bis 1980. Damals hatte Japan über 1/3 des USA-Marktes erobert. Wirkung des VERs war, daß der japanische Importanteil von 90 % auf 50% sank und Korea und Taiwan ab 1978 die weiteren 50 % ausfüllten.[5699] Ein Großteil der Produktion in Korea und Taiwan wurde damals jedoch von japanischen Firmen organisiert.[5700] Sodann wurden mit Korea und Taiwan Abkommen abgeschlossen. Weitere Zahlen: Zwischen 1978 und 1979 fielen die Importanteile asiatischer Firmen am U.S.-Markt von 27 auf 15 %. Dies führte in Korea zu einem Fall des monatlichen Outputs von 82.000 Einheiten auf 45.000 Einheiten Ende 1979. Weil die EU Korea damals die Lizenz für europäische Farbfernsehtechnologie verweigerte, stellte die USA den einzigen weiteren großen Farb-TV-Markt da, zumal es damals noch nicht überall Farbfernsehen gab.[5701] Japan reagierte auf diese Schutzbarrieren mit

[5694] Flamm 1996: 131.
[5695] Flamm 1996: 132.
[5696] Flamm 1996. 132.
[5697] Flamm 1996: 133-134.
[5698] Milner 1988: 138-139.
[5699] OECD 1985: 151, 155. Zu einem Detail, der rechtlichen Lage in bezug auf die Einbeziehung indirekter Verbrauchssteuern in den Untersuchungen der Ausgleichszölle, vgl. einen Artikel in bezug auf ein U.S.-Gerichtsurteil im Zenith-Fall. Dort wurde dem Wunsch von Zenith nach einer Einbeziehung der Verbrauchssteuern im Einklang mit den GATT-Regeln nicht entsprochen. De Rosa et al. 1979.
[5700] In Korea 40 bis 50 % und in Taiwan 70 bis 80 %. OCED 1985: 161.
[5701] OECD 1985: 158.

Direktinvestitionen und der Produktion von Videorecordern in den USA.[5702] Die Schutzbarrieren wurden 1982 aufgehoben und sind somit ein weiteres Beispiel für eine nur temporäre Protektion.[5703]

Ein Grund dafür, daß die Protektion nicht erfolgreich aufrechterhalten werden konnte und Japan wenig Probleme hinsichtlich seiner Direktinvestitionen hatte, war, daß japanische Halbleiterplatten und andere elektronische Bausteine nicht unter die Barrieren fielen, denn U.S.-Firmen benötigten ebenso diese Inputs.[5704]

Der temporäre und selektive Charakter des Schutzes lag auch daran, daß die großen multinational engagierten Hersteller, die über Auslandproduktionen verfügten, etwa RCA und General Electric teils gegen die Beschränkungen argumentiert hatten und aufgrund der Ausnahme für Baustein-Inputs weniger davon betroffen waren. Zenith begann 1978 seine Produktion nach Mexiko und Taiwan auszulagern, Sylvania verkauft seine Fernsehproduktion an die holländische Firma Philips.[5705] Zenith gelang mit seiner Lobbyarbeit bei der U.S. Regierung die Zeitperioden der U.S.-Antidumping- und Ausgleichsuntersuchungen zu beeinflussen, denn es war unzufrieden mit den langen Verzögerungen bei den Fällen, die es anstrengte.[5706] Die U.S.-Firma Zenith gibt es noch, sie hält 12-13 % des U.S.-TV-Marktes.[5707]

9.2 USA Uhren.

Obwohl es immer wieder Versuche gibt, einen Schutz zu etablieren, wurde dieser immer wieder von der U.S.-Regierung und den großen Firmen, die im Ausland produzieren, abgelehnt. Bis Anfang 1980 gab es hinsichtlich der großen U.S.-Firmen nur noch Timex und japanische Importe. Daraufhin begannen die Japaner von sich aus ihre Exporte in die USA zu kontrollieren.[5708]

9.3 EU

Die EU etablierte Handelsbeschränkungen für Hifi-Equipment, Quartzuhren und numerisch gesteuerte Werkzeugmaschinen. Weiterhin gab es zwischen Korea und der EU ein VER in bezug auf Videorecorder und eine informelle Abmachung in bezug auf Mikrowellengeräte. Im Jahre 1987 gab es eine Antidumpinguntersuchung in bezug auf koreanische Videorecorder.[5709] In bezug auf Japan handelte die EU ab 1983 eine Begrenzung der Importe für Farbfernsehgeräte aus, die offenbar etwas später in ein VER umgewandelt wurde. Dazu kamen VERs im Bereich Videorecorder und

[5702] OECD1985: 162-164.
[5703] OECD 1984: 164.
[5704] OECD 1985: 167.
[5705] Milner 1988: 138-141.
[5706] Milner 1988: 140.
[5707] OECD 1996: 239.
[5708] Milner 1988: 142-150.
[5709] **Tabelle 273**, **Tabelle 248**.

Kathodenstrahlröhren für Farbfernsehgeräte. Die VERs wurden teils zwischendurch ausgesetzt und dann wieder eingesetzt und bis 1987 wurden sie aufgehoben.[5710] Einige davon sind offenbar noch 1990 wirksam.[5711] Nach anderen Quellen gab es ab 1981 informelle Begrenzungsabmachungen.[5712] Öffentlich sichtbare Beschränkungen für Videorecorder begannen mit der Maßnahme Frankreichs, seit Oktober 1982 die Zollabfertigung von Videogeräten nur an einem kleinen Zollposten in Poitiers zuzulassen.[5713] Dies verringerte den Import von 50.000 Geräten auf 1000 Geräte im Monat. Japan legte daraufhin GATT-Beschwerde ein. Ein Streitbeilegungsfall wurde allerdings nicht daraus, denn mit den EU-VERs 1983 nahm Frankreich diese Maßnahme zurück.[5714] Speziell die Maßnahmen in bezug auf Videorecorder wurden in bezug auf die ersten Jahre als industriepolitisch ineffektiv eingeschätzt. Eines gelingt schon einmal nicht: Der europäische Video 2000 Standard konnte nicht durchgesetzt werden und weiterhin ergaben sich für Grundig und Philips, die nur über einen 15 % Marktanteil verfügten, keine Anreize die Produktion zu erhöhen, sodaß der Schutz zwar zusätzliche Gewinne ermöglichte, eine Stärkung der Wettbewerbsposition der europäischen Industrie erfolgte aber nicht. Weiterhin wurden japanische Lizenzen für den VHS-Standard gekauft. Für Konsumenten ergab sich ein Schaden von 350 Mill. Pfund.[5715] Am 14. Januar 1986 erhöhte die EU den Zoll auf Videorecorder von 8 % auf 14 %. Die Importe von 5 Millionen Einheiten 1982 sanken auf 1,8 Millionen 1985 ab. Erlaubt waren im VER 2,3 Mill. Einheiten.[5716] Im Jahre 1989 wurde ein Antidumping Zoll auf Videorecorder erhoben.[5717] In bezug auf die NICs waren besonders Geräte der Unterhaltungselektronik und Speicherchips betroffen, mit einem Volumen von 1.3 Mrd. ECU.[5718] Dazu bestanden 1989 Antidumping-Zölle für CD-Player aus Japan und Korea, für kleine Farbfernsehgeräte aus Korea, Kassetten aus Japan, Korea und Hongkong und Videokassetten aus Korea und Hongkong.[5719] In Asien schützte sich zumindest Korea von den Unterhaltungselektronikimporten Japans.[5720]

10. Speicherchips

USA und EU: Nun zu den VER-Maßnahmen gegen japanische Speicherchips, die sogenannten DRAMs (dynamic random access memory). Die DRAMs stellten in den achtziger Jahren die Hauptmenge, nämlich 2/3 der weltweit gehandelten Speicherchips dar, weitere 1/3 kamen auf andere Arten von Speicherchips, die offenbar nicht unter das VERs gefallen sind: Dies sind die RAMs

[5710] **Tabelle 248**. Weiss et al. 1988: 13. Zu mehr Details Winter 1994: 220-222. Die VERs für Videorecorder stehen auch im Zusammenhang mit einer Dumping-Klage von Grundig und Philips. Zu den VERs für Videorecorder weitere Details von Hindley 1986: 179.
[5711] **Tabelle 273**.
[5712] **Tabelle 248**.
[5713] Hindley 1986: 170.
[5714] Hudec 1991: 508.
[5715] Hindley 1986: 179.
[5716] Weiss et al. 1988: 14.
[5717] Schuhknecht 1992: 197.
[5718] Schuhknecht 1992: 128.
[5719] Schuhknecht 1990: 129; siehe: **Tabelle 203**.
[5720] Köllner 1998: 173.

(random access memory), SRAM (static random access memory), ROMs (read only memory), (SROM (static read only memory) und EPROM (erasable programmable read only memory).[5721] Geschützt vor ausländischer Konkurrenz durch ein Investitionsverbot, durch selektive, temporäre Einfuhrschutzmaßnahmen, durch Forschungssubventionen und Stützung durch öffentliche Auftragsvergabe erreichte die japanische Chipindustrie einen starke Position bei der Produktion von 64k DRAM-Chips.[5722]

Seit März 1982 fuhren, so die Version in Flamm (1996), japanische Unternehmen, in Reaktion auf MITI-Interventionen ihre Exporte von 64k Chips in die USA zurück. Damit begann die lange und komplexe Geschichte des japanisch-amerikanischen Handelskonfliktes im Halbleiterbereich. Ein erstes formales Abkommen wurde 1983 ausgehandelt. Dort einigte man sich auf die Abschaffung von Zöllen und auf einen, 1985 in beiden Ländern umgesetzten, Patentschutz auf Halbleiterdesigns und auf diverse andere Maßnahmen, etwa verbesserten Zugang zur öffentlichen Auftragsvergabe in Japan. Hieran wird deutlich, daß die USA auf die Politiken in Japan nicht allein mit VERs reagierte, sondern ein umfassendes Liberalisierungsprogramm anstrebten, um Zugang zum japanischen Markt zu erhalten.[5723] Ein anderer Hintergrund war, daß japanische Produzenten 1982 von U.S. Vertretern dazu gedrängt wurden, ihre Preise für die 64k Chips zu erhöhen. Erst daraufhin organisierte das MITI ein Kartell, welche die Preise senkte und die Exporte in die USA verringerte. Aus diesem Grund war Japan verwundert, daß sein Verhalten danach von den U.S. Wettbewerbsbehörden untersucht wurde, welche die Untersuchung 1 Jahr später einstellte.[5724] Auch durch drei Antidumpinguntersuchungen und eine Sec. 301 Untersuchung unter Druck gesetzt, darunter in einem Fall mit dem Ergebnis hoher Zölle, erfolgt die Aushandlung und Unterzeichung des Semiconductor Trade Agreement am 2. September 1986.[5725] Hier wurden insbesondere Minimalpreise und Produktionsbeschränkungen beschlossen, die auch für Drittlandmärkte Geltung hatten.[5726] Dieses Abkommen wurde im Juni 1991 fortgesetzt.[5727] Dort wurde noch einmal die schon vorher niedergelegte, aber nicht erreichte Erwartung erneuert, daß die U.S.-Produzenten einen Anteil am japanischen Markt von 20 % innehaben.[5728]

Die EU hatte während der U.S.-Japan Verhandlungen eine Antidumpinguntersuchung angestrengt[5729], dann gegen das U.S.-Japan Abkommen von 1987 vor dem GATT geklagt und 1988 Recht bekommen. Ein Verstoß gegen das Verbot der Nutzung mengenmäßiger Beschränkungen in Art. XI.1 wurde vom

---

[5721] Überblick aus Monopolkommission 1990/1991: 393.

[5722] Flamm 1996: 55-59, 70, 76, 81-85, 88-89, 90, 93, 102.

[5723] Zu diesem Abschnitt Flamm 1996: 147-157.

[5724] Diese Verwunderung wird wiederum in Flamm wiedergegeben. Kelly/Mokre 2002: 8.

[5725] Flamm 1996: 160-170.

[5726] Flamm 1996: 227-230.

[5727] Unterschied ist, daß es keine Minimalpreise mehr gab, sondern daß die japanischen Hersteller im Falle einer Antidumpinguntersuchung innerhalb von 14 Tagen Preis- und Kostendaten übergeben müssen. Die Japaner fuhren daraufhin mit ihrer Minimumpreiskalkulation fort, um Antidumpinguntersuchungen zu vermeiden. Flamm 1996. 223-224.

[5728] Flamm 1996: 280. Erst als die U.S.-Produzenten 1992 begannen ihren Vorteil bei den komplexen Logikchips auszuspielen wurde dieser Anteil erreicht. Dennoch wird dem politischen Druck eine große Rolle beim Erreichen dieses Ziels eingeräumt. Flamm 1996: 283-284.

[5729] Flamm 1996: 173.

GATT Panel festgestellt. Für die meiste Aufmerksamkeit sorgte, daß die 'administrative guidance' des MITI, dessen Rechtsstatus unklar war, als gleichbedeutend mit einem zwingenden Rechtsakt ('mandatory legislation') vom Panel bewertet wurde.[5730] Aufgrund dieses GATT-Falls bezeichnete das MITI seine Produktionsvorhersagen fortan als 'references', aber blieb aber dabei, Vorhersagen zu veröffentlichen und der japanische private Sektor erkannte zunehmend, daß es in seinem Interesse ist, sich daran zu halten.[5731] Die EU schloß nach seinem GATT Erfolg mit Japan ein Schlichtungsabkommen über Minimumpreise ab, daß auf genau demselben Mechanismus beruhte, den sie gerade vor dem GATT beklagt hatten. Weil dies im Zusammenhang mit den Antidumpinguntersuchungen erfolgte, wurde dies allerdings als 'undertaking' klassifiziert, welches erlaubt ist.[5732]

Der Effekt dieses Semiconductor Trade Agreements war, daß die japanische und U.S.-Hersteller nicht mehr im Wettbewerb zueinander standen, sondern sich an Marktanteilen orientierten und im Falle einer Nachfrageschwäche ihre Produktion zurückfuhren, um die Preise auf hohem Niveau zu halten.[5733] Dies wurde dadurch erleichtert, daß die Japaner teilweise 80 % bis 90 % Marktanteile an den weltweiten DRAM Verkäufen innehatten.[5734] Somit etablierte sich de facto ein internationales, vor allem von japanischen Produzenten aufrecherhaltenes, oligopolistisches Kartell durch das VER.[5735]

Erst als Samsung, Siemens und U.S.-Produzenten wie Micron in der Lage waren 1M Chips zu bauen sanken die Preise etwas ab und es lag eine ausreichende Angebotsmenge vor. In dieser Zeit konzentrieren sich japanischen Hersteller allerdings bereits auf die 4M Chips.[5736] Beim 1M Chip erreichten die U.S. Hersteller eine 6 % Weltmarktanteil 1989, sodann einen 21 % Marktanteil 1990. In diesem Jahr erreichten die Koreaner 15 % und die Europäer 5 %. Der größere 4M Chip zeigte die damalige Überlegenheit der Japaner, die wieder mit einem Weltmarktanteil von 80 % 1989 einstiegen.[5737] Diese Zahl dürfte die Kräfteverhältnisse und technologischen Fertigkeiten dieser Zeitperiode deutlich machen. Später wurden Antidumpinguntersuchungen gegenüber koreanischen Herstellern von Halbleitern durchgeführt, in der EU 1991 und den USA 1992. Die EU handelte nach der provisorischen Erhebung von 10,1 % Antidumpingzöllen ein 'undertaking' aus, in diesem Fall eine Vereinbarung über die Einhaltung eines bestimmten Preises. Die USA ließ die Untersuchungen bis

---

[5730] EU vs. Japan, USA - Trade in Semiconductors, BISD 35S/116, 1989. Siehe auch Hudec 1991: 541-542.

[5731] Flamm 1996: 195-196; 205-208.

[5732] Flamm 1996: 190-1991; Hudec 1991: 542.

[5733] Dazu kommt, daß die USA darauf drängten, daß weniger Investitionen der Japaner erfolgen. Nach dem Rückzug des MITI aus den Produktionskontrollen übernahmen die privaten Akteure diese Tätigkeit. Flamm 1996: 192-205, 215. Die Preise blieben deutlich, 3 mal, über den Minimumpreisen des Department of Commerce: Flamm 1996: 211, 213. De facto gab es aber große Preisschwankungen, so der 256k DRAMs, die vor allem in Zeiten der Kernwirksamkeit des Abkommen von 1987 US$ 2,0 auf 1989 US$ 6,5 pro Chip anstiegen und 1991 dann Werte unter US$ 2,0 erreichten. Flamm 1996: 245. Den Japanern kamen zusätzliche Profite von 3 bis 4 Mrd. US$ pro Jahr zu. In anderen Berechnungen sind diese Zahlen allerdings 10 mal geringer. Flamm 1996: 274-275, 277.

[5734] Für 1987 und 1988. Flamm 1996: 243.

[5735] Flamm 1996: 206; 398; 417. Obwohl die japanischen Produzenten davon profitierten und auch Hinweise auf koordiniertes Verhalten bestand ist es nicht sehr sinnvoll zu fragen, wem nun die größte Wirkungskraft zukam, dem VER oder dem Kartell.

[5736] Flamm 1996: 221-222.

[5737] Flamm 1996: 256-257.

zum Ende laufen und erhob relativ geringe, endgültige Antidumpingzölle: 0,82 % für Samsung; 11,45 % für Hyundai; 4,97 % für Goldstar und für die restlichen Firmen 3,89 %, wobei diese Zölle danach noch per U.S.-Gerichtsbeschluß abgesenkt wurden. Allein die Beobachtung der koreanischen Preise und die Androhung weiterer Dumpinguntersuchungen führte dazu, daß die Preise angehoben wurden.[5738] In der EU wurden 14 % Zölle auf Halbleiter erhoben, dieser Zoll war für Computerhersteller allerdings ausgesetzt.[5739] Somit wurde eine Preisgestaltung, die zumindest durch Minimalpreise beschränkt war, nun unter Einbeziehung der Koreaner, weiter aufrechterhalten.

Die liberale These zu diesem Industriebereich lautet, daß eine Industriepolitik fehl am Platz war, nicht zuletzt, weil jedes größere Unternehmen Chancen hatte beim Wechsel in eine neue Chipgeneration eine führende Rolle einzunehmen. Die gilt aufgrund der Lerneffekte während der Chipproduktion, bei der es auf die Feinabstimmung von Maschinen und Chemikalien ankommt. Ebenso wird argumentiert, daß Firmen nicht in der Halbleitertechnik führend sein müßten, um erfolgreich auf nachgelagerten Märkten tätig werden zu können. Schließlich wird das Scheitern des europäischen Jessi-Projektes angeführt, um zu verdeutlichen, daß Firmen überhaupt kein Interesse an einer solchen Stützung haben. Diese Argumente sind sicherlich teilweise zutreffend, dies gilt besonders für die Situation Anfang der neunziger Jahre, als es zunehmend dazu kam, daß europäische, japanische und U.S.-Firmen ohne jede Beschränkungen Kooperationen und gemeinsame Forschungs- und Entwicklungsprojekte eingehen und Übernahmen tätigten (Fujitsu kaufte 1990 das am Jessi-Projekt beteiligten britische Unternehmen International Computer Ltd.[5740]), um nicht von neuesten Stand der Technik abgehängt zu werden.

Angesichts dieser neuen Strategien konnte staatliche Förderung nicht mehr sichergehen, daß die Vorteile einer industriepolitischen Förderung nur eigenen Unternehmen bzw. dem eigenen Land zugute kam und konnte somit kaum noch begründet werden.[5741] Dazu kam, daß seit Anfang der neunziger Jahre etwa in der EU Direktinvestitionen ausländischer Chipproduzenten zunehmen und somit eine Industriepolitik durch Außenschutz immer schwieriger wurde.[5742] Blickt man einige Jahre weiter zurück, zeigt sich jedoch, daß die 1 Mrd. US$-Förderung[5743] der Halbleitertechnologie in Japan und deren technische Erkenntnisse zusammen mit eigenständigen Forschungsanstrengungen der Firmen dazu beigetragen hatten, daß die Japaner immerhin bis Anfang der neunziger Jahre eine führende Rolle in der Chipproduktion spielen konnten.[5744]

[5738] Für diese Episoden Flamm 1996: 224-226.

[5739] Bletschacher/Klodt 1992: 126.

[5740] Monopolkommission 1990/1991: 401.

[5741] Die Argumentation in diesem Abschnitt findet sich in Bletschacher/Klodt 1992: 126; Monopolkommission 1990/1991: 400-401. Eher liberale Faktoren: Konkurrenz, Fähigkeiten von Unternehmen aber auch den geschützten Markt und die großen Unternehmensgrößen als strukturelle Faktoren erwähnen Härtel et al. 1988: 77-78.

[5742] Monopolkommission 1990/1991: 401.

[5743] Dazu ausführlich Flamm 1996: 55-116. Der Betrag wurde vom Verfasser berechnet, nach einem Umrechungskurs der in Flamm (1996: 99) für das Jahr 1980 impliziert ist. Davor war der Yen billiger und die Subventionsniveaus in US$ gemessen niedriger. Addiert wurden hier sämtliche Ausgabe, die von Flamm aufgeführt werden. Flamm 1996: 81-99.

[5744] Dies zeigt Flamm 1996: 100-102. Zu den diversen Aspekte der Förderung durch Investitionsverbote, temporäre Importbeschränkungen und Subventionen siehe: Flamm 1996: 55-59, 70, 76, 81-85, 88-89, 90, 93, 102.

Zur Einschätzung insbesondere des diesbezüglichen VLSI-Förderprojekts ist eine Debatte entstanden, weil die Konkurrenz etwa zwischen Hitachi, Fujitsu und Toshiba dazu geführt hat, daß bei weitem nicht alle Erkenntnisse geteilt wurden. Immerhin schienen aber auf breiter Ebene Erkenntnisse erzielt worden sein, die vielen Firmen zugute kamen und es wurde der Ankauf von U.S.-Technologie zum Auseinanderbau ('reverse engineering') bezahlt.[5745] Für einen gewissen Erfolg des Projekts spricht auch, daß diese Forschungskooperation nach Ablauf des Programms privat von den beteiligten Firmen weiterfinanziert wurde.[5746] Skeptischer sind die Einschätzungen anderer Autoren, die erwähnen, daß es sich um Basistechnologie gehandelt und die Firmen ihre Produkte in einem Konkurrenzverhältnis zueinander entwickelt hätten. Zudem wird auf den relativ geringen Anteil der Förderung an den gesamten F&E-Ausgaben hingewiesen, 2,3 % im Jahre 1980.[5747] Schließlich gibt es Stimmen, die diesen Projekten jegliche Wirksamkeit absprechen und vor allem hervorheben, daß dadurch die Strategien japanischen Firmen nicht allzusehr behindert worden sind.[5748] Zur weiteren Illustration dieser These wird auf gescheiterte japanische Forschungsprojekte hingewiesen.[5749]

Insgesamt gesehen stützt der Entwicklungsgang der Halbleitertechnologie erst neuerdings, aufgrund der internationalen Vernetzung der Firmen, die liberale Warnung vor eine Industriepolitik. In den siebziger Jahren mag dies anders ausgesehen haben. Zudem gab es bis zum Aufkommen von Intel, kaum Risiken für staatliche Förderprogramme hinsichtlich schnell wechselnder Technologie, die zur Produktion von Speicherchips eingesetzt werden kann, denn es gab keine unklare Lage hinsichtlich sich durchsetzender (Industrie-)Standards. Dies spielte erst für die betriebssystemabhängigen Mikroprozessoren ein Rolle. In einer Stellungnahme der deutschen Monopolkommission zur Industriepolitik im Halbleitersektor wird bemerkt, daß die dauerhafte Monopolisierung eines Sektors, der als Schlüsseltechnologie bezeichnet werden kann, "schwerwiegende Folgen für die inländische Wirtschaft"[5750] haben kann. Neben der Erwähnung der bekannten Schwierigkeiten mit Subventionen aus liberaler Perspektive und den möglichen unerwünschten Effekten, die aus der staatlich-interventionistischen Schaffung eines zusätzlichen Anbieters resultieren (etwa zu viel Wettbewerb) wird vor allem auf die internationale Arbeitsteilung gesetzt, die eine monopolistische Preisgestaltung durch gegenseitige Abhängigkeiten von einer Vielzahl von Produkten und anderen Technologie unwahrscheinlich macht.[5751] Als beruhigend wird angesehen, daß japanische Unternehmen 'nur' in bezug auf DRAMs eine dominante Position innehatten, die nur 15 % des Gesamtumsatzes integrierter Schaltung ausmachen würden.[5752] Diese scheinbar schwache Stellung der Japaner wird allerdings durch

[5745] So der ausbalancierte Schluß von Flamm 1996: 100-113.
[5746] Flamm 1996: 112.
[5747] Härtel et al. 1987: 75.
[5748] Monopolkommission 1990/1991: 401.
[5749] So das Supercomputerprojekt 1981-1989 für extrem schnelle Chips, das FED-Projekt 1981-1990 für dreidimensionale Chiparchitekturen und das Fifth-Generation Projekt 1982-1991 in dem es um künstliche Intelligenz ging. Es muß hier nicht ausführlich belegt werden, daß diese Projekte nicht unbedingt erfolgreich gewesen sind. Dazu Monopolkommission 1990/1991: 398.
[5750] Monopolkommission 1990/1991: 384.
[5751] Monopolkommission 1990/1991: 384-385.
[5752] Monopolkommission 1990/1991: 397.

die Ausführungen und Zahlen in derselben Publikation kaum gestützt. Problematisch ist es, einfache Halbleiter wie Transistoren mit komplexen Speicherchips und Mikroprozessoren zu vergleichen, weil es hier um qualitativ differenzierbare technologische Fähigkeiten geht. Die japanischen Unternehmen hatten 1990 in sämtlichen Kategorien, nicht nur Speicherchips (DRAMs etc.), sondern auch bei Mikroprozessoren, ASICs (application specific integrated circuits) und schließlich auch den Transistoren für analoge und digitale Signalverarbeitung einen Marktanteil von fast 40 % inne. Die damals starke Stellung der Japaner im DRAM-Bereich mit 61 % Marktanteil setzte sich hier noch einmal deutlich ab.[5753] Somit ist die Argumentation der Monopolkommission gegen industriepolitische Interventionen mit diesen Gründen nicht sonderlich überzeugend. Beruhigend mag damals wohl eher gestimmt haben, daß in all diesen Produktkategorien viele Wettbewerber auftraten, auch wenn diese keine hohen Marktanteile für sich in Anspruch nehmen konnten: U.S.-Firmen wie Intel, Motorola, Texas Instruments, europäische Unternehmen wie Siemens und Philips sowie der koreanische Neuling Samsung. Damit verringerte sich die Gefahr einer langfristigen Dominanz eines Landes und/oder weniger Unternehmen.[5754] Schließlich wird darauf hingewiesen, daß die europäischen VERs in deutlicher Weise das Problem verschärften, nämlich indem sie eine kartellähnliche Preisgestaltung japanischer Anbieter befördern und erleichtern.[5755]

Zuletzt einige Informationen zu Japan: Es schützt seinen eigenen Markt und ließ keine ausländischen Investitionen bezüglich der Elektronik-und Halbleiterindustrie zu. Dies geschah in Zusammenarbeit der Firmen mit der MITI-Behörde, die eine Fall-zu-Fall Überprüfung von Investitionen vornimmt.[5756]

Ähnlich wie im Automobilbereich drängt sich hier das Fazit auf, daß diverse Interventionen nicht nötig gewesen wären und ein liberaler verfaßter Markt eine ebensolche, wenn nicht bessere, Leistung hätte erbringen können. Gleichzeitig weist die Forschungsförderung Japans darauf hin, daß staatliche Interventionen partiell erfolgreich sein können, wenigstens unter den industriestrukturellen Bedingungen der achtziger Jahre.

11. Sonstige Produkte

Frankreich hatte mit Singapur, Thailand und Taiwan eine informelle VER Abmachung über Regenschirme getroffen, ebenso scheint dies auf Spanien zuzutreffen.[5757] Es gab Anfang der achtziger

---

[5753] Monopolkommission 1990/1991: 397.

[5754] Bei den Speicherchips hatte Siemens 1990 immerhin einen Marktanteil von 2,5 % inne, wohingegen japanische Firmen höher lagen, Toshiba bei 12,3 %, NEC 10,7 % , Hitachi 9,9 %, Fujitsu 8,2 %, Mitsubishi 7,3 %, sowie Samsung 7,1 %, Texas Instruments 5,4 % , Sharp 4,0 %, Motorola 3,0 %, Oki 2,9 % und Intel 2,5 %. Im Mikroprozessorbereich lag Intel schon damals an der Spitze mit 27 %, NEC mit 10,7 %, Motorola bei 9,9 %. und Hitachi bei 6,4 % und dann kamen immerhin 16 weitere Firmen mit Marktanteilen von 4,6 bis 1,1 %. Bis auf den Marktanteil von Intel bei Mikroprozessoren, 27 %, wird in bezug auf keinen der Märkte eine Marktbeherrschungsvermutung ausgesprochen. Monopolkommission 1990/1991: 394-395.

[5755] Monopolkommission 1996: 400.

[5756] In bezug auf Elektronik und Halbleiter. Flamm 1996: 55-59.

[5757] Siehe: **Tabelle 273**. Schuhknecht 1992: 197.

Jahre einen kurzfristigen Schutz gegenüber Präzisionkeramiken aus Japan.[5758] England hielt bis 1990 eine informelle Beschränkung für Keramikerzeugnisse aus Japan aufrecht. [5759] Dies war offenbar ein Überbleibsel aus den fünfziger und sechziger Jahren als viele Industrieländer, darunter die BRD, mengenmäßige Beschränkungen und Genehmigungspflichten für Importe feinkeramischer Erzeugnisse aus Japan und anderen Entwicklungsländern aufrechterhielten.[5760] Die USA beschäftigte sich ebenfalls mit feinkeramischen Erzeugnissen. Vor der Kennedy-Runde gab es einen Zollschutz von 50 % bis 70 %, der noch aus dem Smoot-Hawley-Bill aus dem Jahre 1930 stammte. Mit der Kennedy-Runde gelang eine Absenkung auf einen durchschnittlich 20 %tigen Wertzoll.[5761] Daraufhin stiegen die Importe an. Im Jahre 1972 wurde von Präsident Nixon Rekurs auf die GATT-Schutzklausel genommen (nach einer Untersuchung der US Tariff Commission, jetzt die International Trade Commission, die auf ernsthafte Schädigung 'serious injury' befand) und eine Steigerung der Zölle zwischen 7 % und 111 % wurde angeordnet. Zwischen 1972 und 1975 ließ sich ein Schutzeffekt erzielen, danach stiegen die Importe an, weil mittlerweile qualitativ hochwertige Produkte angeboten wurden, die in eine andere Zollklassifizierung fielen. Am 6. Oktober 1978 wurden von Präsident Charter wieder die GATT-Zölle von durchschnittlich 20 % eingesetzt. Die U.S. Industrie durchlief seit 1972 eine deutliche Modernisierung, der Output blieb von 1976 bis 1984 ungefähr auf demselben Niveau (30 Mill. Dutzend Stück), die Arbeitsplätze lagen auf dem Niveau von 8.000, der Anteil der Importe an der Konsumption stieg von 50,5 % 1976 auf 66,0 % im Jahre 1984 an.[5762]

In bezug auf Keramikfliesen ergab sich ein ähnlicher Verlauf in den USA. Auch hier sanken die Zölle signifikant mit der Kennedy- und Tokio-Runde ab, es blieben nach 1987 immerhin noch durchschnittliche Zölle von 19,8 %. Zwischendurch gab es Rekurs auf Ausgleichszölle gegenüber mexikanischen Importen und das Allgemeine Präferenzsystem für Entwicklungsländer (GSP) wurde, nach Anfragen von Malaysia und Kolumbien, immerhin für kleine Fliesen und solche mit einem bestimmten Design, aktiviert. Die Keramikfliesenindustrie in den USA ist oligopolistische strukturiert und wird von 7 Unternehmern kontrolliert, davon sind 5 im Besitz des Auslands. Der Importanteil an der heimischen Konsumption stieg von 1976 bis 1984 von 33,2 % auf 57,9 %.[5763]

[5758] Hier werden 28 % der diesbezüglichen Tarifnummern als betroffen angegeben. Daten für 1982. Seither, also offenbar bis 1987, wurde diese Maßnahme aufgehoben. Weiss et al. 1988: 13.

[5759] Siehe: **Tabelle 273**.

[5760] Hier handelte es sich um Geschirr, Fliesen, Ziergegenstände und Keramikisolatoren. Neben durch die EWG-Integration erhöhten Zöllen, darunter mengenbezogene Zölle, die teilweise bis zu 100 % hoch sind, wurden die Mengen beschränkt. Hier gab es in der Kennedy-Runde etwa nur Senkungen der Wertzölle nicht der Mengenzölle. Donges et al. 1973. 7, 188-196.

[5761] Hufbauer et al. 1986: 80-81.

[5762] Hufbauer et al. 1986: 80-85.

[5763] Hufbauer et al. 1986: 90-93.

12. Weitere Beschränkungen

Die USA schottet ihre Buchproduktion vor ausländischer Konkurrenz und einer Abwanderung in Länder mit niedrigeren Löhnen ab, indem eine Verpflichtung besteht, daß in den USA veröffentlichte Bücher und Zeitschriften auch dort gedruckt werden müssen ('manufacturing clause'). Dieses Gewerbe nimmt den zehnten Platz gemäß Wertschöpfung im verarbeitenden Sektor ein. Diese Klausel galt zumindest bis 1986 und konnte in den GATT-Runden nicht abgebaut werden, obwohl es bereits das Zugeständnis seitens der USA in der Tokio-Runde gab. Dem Kongress gelang es 1982 ein Veto des Präsidenten zu überstimmen. Die EU forderte daraufhin im GATT-Kompensationen, es gab aber keine Einigung. Es wird geschätzt, daß mindestens 2 % bis 10 % der Bücher in Ländern mit niedrigeren Lohnkosten produziert werden würden, wenn diese Regulierung auslaufen würde.[5764] Ein GATT Panel zu diesem Thema legte die U.S. Regulierung als Verstoß das Verbot mengenmäßiger Beschränkungen in Art. XI des GATT aus.[5765]

Die USA nutzt ein spezielles Gesetz, welches durch die Großvaterklausel des GATT geschützt ist, welches die Benutzung von im Ausland gebauten Schiffen auf amerikanischen Binnenlandsrouten verbietet. Dazu gibt es regelmäßig Konsultationen im Allgemeinen Rat, wobei sich besonders Japan und Australien beschweren. Die Werften des letzteren Landes haben sich auf Schnellfähren und Kreuzfahrtschiffe spezialisiert.[5766] Weitere NTBs, etwa technische Standards und Gesundheitsschutzmaßnahmen können hier nicht thematisiert werden.[5767]

13. Auswirkungen des 'managed trade'

13.1 GATT und 'managed trade' in Kurzform

Die folgende Auflistung faßt zuerst einmal die liberale und weniger liberale Seite der Nachkriegszeit in bezug auf die GATT Regeln zusammen, anhand der Ergebnisse in Abschnitt 'H' und 'I':

- das GATT war selektiv erfolgreich: Bezüglich Art. I Meistbegünstigung, Art. III Inländerbehandlung, bezüglich der relativ erfolgreichen Schlichtung von Streitigkeiten durch seine Streitbeilegungsfunktion und bezüglich des Zollabbaus für einen breiten Bereich verarbeiteter Produkte. In diesem Bereich entwickelte sich ein umfassender Güteraustausch, mit großer Intensität vor allem zwischen den Industrieländern.

[5764] Harbour et al. 1986: 48; Informationen bestätigt in EU vs. United States - United States Manufacturing Clause, BISD 31S/74, 77 (1985).
[5765] EU vs. United States - United States Manufacturing Clause, BISD 31S/74, 88 (1985).
[5766] Die USA sagt dazu offen, daß der Sinn der Gesetzgebung "were such that US commercial shipbuilding for domestic trade could sustain the US core shipbuilding industrial base in light of declining military orders from the US Navy." Ein zweijähriger Überprüfungsprozeß für diese Ausnahme ist beschlossen. Siehe das Treffen des allgemeinen Rates am 15. bis 16. Dezember 2003, WT/GC/M84: S. 71, Para. 234.
[5767] Siehe Abschnitt 'J', SPS und TBT.

- dem GATT gelang nicht oder nur eingeschränkt, Art. XI mengenmäßige Beschränkungen, Art. XIX Schutzklausel und Art. VI Antidumping, Ausgleichsmaßnahmen sowie die Regeln für die Agrarpolitik durchzusetzen, besonders in den Bereichen Auto-, Stahl-, Chemie-, Textil-, Bekleidung- und Agrargüter. Hier gab es nur marginale Disziplinierungseffekte der GATT Regeln, immerhin aber eine Langzeitwirkung, die daran sichtbar wird, daß durch die Gründung der WTO VERs verboten und der Schutzklausel-, Antidumping- und Ausgleichsbereich einer größeren Disziplin unterworfen wurde.

- das GATT eröffnete - allen Ländern - den Entwicklungs- und Industrieländern, Spielräume für den Zollschutz und für die Subventionierung ihrer Industrien auf den Heimatmärkten. Erst durch Ausgleichzölle, die meist auf die Stahlindustrie beschränkt blieben, wurde hier ein externer, dezentraler disziplinierender Effekt erzielt. Das GATT war dadurch entwicklungsfreundlich, weil es solche Spielräume ermöglichte, aber doch entwicklungsfeindlich, weil es den Industrieländern keine begründbare 'progressive Liberalisierung' und 'Konstanz der Wirtschaftspolitik' vorschrieb, um den Entwicklungsländern einen langfristig sicheren Marktzugang zu ermöglichen. Dadurch konnten die Entwicklungsländer diese Spielräume weniger gut zu einem schnelleren Entwicklungsprozeß nutzen. Dazu haben auch die Industrieländer geschützt und subventioniert und nicht nur in Schlüsselindustrien, obwohl dies aufgrund ihrer komplexen dynamischen Industriestruktur oft garnicht nötig gewesen wäre. Zudem wurde der Textil-, Bekleidungs- und Agrarbereich auf ganzer Breite geschützt, wodurch eine wohlfahrtsfördernde internationale Arbeitsteilung verhindert wurde.

- die Nicht-Gültigkeit von GATT Regeln bezüglich vieler Bereiche, u.a. Schutz geistigen Eigentums und Investitionsregeln, ermöglichte vielen Länder, darunter Entwicklungs- und Industrieländern, weitere Spielräume. Besonders beeindruckt war der Verfasser dieses Textes davon, daß in den siebziger Jahren noch deutsche Banken zur Überfremdungsabwehr eingesetzt wurden. Die Industrieländer waren somit nur beschränkt offen für grenzüberschreitenden Investitionen, anhand der obigen Informationen könnte man fast den Eindruck bekommen, daß die Entwicklungsländer, die ausländische Direktinvestitionen nur in bestimmten Sektoren zuließen, liberaler eingestellt waren. Ebenso gab es unterschiedliche Durchsetzungsintensitäten des Wettbewerbsrechts.

- die Industrieländer schützten, genauso wie die Entwicklungsländer, ihre Automobilindustrie (teils durch Zölle, teils durch die VERs, teils durch Subventionen), ihre Stahlindustrie und ihre Chemieindustrie bis weit in die achtziger Jahre (die USA zudem ihre Buchdruckereien und ihre Werften) und hohe Zölle gab es nicht nur auf Textilien- und Bekleidung, sondern u.a. auch auf Fahrräder.

13.2 Wie groß war der Anteil des vom 'managed trade' betroffenen internationalen Handels

Wendet man eine breite Abgrenzung an und bezieht Antidumpingzölle und Antisubventionsmaßnahmen mit ein, unter anderem, weil sie 'undertakings' vorsehen, die wirkungsgleich mit VERs sind, steigt, nach einer auf hohem Niveau liegenden Schätzung, zwischen 1974 und 1979 der Anteil des weltweiten Industriegüterhandels, der dem "managed trade" unterlag, von 12,9 % auf 21,3 % an. Für die USA stiegen die Werte von 5,6 % auf 21,0 %, für Europa von 0,1 % auf 17,4 % und für Japan von 0 % auf 4,3 %. Noch im Jahre 1993 lagen diese Zahlen bei USA 17,0 %, EU 11,1 %, Japan 8,1 %.[5768]

Weil in bezug auf den Textil- und Bekleidungsbereich, die Agrarpolitik und sonstige Maßnahmen besonders die Exportfähigkeiten der Entwicklungsländer betroffen war, sind die Exporte der Gruppe der Entwicklungsländer in bezug auf die industrialisierten OECD-Länder gesehen schon früh einem relativ hohen Prozentsatz von 'managed trade' bzw. VER-Regulierungen ausgesetzt gewesen:

Siehe hierzu den frühen Überblick in Tabelle 300, der nicht in einer Zahl zusammengefaßt werden kann.[5769] Einige Jahre später wird geschätzt, daß die OECD-Länder in ihrer Gesamtheit im Jahre 1974 54 % und 1979 62 % der Importe aus Entwicklungsländern durch Formen staatlich reglementierten Handels einschränkten.[5770] Wieder einige Jahre später, für 1983, sank die Schätzung für die Entwicklungsländer auf 34,3 %, mit einem Wert von 57,2 % für Textilien/Bekleidung.[5771] In anderen Untersuchungen liegen niedrigere Zahlen vor. So wurde für 1984 geschätzt, daß 19 % der Importe aus Entwicklungsländer VERs und sonstigen NTBs unterliegen, Textilien/Bekleidung liegen bei 62 %, Agrarprodukte bei 33 % und Industriegüter bei 21 %.[5772] Einige der Informationen stimmen dort aber nicht. So sind die Beschränkungen für Schuhe (47 % 1981 sinkt auf 4 % 1984 ab) und Stahl (47 % 1981 sinkt auf 4 % 1984 ab) nicht so stark abgesunken, wie dort verzeichnet wird. Bemerkenswert ist zudem, daß in dieser Tabelle die Agrarprotektion leicht ansteigt, daß für Industriegüter ein kontinuierlich hoher Wert von 20 % bis 21 % besteht und ebenso ein leichter Anstieg für elektrische Geräte zu verzeichnen ist.[5773]

[5768] Dies sind importgewichtete Zahlen, die auf der gerade erwähnten breiten Abgrenzung beruhen. OECD 1996a: 46. Vgl. für eine Übersicht der EU-Maßnahmen gegenüber den einzelnen Ländern Schuknecht 1992: 109-117. Siehe auch: **Tabelle 276**.

[5769] Walter 1971: 204; **Tabelle 300**.

[5770] Sämtliche Zahlen aus Page 1981: 29-30. Für detailliertere Zahlen bezüglich der Entwicklungsländer vgl. OECD 1985: 181. Die Messung dieser Barrieren ist generell schwierig. Umstritten ist somit auch das Ausmaß der Beschränkungen. Einig sind sich die Autoren allerdings darin, daß der 'managed trade' in den siebziger Jahren rapide zunahm. Die oben präsentierten Schätzungen von Page sind auf einen hohen Niveau angesiedelt, sind aber vergleichbar mit Untersuchungen der OECD (1996a: 46), die ebenfalls sämtliche Maßnahmenkategorien unter 'managed trade' zusammenfassen, darunter Antidumpingzölle, Ausgleichszölle, Preisabsprachen ('undertakings') im Zuge von Antidumpingzöllen und Ausgleichsmaßnahmen, nicht-automatische Lizenzvergabe und sonstige Exportbeschränkungen. Vgl. zu weiteren Untersuchungen: Roningen/Yeats 1976; Balassa 1978: 418; Finger/Olechowski 1987: 40.

[5771] **Tabelle 277**.

[5772] **Tabelle 278**.

[5773] **Tabelle 278**.

Hohe Werte werden speziell dann erreicht, wenn einzelne Länder untersucht werden.[5774] Im Agrarbereich werden hier extrem hohe Werte erreicht, Argentinien fiel mit seinem US$ 2 Mrd. Agrarhandel zu 100 % unter nicht-tarifäre Handelsbarrieren, für Brasilien sind es 51,6 % des US$ 3,2 Mrd. Agrarhandels. Für den Agrarhandel wird bei diesen Ländern durchschnittlich 74,8 % erreicht. Für ein Schwellenland wie Korea, welches sowohl hohe Textil- und Bekleidungsexporte vorliegen hatte als auch solche im Stahlbereich, im Unterhaltungselektronikbereich und in den späten achtziger Jahre auch im Automobilbereich lagen die Anteile des Handels, die unter nicht-tarifäre Barrieren fielen 1981 bei 42,6 % und sanken bis 1989 auf 19,7 % ab.[5775]

Einen Eindruck von der Relevanz der von den Maßnahmen betroffenen Sektoren kann nicht nur durch eine Schätzung des Anteils am Handel, der durch NTBs und VERs betroffen ist, gewonnen werden, sondern auch durch sonstige Daten in bezug auf die involvierten Sektoren. So ist der Automobilbau für Industrieländer wichtig. In der BRD liegen die Anteile des Kraftfahrzeugbaus an den Gesamtinvestitionen in der verarbeitenden Industrie jährlich bei ungefähr 15 %, in Japan bei ungefähr 20 %. In Frankreich bei circa 10 % und Italien, England und die USA schwanken die Zahlen zwischen 6 % und 10 %.[5776] Zwischen Automobilbau und Stahlindustrie gibt es wichtige Verbindungen. Weiterhin spielt die Stahlindustrie in der Industrialisierung von Entwicklungsländern eine große Rolle. Gelingt es hier durch VERs höhere Preise auszulösen und Direktinvestitionen anzulocken, hat dies unverkennbar industriepolitische Vorteile. Im Umkehrschluß sind die industriepolitischen Nachteile dieses Schutzes für die Entwicklungsländer ebenso klar faßbar. So hat die Textil- und Bekleidungsindustrie oft einen großen Anteil am BSP von Entwicklungsländern gehabt und konnte als erster Schritt in Richtung Industrialisierung angesehen werden, denn die komparativen Vorteile sind unumstritten und es konnten Devisen erwirtschaftet werden, die anders gelagerte Ausgaben ermöglichten und zudem bestand die Chance wenigstens grundlegende Fertigkeiten in bezug auf den Maschinenbau zu erwerben.[5777]

13.3 Negative Effekte auf die Entwicklungsländer

Diese Schlußfolgerung von negativen Effekten auf die Entwicklungsländer wird durch zahlreiche Studien gestützt. Im Jahre 1977 schätzte die Weltbank, daß die Exporte der Entwicklungsländer ohne Barrieren der Industrieländer 1985 um 30 % höher sein würden.[5778] Insgesamt werden die Kosten des Protektionismus für die Industrieländer, darunter die für die Konsumenten, bei 0,3 % bis 0,5 % ihres BSP geschätzt, dies sind zum Zeitpunkt dieser Schätzung, 1986, US$ 31 Mrd. bis US$ 52 Mrd. US.[5779] Die Weltbank schätzt für 1986, daß die Maßnahmen der Industrieländer gegenüber den

[5774] Vgl. für die Philippinen weiterhin Tecson 1989.
[5775] Aus der Sicht von Korea: **Tabelle 279**.
[5776] Monopolkommission 1990/1991: 404.
[5777] Dies war in Taiwan und Korea so. Durch die Entwicklung der Bekleidungsindustrie wurde auch eine diesbezügliche Maschinenbauindustrie entwickelt, eben die Produktion von Nähmaschinen beispielsweise. Richter 1994: 158.
[5778] OECD 1985: 175.
[5779] Weltentwicklungsbericht 1986: 18.

Entwicklungsländern den letzteren Kosten von 2,5 % bis 9 % des BSP verursachten. Dies sind jährlich US$ 59 Mrd. bis US$ 212 Mrd., bei einem gesamten Einkommen der Entwicklungsländer von damals US$ 2361 Mrd..[5780] Zum Vergleich: In dieser Zeit, Beispiel 1987, haben die Entwicklungsländer jährlich US$ 55,9 Mrd. Kreditzinsen gezahlt und nur US$ 30,4 Mrd. neue langfristige Darlehen erhalten.[5781]

14. Fazit aus dynamischer ordoliberaler Perspektive

14.1 Müssen alle Sektoren erhalten werden?

Ein erstes Problem des 'managed trade' kann aus dynamischer ordoliberaler Perspektive mit dem Schlagwort 'picking losers' zusammengefaßt werden.[5782] Wenn die Möglichkeit eröffnet wird, daß nicht nur der Staat, sondern auch private Interessengruppen die Außenhandelspolitik beeinflussen können, dann besteht die Gefahr, daß versucht wird, jeden einzelnen Industriebereich zu erhalten. Im Zeitalter des 'managed trade' wurden nicht nur Bereiche gefördert, die im Einklang mit einer internationalen Arbeitsteilung gemäß komparativer Vorteile stehen, die etwa im technologie- oder kapitalintensiven Bereich langfristig hohe Wohlfahrtsgewinne versprechen - und - mit einer internationalen Arbeitsteilung mit den Entwicklungsländern vereinbar sind, sondern es wurden - fast - alle Industriebereiche lange Zeit für erhaltenswert angesehen. Wie ist es anders zu erklären, daß der gesamte Bereich Textil- und Bekleidung (von 1950 bis 1985) und Landwirtschaft (bis heute) in der breitest denkbaren Form aus dem internationalen Handel herausgehalten wird, obwohl eine merklich intensivere internationale Arbeitsteilung möglich wäre. Oder es wird trotz Spezialisierung und Anpassung die Schiffbauindustrie weiterhin subventioniert.

Wenn, wie im Abschnitt 'D', ernstgenommen wird, daß nicht alles, aber viel dafür spricht, daß der internationale Handel zu Wohlfahrtsgewinnen führt, dann kann die Frage, ob strategische Handelspolitik wirkt oder nicht, nicht mehr ohne Einschränkung gestellt werden. Selbst wenn eine strategische Handels- bzw. Schutzpolitik teils Wohlfahrts- und Effizienzsteigerungen verspricht, folgt aus einer sinnvoll ausgerichteten internationalen Arbeitsteilung ebensolches. Deshalb müßte von vorneherein akzeptiert werden können, daß eine wirtschaftspolitisch sachgerechte strategische Handelspolitik keinesfalls in der gesamten Bandbreite der Industrien eingesetzt werden sollte. Eine solche Politik sollte angesichts der Leistungsfähigkeit der heimischen Wirtschaft auf ihren Sinn befragt werden und daraufhin geprüft werden, inwieweit eine effizienz- und wohlfahrtssteigernde intensivere Arbeitsteilung denkbar wäre, u.a. eine solche, die im Einklang mit den komparativen Vorteilen steht, die hier nicht im simplen neoklassischen Sinn gesehen werden. Den "intelligent

[5780] Weltentwicklungsbereich 1986: 18, 232.

[5781] Weltentwicklungsbericht 1988: 232.

[5782] Inspiriert durch den Titel des Artikels von Peck et al. 1988.

guesses"[5783] der Neoklassik wird aber nur eingeschränkt getraut, weil der internationale Handel auch durch den Intra-Industriehandel mit verarbeiteten Produkten gekennzeichnet ist.

Wäre eine dynamisch liberale Entwicklung in diesem Sinne in der Nachkriegszeit zugelassen worden, sähe die Welt heute anders aus. Der Mittelmeerraum sowie Afrika hätten von einer frühen Auslagerung der Textil- und Bekleidungsindustrie aber auch von Agrarexporten nach Europa profitieren können und durch den später erfolgten Aufbau einer wettbewerbsfähigeren Leichtindustrie, viel deutlicher am Wohlstand Europas teilhaben können, mit Vorteilen für Europa. Brasilien, Indien und China hätten früher ihre Binnenorientierung aufgeben können, wenn die Industrieländer zu einem gewissen Grad und ohne ständige Drohungen mit Untersuchungen schwerindustrielle Importe akzeptiert hätten. Obwohl auch in diesem Szenario Spannungen absehbar gewesen wären, wäre eine gleichmäßigere Entwicklung effizienz- und wohlfahrtssteigernder Industrien erfolgt.

Zu diesem Argument paßt, daß die Monopolkommission (1990/1991) gegen Besitzstandsdenken in der Wirtschaftspolitik argumentiert und selbst vor der Automobilindustrie nicht haltmacht: "Die Automobilindustrie nimmt ohne Zweifel in den Ländern einen bedeutenden Rolle ein, die maßgeblich an der Weltproduktion beteiligt sind. (...) Dennoch ist eine wettbewerbfähige Automobilindustrie nicht notwendig für eine florierende Wirtschaft. Die Schweiz, die keine eigene Automobilindustrie besitzt, zählt trotzdem zu den reichsten Ländern der Welt."[5784]

Ein solches Besitzstandsdenken ist mit einer ordoliberalen Wirtschaftpolitik übertragen auf die weltweite Ebene nicht vereinbar. Die Monopolkommission (1990/1991) kritisiert in diesem Zusammenhang Instrumente, die privaten Interessengruppen zum Antrag auf Schutz bereitgestellt werden, wie Antidumpingmaßnahmen und fordert, daß diese abgeschafft oder wenigstens deutlich verändert werden.[5785]

14.2 Die partiellen Erfolge strategischer Handelspolitik

Aus den Fallstudien folgt weiterhin ein klares Ergebnis, welches für die neoklassisch liberale Theorie nicht einfach zu verkraften ist: Einerseits waren die Märkte im dynamisch liberalen Sinne wirksam und ihnen hätte sogar mehr vertraut werden können. Andererseits läßt sich der Erfolg bestimmter staatlicher Interventionen aufzeigen.

[5783] So wird in Theorie heimischer Ressourcenkosten versucht zu berechnen, über welche Faktorvorteile die Länder verfügen und in welcher Intensität diese vorliegen, um soziale Opportunitätskosten zu berechen bzw. eben zu sagen, wo es aus der Perspektive sozialer Wohlfahrt besser ist zu investieren. Zugestanden wird aber, daß dies schwierig festzustellen ist. Dies sei aber nicht unmöglich und könne durch "intelligent guesses" erfolgen. Bruno 1972: 31.

[5784] Monopolkommission 1990/1991: 403.

[5785] "Die Klagemöglichkeiten durch Vertreter der europäischen Wirtschaftszweige sollte abgeschafft werden." Monopolkommission 1990/1991: 420.

Hier wird die These vertreten, daß eine strategische Handelspolitik bzw. Industriepolitik zumindest in einigen Fällen eine langfristig wohlfahrtssteigende Wirkungen hatte. Dies widerspricht einer enger gefaßten liberalen Theorie.[5786] Daraus folgt zuerst einmal, daß ein internationaler Subventions- oder Schutzwettlauf bei solchen Maßnahmen bei gleichen Gütern verhindert werden muß, weil er schädigend für die Wohlfahrt der beteiligten Staaten sein kann.[5787] Dies wäre Marktversagen, siehe dazu Abschnitt 'E'. Wie können staatliche strategische Eingriffe bewertet werden?

Obwohl nicht alle Maßnahmen erfolgreich waren, ist zu erkennen, daß einige ihre Ziele erreichten und eine Effizienz- und Wohlfahrtssteigerung nach sich zogen, wenigstens in den USA und der EU. Japan wurde teils negativ berührt, teils wurde es in oligopolistische Arrangements eingebunden und hat davon profitiert, speziell im Automobilbereich in den USA, ähnliches gilt für Korea und Taiwan. In Bletschacher/Klodt (1992) wird etwa geschlossen, daß staatliche strategische Eingriffe weiter zugelassen werden sollten.[5788] Die Monopolkommission (1990/1991) schließt, daß solche Interventionen begründbar wären, wenn "Schlüsseltechnologien" durch das Ausland monopolisiert würden, die für die Wohlfahrt eine Wirtschaft unerläßlich sind. Daß ein solcher Fall vorlag, wird aber verneint.[5789]

Ein Beispiel für eine erfolgreiche strategische Intervention ist der Automobilbereich in den USA und der EU. Hier hat die - offensive[5790] - und defensive strategische Industriepolitik im Automobilbereich zwar den Konsumenten erhebliche Kosten verursacht. Nimmt man die hohen Zusatzgewinne der Unternehmen zusammen mit der Anlockung ausländischer Investitionen aus Japan, dann spricht viel dafür, daß in den USA und der EU insgesamt gesehen ein Wohlfahrtsgewinn erzielt wurde. Interessanterweise ist ebenso erkennbar, dies bestätigt liberale Erwartungen, daß Schutz Anpassung und Modernisierung teils verzögerte. Weiterhin ist aber klar sichtbar, daß selbst bei höheren Importanteilen staatliche Interventionen - etwa mit der GATT Schutzklausel - nicht automatisch gerechtfertigt sind. Viel hängt hier von einer Detailanalyse u.a. der Industriestruktur und ihrer längerfristigen Entwicklungstendenzen ab. Ganz ohne Schutzklausel auszukommen- dies wäre

---

[5786] Monopolkommission 1990/1991: 377-382.

[5787] "Es scheint daher dringend geboten, nach internationalen Koordinationsmöglichkeiten zu suchen, um ein Abgleiten in Handelskonflikte, bei denen alle Beteiligten schlechter stehen als bei Freihandel, zu vermeiden. Eine Schlüsselrolle kommt dabei dem GATT zu, dessen Kompetenzen zur Überwachung strategische Handels- und Industriepolitik ausgeweitet werden sollten." Bletschacher/Klodt 1992: 181; umfassend die Ausführungen zum einer internationalen Wettbewerbsordnung: Monopolkommission 1990/1991: 405-420. Bletschacher/Klodt 1992: 181. "Wenn sich ausländische Regierungen an einem Subventionswettlauf zur Entdeckung neuer Märkte beteiligen ist es wahrscheinlich, daß die späteren Gewinne schon im Vorfeld, d.h. im Wettbewerb um den Markt, wegkonkurriert werden. Monopolkommission 1990/1991: 381.

[5788] "Ein völliger Verzicht auf handels- und industriepolitische Instrumente durch einzelne Länder muß allerdings nicht rational sein, insbesondere dann nicht, wenn die Länder weiterhin strategische Ziele verfolgen." Bletschacher/Klodt 1992: 181.

[5789] Zur Frage nach Schlüsseltechnologien: "Eine exakte Definition gibt es nicht. Gemeint ist eine Technologie, die für den technischen Fortschritt in einer bestimmten Phase von zentraler Bedeutung ist." Als Schlüsseltechnologie wird hier die Mikroelektronik angesehen. Eine Begründung von Eingriffen bestünde erst dann, wenn diese Technologie von ausländischen Anbietern monopolisiert würde und mehrere andere Faktoren dazukommen würde, etwa wenn nicht alternative Technologien zur Verfügung stehen würden und es nicht möglich ist, daß die heimische Industrie nicht ebenso in diesem Bereich, etwa durch Imitation, Erfolge erzielen kann. Angesichts der Internationalisierung der Produktion wird aber bezweifelt, ob im Bereich der Halbleiter interveniert werden muß. Monopolkommission 1990/1991: 384-385, 400.

[5790] Siehe Abschnitt 'H' für die Nachzeichnung von 'offensiven' Subventionen für die Automobilindustrie.

irreversibler freier Handel - ist es ebenso schwer vorstellbar: Die USA sind heute auf einem höheren Wohlfahrtsniveau angesiedelt, als wenn Japan Anfang der achtziger Jahre die gesamte U.S. Industrie durch reine Exporte zum Marktaustritt gezwungen hätte.

Gleichzeitig folgen aus dynamischer Perspektive viele Argumente gegen eine Industriepolitik, zumal in einer solchen Ausprägung. An vielen Episoden oben ist erkennbar, daß die Schutzpolitik, so wie die liberale Theorie erwartet, auch negative Wirkungen hatte. Modernisierung und Anpassung verzögerten sich, selbst wenn der Staat erwartete, daß auf seine Maßnahmen reagiert wurde. Ebenso ist erkennbar, daß solche Politiken risikoreich und teuer waren und es bestand die Gefahr, daß nur private Akteure, aber nicht die gesellschaftliche Wohlfahrt davon profitierte. Die Maßnahmen haben weiterhin internationalen Kartellen Vorschub geleistet. Und ist sie seit der Internationalisierung bestimmter Industriestrukturen kaum mehr sinnvoll anwendbar.[5791] Zudem ist schwer zu erkennen, wann eingegriffen werden muß. Empirische Untersuchungen zeigen, daß viele der großen U.S. Firmen im Hochtechnologiebereich, die in die Defensive gedrängt wurden, ohne staatliche Hilfe zu "fast second" Reaktionen in der Lage waren.[5792] Ebenso ist es nicht immer klar, ob positive Wirkungen im Sinne der Theorie des Marktversagens erzielt werden können und ob es überhaupt nötig ist, z.B. Lerneffekte, Skalenökonomien oder pekunäre Externalitäten zu fördern, die auch ohne Industriepolitik erreicht werden, jedenfalls in den Industrieländern.[5793]

Dazu gesellt sich ein ethisch-normatives Fairnessargument gemixt mit einem wirtschaftspolitischem Argument: Die Rahmenbedingungen für die Wirtschaft in den Industrieländern unterstützen die Unternehmen durch ein risikoreduzierendes Arrangement, wobei Risiken nicht ganz abschafft wurden. Weil die Anpassungsfähigkeit der Unternehmen durch dieses risikoreduzierenden Arrangement erhöht wurden, welches eine schnelle Technologie- und Wissensdiffusion, die Bereitstellung qualifizierter Fachkräfte und eine staatliche Förderung von F&E (eine Korrektur von Marktversagen) einschließt, muß erst einmal bezweifelt werden, ob Förderungs- oder Schutzansinnen überhaupt begründet werden können.[5794] Wie in Abschnitt 'B' bereits dargelegt, sind staatliche Interventionen schwer zu begründen, wenn ein funktionierender Wettbewerb vorliegt, bei denen Firmen immer wieder in Produktinnovation und Produktivitätsvorsprünge investieren, weil dadurch Vorsprungsgewinne erzielt, wobei andere Firmen zeitlich verzögert immer wieder aufholen können.

[5791] Weil u.a kaum zu garantieren ist, daß die dabei entwickelte Technologie und das Wissen überhaupt in der Industrie geschützt werden kann. Technologie und Wissen ist zudem durch andere Wege beschaffbar. Lizenzen und strategische Partnerschaften. Hierauf kann der Staat kaum Einfluß nehmen. Dazu kommt, daß inländische Preise erhöht werden, welches die Konsumenten und andere Produzenten schwächt. Monopolkommission 1990/1991: 379-381, 403-404.

[5792] Scherer 1992: 34-35, 108-112.

[5793] Monopolkommission 1990/1991: 377-379. In diesem Sinne auch Abschnitt 'E'.

[5794] Monopolkommission 1990/1991: 378, 380. "Die Modelle strategische Handelspolitik gehen grundsätzlich von der Annahme aus, daß allein die strategische Position der Unternehmen über Erfolg oder Mißerfolg im Kampf um Weltmärkte entscheidet. Damit wird unterstellt, daß die konkurrierenden Unternehmen in Bezug auf andere Erfolgsfaktoren identisch sind. Diese Annahme muß in der Realität nicht erfüllt sein. Es ist genau zu prüfen, ob Unternehmen nicht auch über andere als strategische Vor- und Nachteile verfügen. *Ungünstige Rahmenbedingungen*, etwa eine fehlende Forschungsinfrastruktur oder ein innovationsfeindliches Steuersystem, ein geringer Pool an qualifizierten Fachkräften und ähnliche Standortnachteile verschlechtern die Ausgangsposition inländischer Unternehmen und schmälern die Aussichten auf eine gesamtwirtschaftlich erfolgreiche strategische Handelspolitik." Herv. im Original. Monopolkommission 1990/1991: 380.

Deutlich wird am U.S. Automobilfall, daß ein solcher funktionierender Wettbewerb von vorneherein nicht bestand und schon deshalb ein starker Rückstand gegenüber Japan entstehen konnte. Historisch gesehen ist dieser Rückstand nicht durch die VERs mit Japan entstanden, sondern dadurch, daß die Firmen auf dem heimischen Markt in ein oligopolistisches Arrangement eingebettet waren und deshalb keinen Grund sahen eine Produktivitätssteigerung anzustreben. Dies führt zum Schluß, daß es in den USA industriepolitisch sinnvoll gewesen wäre, wenn der Wettbewerb intensiviert worden wäre, etwa durch die Abschaffung des Pickup-Zolls und einer Intervention der Wettbewerbsbehörden, die oligopolistische Preispraktiken in Zukunft nicht mehr tolerieren. Eine solche Anpassungsverzögerung wurde in der EU nicht so deutlich sichtbar, weil es auf dem Binnenmärkten Konkurrenz auf eine höheren Niveau als in den USA gegeben hat.[5795] Ähnlich Effekte hatte fehlender Wettbewerb bei Eisen- und Stahl. Geht es zu weit zu vermuten, daß die Automobilindustrie in den USA und der EU schon in den siebziger Jahren über genügend Fähigkeiten verfügte, um auf dem freien Markt der japanischen Konkurrenz widerstehen zu können? Schon damals wäre es möglich gewesen die Ursachen für den Erfolg japanischer Firmen herauszufinden und die Firmen in USA und EU hätten wieder aufholen können. Somit hätte auch ein international freierer Markt den Automobilbereich in der Nachkriegszeit prägen können, mit ebenso effizienz- und wohlfahrtssteigernden Wirkungen in diesen drei wichtigen Wirtschaftsräumen. Hier wird nicht behauptet, daß der Markt immer und in allen Wirtschaftsbereichen funktioniert und das Aufholen vieler Firmen ermöglicht. Die hier vorliegenden Informationen sprechen aber dafür, daß ein dynamischer Wettbewerb in vielen Wirtschaftsbereichen funktioniert hat und in mehr Bereichen in der Nachkriegszeit funktionieren hätte können und deshalb ein mehr an Liberalisierung möglich gewesen wäre.

14.3 Die Kosten dieser Politik

Zuletzt zum Thema Kosten des 'managed trade' für die Konsumenten und andere Bezieher von Inputs. These ist in der Literatur, daß generell mehr Kosten als Vorteile aus diesen Maßnahmenmixturen resultiert haben.[5796] Dieses Argument wird hier nicht in dieser allgemeinen Form mitgetragen, obwohl hier der Eindruck letztendlich ähnlich ist. Die Studien besagen, daß die Kosten für die Konsumenten, in Form höherer Preise- und höherer Steuern, siehe das MFA, teils hoch, und in anderen Fällen, etwa Stahl, niedriger gewesen sind. Die gesamtwirtschaftlichen Kosten dieser Politiken steigen an, wenn alternative Verwendungsmöglichkeiten einbezogen werden, etwa statt Subventionen Steuerersparnisse für die Normalbürger und eine bessere Finanzierung der Wettbewerbspolitik, um vor oligopolistischem Preisverhalten besser abzuschrecken. Noch höher werden die Kosten, auch für die Konsumenten, wenn einbezogen wird, daß auf weltweiter Ebene eine höhere und gleichmäßigere Wohlfahrtssteigerung erzielt worden wäre, wenn die Intensität des Schutzes weniger ausgeprägt

[5795] Daß in den Binnenmärkten auch Konkurrenz stattfindet mildert die Anpassungsverzögerung durch die VERs, schafft sie aber nicht ganz ab. Und es spricht nichts dagegen, einen grenzüberschreitenden Wettbewerb zuzulassen, der noch höhere Produktivitätssteigerungen verspricht. Vgl. für die Beobachtung der Binnenmarktkonkurrenz schon Euken 1952: 265.

[5796] Monopolkommission 1990/1991: 381-382.

gewesen wäre. Somit spricht einiges dafür, daß die Kosten insgesamt hoch lagen und von den ebenso vorhandenen Vorteilen durch die Industriepolitiken nicht kompensiert werden konnten.

15. Kritik des 'embedded liberalism'

Zu Beginn von Abschnitt 'H' wurde anhand von John Gerard Ruggies Szenario des 'Embedded Liberalism' die leitende Frage an diesen vom GATT geprägten Zeitabschnitt gestellt. Letztendlich entwickelt Ruggie eine alternative Ordnungstheorie, die nicht nur der neoklassisch liberale Theorie, sondern auch den Annahmen des Ordoliberalismus widerspricht. Er stellt damit die Frage nach der Gültigkeit nicht-liberaler Argumente und der Wirkungen nicht-liberaler Instrumente in der Wirtschaftspolitik. Mit diesen Thesen eröffnen sich Erklärungsalternativen für Liberalisierungsprozesse, vor allem wird die Möglichkeit eröffnet, 'managed trade' als wirtschaftspolitisch-institutionelle Rahmenordnung für den weltweiten Handel als bestehende Alternative zu einem liberalen System anzusehen.

Womöglich ist sogar ein neuer "embedded liberalism compromise" nötig, wie ihn Ruggie (1997) fordert, um im Zeitalter der Globalisierung internationale und nationale gesellschaftliche Stabilität aufrechterhalten zu können.[5797] Damit fordert Ruggie auf weltweiter Ebene weiterhin eine solche flexible Politik, ähnlich wie von Chang (2005), der für die Entwicklungsländer einen "policy space" fordert, weil er von den Vorteilen einer flexiblen Politik teils recht eindimensional überzeugt ist.[5798]

(1) Von Ruggie (1997) wird erstens die These vertreten, daß die Abfederung von Risiko und gewisse staatlichen Interventionen letztendlich positiv gewirkt haben und u.a. dies die Firmen und Staaten dafür kompensieren konnte, daß auf internationalem Niveau eine deutlich geringere Planungssicherheit vorlag.[5799]

Aus liberaler und dynamisch ordoliberaler Perspektive erscheinen diese Argumente - von einem gewissen wahren Kern, der sich um das risikoreduzierende Arrangement der Nachkriegszeit ansiedelt, einmal abgesehen - nicht als überzeugend. Fragen läßt sich, ob nicht die Anreize, die aus den

---

[5797] Ruggie 1997: 7.

[5798] Teils wird von diesem Autor vereinfacht und eine lineare Beziehung zwischen Flexibilität und wirtschaftlichem Wachstum gezogen, aber für die Entwicklungsländer. Chang 2005: 19-20.

[5799] Die nationalstaatliche Ebene ist durch Schutz und die staatlichen Eingriffe, darunter Investitionen und Maßnahmen zur Erhaltung der Nachfrage auf den ersten Blick scheinbar 'berechenbarer'. Der grenzüberschreitenden Handel erscheint dagegen risikobehafteter. Das erstere Argument wird in der Wirtschaftstheorie benutzt, unter anderem als Rechtfertigung für eine geplante Industrialisierung in großem Stil, weil dadurch das Risiko, daß für einzelne Unternehmer und ihre Investitionen besteht, reduziert wird und ein Risiko immer Kosten verursachen kann, allerdings nicht muß. Aus dieser Perspektive stellt eine Risikominimierung einen Spezialfall externer Ökonomien dar. Es paßt zur hier verfolgten Argumentation, daß diese Beobachtung gemacht wird von Rosenstein-Rhodan 1943: 206. Diese Argumentation ist allerdings zu simpel. Eingriffe zum Schutz nationaler Industrien, sowohl Zölle als auch Subventionen, erzeugen zum Beispiel auch 'verunsichernde' Momente für nationale Industrien, etwa für solche Firmen, die Waren und Vorprodukte aus dem Ausland beziehen und unter Verteuerungen leiden. Siehe für die Thesen Ruggies den Beginn von Abschnitt 'H'.

nationalen Märkten und den internationalen offenen Märkten resultierten und resultieren können nicht für die Unternehmen größer sind als die, die aus dem Schutzversprechen der Politik folgen. Wenn Regeln für den weltweiten Handel und den Marktzugang progressiv strenger gefaßt werden, kann dies, auch wenn dies den eigenen Markt einschließt, ebensolche oder noch intensivere Anreize einräumen und etwa sowohl im Interesse multinationaler Konzerne und sonstiger international aktiver Firmen als auch kleiner und mittelgroßer Firmen aus den Entwicklungsländern liegen.

Ebenso spricht gegen die These von Ruggie, daß - aller sonstiger Eingriffe zum Trotz - der Handel innerhalb der EU und zwischen den USA und der EU, obwohl auf geringer Ebene noch Zölle bestanden, schon früh, zu einem deutlich erkennbaren Prozentsatz von einem Wettbewerb gemäß liberaler Vorstellungen geprägt war. Zwar gab es, dies wurde oben ausführlich gezeigt, eine breite Anzahl von Schutzmaßnahmen und es gelang nicht, eine teils großzügige Unterstützung der Unternehmen durch die Politik vermittels der EU- und internationalen GATT-Regeln zu disziplinieren. Man würde aber zuweit gehen, wenn man schlösse, daß die Marktmechanismen in der Nachkriegszeit gänzlich ausgehebelt worden seien und es - allein - dieser Flexibilität zuzusprechen ist, daß die wirtschaftliche Entwicklung erfolgreich verlaufen ist. Geschätzt wird, daß 10,5 % der Handels der Industrieländer untereinander von VERs und anderen NTBs betroffen war.[5800] Dies bedeutet im Umkehrschluß, daß vielleicht 80 % der Handels innerhalb Europas und zwischen der USA und Europa relativ frei ablief. Dabei standen Firmen im Wettbewerb, denen es gemäß dynamisch ordoliberaler Erwartung, durch Verbesserung technologischer Fähigkeiten, Modernisierung, Produktivitätsverbesserung sowie sonstigen Strategien, wie Produktdifferenzierung oder Zusammenschlüsse, gelang, sich anpassungsfähig zu erhalten.[5801]

Schließlich ist Sicherheit und Schutz nicht der einzige Aspekt, der Risiken reduziert. Risiken wurden zwar auch dadurch reduziert, daß auf Schutzmaßnahmen zurückgegriffen wurde. Ebenso wurden Risiken durch das allgemeine risikoreduzierende Arrangement der Industrieländer reduziert, welches eine schnelle Technologie- und Wissensdiffusion einschloß, die Bereitstellung qualifizierter Fachkräfte und die Subventionierung von F&E. Diese Aspekte des Risikominderung haben in der täglichen Praxis u.a. von Firmen, die sich nicht in die Position bringen wollten, schutzbedürftig zu sein, eine wichtigere risikominimierendere Rolle gespielt als Schutz. Dies impliziert, daß den Industrieländer gelungen ist, ein Arrangement bereitzustellen, welches die Notwendigkeit für Schutz von vorneherein reduzierte, weil es zu vielen Firmen führte, die anpassungsfähig waren, trotz Wettbewerb. Diese Beobachtung trifft einen brisanten Punkt, nämlich die Rechtfertigung von Schutz. Nach Ruggie muß nicht hinterfragt werden, ob Schutz überhaupt rechtfertigbar ist. Dagegen spricht im hier gewählten Rahmen viel dafür, daß angesichts eines solchen wirtschaftlichen Umfelds und anpassungsfähiger Firmen Schutz nicht rechtfertigbar ist. Zuletzt geht es bei Ruggie nicht um eine graduell abgestufte Argumentation: Entweder gibt es 'embedded liberalism' oder ein rein liberales,

[5800] Siehe die Berechnungen der Weltbank in: **Tabelle 280**. Etwas höher liegen die Werte der OECD in: **Tabelle 276**.
[5801] Milner 1988: 222-247.

weniger akzeptables System. Denkbar ist aber eine Kombination beider Aspekte: Eine progressive Liberalisierung, bei Rückbau und Disziplinierung von staatlichen Interventionen, wobei einige staatliche Schutzmaßnahmen immer noch möglich sind, aber besser vor wohlfahrtsminderndem und ungerechtfertigtem Gebrauch abgesichert sind.

(2) Auch in bezug auf die Liberalisierung kann die Kausalkette umgedreht werden. Nicht weil die Liberalisierung Produktivitätsfortschritte verspricht wurde sie vorgenommen, sondern gerade der partielle Schutz und die Flexibilität der internationalen Ordnung hat das graduelle Fortschreiten der Liberalisierung ermöglicht. Liberalisierungsmaßnahmen seien gesellschaftlich (von den Unternehmen und der Bevölkerung) akzeptiert und beschleunigt vorgenommen worden, weil darauf vertraut werden konnte, daß von außen erfolgende, schwerwiegende Störungen der heimischen Ökonomie politisch abgefedert würden.[5802] Dieser zweite Argumentationszusammenhang enthält ebenso einen wahren Kern. Es wäre aber auch hier problematisch, diese von Ruggie präsentierte Fassung kritiklos zu übernehmen. Warum? Weil auch hier nicht die Frage gestellt wird, inwiefern dieser partielle Schutz wirtschaftswissenschaftlich sachlich berechtigt war. In Abschnitt 'D' wurde gezeigt, daß angesichts eines in den Industrieländern durchgängig positiven Wertschöpfungswachstum kaum sozialpolitische Notwendigkeiten für Schutz angeführt werden konnten, zumal bei konsequenterer Liberalisierung auf weltweiter Ebene ein größerer Wachstumsimpuls hätte erzielt werden können, der auch für die Industrieländer hätte positiv wirken können. Die Alternative dazu ist unmittelbar einsichtig: Eine moderate Regelbindung außenhandelspolitischer Maßnahmen: Die Politik kann durch eine internationale Wirtschaftsordnung beispielsweise dafür sorgen, daß Beweise dafür vorgelegt werden müssen, daß heimische Unternehmen tatsächlich von stark steigenden Importen geschädigt worden sind, wenn Schutzmaßnahmen benutzt werden sollen.[5803] Es ist wenig zufriedenstellend, wenn, wie im 'embedded liberalism', einzelne Firmen den Antrag stellen dürfen, ob sie sich gegen Importe aus Entwicklungsländern schützen wollen oder nicht und zusätzlich die Begründung für Schutzmaßnahmen zweifelhaft ist. Dies müssen politische Entscheidungen bleiben, die vor einem wirtschaftspolitisch sachgerechten Hintergrund gefällt werden, um die Möglichkeiten zu nutzen, die ein international wohlfahrtssteigernder Handel etabliert.

Für die Beibehaltung einer Schutzklausel in Zukunft spricht aber, daß Industrie in Schwierigkeiten geraten können, die klar erkennbare positive Auswirkungen für die Wohlfahrtssteigerung in einem Land haben oder die temporär Schwierigkeiten haben, aber im Einklang mit den komparativen Vorteilen stehen und somit weiter Chancen vorliegen. In bezug auf den Automobilbereich wäre der Rekurs der USA auf die GATT Schutzklausel zweifellos begründbar gewesen, wenn der japanischen Marktanteil im U.S.-Automobilmarkt extrem angestiegen wäre und Mitte der achtziger Jahre 50 %

5802 Ruggie 1982: 405. Dieses Argument wird später wiederkehren, wenn es um die Diskussion der Schutzklausel der WTO geht. Vgl. Jackson et al. 1995: 603.

5803 In der WTO gibt es eine Schutzklausel, wobei allerdings darauf gedrängt wird, daß diese Maßnahme begründet stattfinden muß, d.h. wenn tatsächlich ein substantieller Schaden für die heimische Wirtschaft vorliegt. Zudem wird eine temporäre Anwendung nahegelegt und es wird eine Rücknahme von Konzession durch die von der Erhöhung betroffener Staaten ermöglicht. Damit wird ein temporärer Schutz ermöglicht, um zu verhindern, daß ein über den internationalen Handel stattfindender Strukturwandel gänzlich verunmöglicht wird.

betragen hätte, bei einem absoluten Rückgang der U.S. Produktion. Ebensolches gilt für die EU. Dies hätte auch den Vorteil gehabt, daß die Schutzregime der Industrieländer weniger abschreckend gewesen wären und wenigstens auf einem gewissen Niveau erfolgreiche Investitionen in Entwicklungsländern stattgefunden hätten. Die Nutzung der Schutzklausel hätte der U.S. Industrie dann eine Atempause eröffnen können, aber unter strengeren Bedingungen als die VERs.

Deshalb wird hier die These vertreten, daß nicht Flexibilität an sich, sondern Ordnungen mit einer gewissen Flexibilität bei gleichzeitiger Regelbindung einen klaren Vorteil aufweisen. Dies gilt sowohl für die Industrie- als auch die Entwicklungsländer. Eine gewisse Flexibilität sollte es weiterhin beispielsweise in einem Land wie Korea in einer die gesamte Wirtschaft betreffenden Krisensituation ermöglichen, daß es durch staatliche Eingriffe wieder Anschluß findet. Während der Asienkrise geschah dies durch eine Gesamtanstrengung von Staat, Gesellschaft und Wirtschaft, begleitet von einer Subventionierung und/oder Zusammenschlüssen der angeschlagenen Firmen. In einer solchen Situation sollte der Staat weiterhin eingreifen können, denn sonst käme die gesamte Wirtschaft zum Erliegen mit unabsehbaren sozialen Konsequenzen.[5804] Solche Interventionen sind, wenn es sich um moderatere Subventionen handelt, die auf viele Firmen verteilt werden, mit den derzeitigen WTO Subventionsregeln vereinbar, siehe zu diesen Fragen Abschnitt 'J'.

Insofern ist ein klares Fazit zu ziehen. Wenn gewisse Bedingungen vorhanden sind, etwa anpassungsfähige Unternehmen, Wissendiffusion, ein funktionierendes Ausbildungssystem, Möglichkeiten komparative Vorteile im internationalen Handel zu nutzen und anderen Ländern Chancen auf eigenen Märkten einzuräumen etc., kann eine Wirtschaftsordnung deutlich liberaler ausgestaltet werden, als es die Nachkriegsordnung war, ohne daß befürchtet werden muß, was Ruggie dieser implizit unterstellt, wenn eine erhöhte Regelbindung zugelassen wird: Nämlich eine extrem risikoreiche Wettbewerbsumgebung, in der sehr viele Firmen keine Möglichkeit zur Anpassung mehr haben und die Länder in extremer Weise um eine vorteilhafte Integration in den internationalen Handel fürchten müssen. Dies bedeutet nicht, daß eine vollständig liberale Ordnung, die auch Direktinvestitionen und Kapitalströme umfaßt, sachgerecht erscheint. Somit ging es in Abschnitt 'I', diesmal anhand der Vielzahl der Interventionen und ihrer Hintergründe, ein weiteres Mal darum, den Versuch zu machen, zu erkennen, wie eine nicht absolute, aber merklich gestärkte und sachgerechtere Regelbindung aussehen könnte, die nicht Gruppeninteressen, sondern dynamisch liberale Wirkungsketten befördert, die eine weltweit optimale Effizienz- und Wohlfahrtssteigerung ermöglicht. Nun wird untersucht, ob die WTO Regeln mit diesen Ansprüchen übereinstimmen:

[5804] Für die Zeit der Asienkrise: Seliger 1999: 575-581. Siehe für die Krise in Korea Anfang der achtziger Jahren, als der Staat ähnlich reagierte: Eingeschlossen Fusionen und Kapazitätsreduktionen. Kim/Leipziger 1993: 17, 23; siehe auch World Bank 1993: 309.

J Die Regeln der WTO aus dynamischer Perspektive bewertet

Inhalt

Teil A	Streitbeilegung der WTO	2
1.	Grundlagen	5
2.	Exklusive und breite Zuständigkeit	6
3.	Entscheidungsmaßstab	7
Teil B	Schutzmöglichkeiten	18
4.	Zollneuverhandlungen	18
5.	Staatliche Förderung wirtschaftlicher Entwicklung	19
6.	Schutzklausel	20
6.1	Einleitung	20
6.2	Vergleich nationaler Schädigungsformulierungen	25
6.3	Irritation über die Auslegung der Schutzklausel	26
6.4	Die Interpretation der Schutzklausel	29
6.4.1	Drei Grundsatzentscheidungen	29
6.4.2	Die Regeln des Schutzklauselabkommen	37
6.4.3	SG Fallübersicht	46
6.4.4	Parallelismus	61
6.5	Die China Schutzklausel	68
6.6	Drei Beispiele für nicht in der WTO angegriffene Schutzklauselnutzungen	68
6.7	Fazit Schutzklausel	70
6.8	Von der Schutzklausel zu Antidumping	76
7.	Antidumping	3
7.1	Einleitung	3
7.2	Informationen über die Antidumpingnutzung nach der WTO Gründung	3
7.3	Die neuen Antidumpingnutzer	6
7.4	Länderbeispiele zur Antidumpingnutzung	6
7.5	Bestimmungsfaktoren	11
7.6	Die Verhandlungen der Uruguay Runde	14
7.7	Das WTO Antidumpingabkommen	18
7.7.1	Regelübersicht	18
7.8	Einleitung Fallübersicht	27
7.8.1	AD Fallübersicht	28

7.8.2 Sunset Review 82
7.8.3 Die 'Zeroing' Fälle 90
7.8.4 Der Antidumping Entscheidungsmaßstab 93
7.8.4.1 Grundlagen 93
7.8.4.2 Nicht-zulässige und zulässige Auslegungen 99
7.8.4.3 Even-handedness gegen Einschätzungsprärogativen 101
7.8.4.4 Die USA und der AD Entscheidungsmaßstab 101
7.9 Fazit 103
7.10 Entwicklungsländer und das WTO Antidumpingabkommen 112
7.11 Fahrräder: Ein in der WTO nicht angegriffener Antidumpingzoll 114

8. Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen 118
8.1 Einleitung 118
8.2 SCM Teil I Definition von Subventionen 121
8.3 SCM Teil II Exportsubventionen 127
8.3.1 SCM Teil II Fallübersicht 127
8.3.1.1 Luftfahrt: Brasilien und Kanada 127
8.3.1.2 Australien: Leder für Automobile 137
8.3.1.3 Vereinigte Staaten: Foreign Sales Corporation 139
8.3.1.4 Kanada: Milch 142
8.3.1.5 Vereinigte Staaten: Baumwolle 143
8.3.1.6 EU: Zucker 145
8.3.1.7 Korea: Schiffe 146
8.3.2 SCM Teil II Sonderbehandlung für Entwicklungsländer 146
8.3.3 SCM Teil II Fazit 149
8.4 SCM Teil III Anfechtbare Subventionen 150
8.4.1 SCM Teil III Fallübersicht 152
8.4.1.1 Indonesia: Automobile 152
8.4.1.2 Vereinigte Staaten: Baumwolle 157
8.4.1.3 Korea: Schiffe 162
8.4.2 SCM Teil III Sonderbehandlung für Entwicklungsländer 164
8.5 SCM Teil V Ausgleichsmaßnahmen 169
8.5.1 SCM Teil V Fallübersicht 171
8.5.2 SCM Teil V Sonderbehandlung für Entwicklungsländer 190
8.5.3 SCM Teil V Fazit 190
8.6 Gesamtfazit SCM 195

Teil C Streitbeilegung der GATT Artikel und die Grundlagenentscheidungen 3

9. Art. XI Allgemeine Beseitigung der mengenmäßigen Beschränkungen 3
10. Art. I Meistbegünstigung 6
11. Art. III Inländerbehandlung 9
12. Art. XX Allgemeine Ausnahmen 25
13. SPS Übereinkommen über gesundheitspolizeiliche und

pflanzengesundheitliche Maßnahmen 30
14. TBT Übereinkommen über technische Handelshemmnisse 34
15. TRIMS Übereinkommen über handelsbezogene Investitionsmaßnahmen 38
16. Nichtverletzungsbeschwerden 47
17. Art. XVIII Zahlungsbilanzausnahme für Entwicklungsländer 51
18. Präferenzsysteme 60
19. Art. XVII Staatliche Unternehmen 65
20. Art. XIII Nichtdiskriminierende Anwendung mengenmäßiger Beschränkungen 68
21. Landwirtschaft 74
22. Flexible Zölle 75
23. Zollverwaltung 78
24. Ursprungsregeln 79
25. Art. XXIV Regionale Integrationsprojekte 89

Teil D TRIPS 91

26. Einleitung 91
26.1 Patentschutzindikatoren 93
26.2 Wie geistige Eigentumsrechte in die WTO gelangten 94
26.3 Überblick über die TRIPS Regeln 95
26.4 Neuausrichtung des TRIPS durch die AIDS Pandemie 98
26.5 Die TRIPS Regeln 104
26.5.1 Art. 27 Normalfall 105
26.5.2 Die Debatte über Patentqualität 106
26.5.3 Höhere Schutzniveaus in Industrieländern als TRIPS Verstoß 106
26.5.4 Nationale Unterschiede im Normalfall der Patentvergabe 108
26.5.5 Inlandsausübungszwang 111
26.6 Ausnahmen von der Patentierbarkeit: Art. 27.2 und Art. 27.3 112
26.7 Zwangslizenzen 119
26.8 Wettbewerbspolitische Ausnahmen 123
26.8.1 Abhilfe durch Zwangslizenzen 123
26.8.2 Wettbewerbsbeschränkende Klauseln in Lizenzverträgen 124
26.9 Preiskontrollen 126
26.10 TRIPS Wirkungen auf die weltweite Wohlfahrt 127
26.10.1 Die dynamisch ordoliberale Theorie des Patentschutzes 127
26.10.2 Die empirischen Auswirkungen des TRIPS 133
26.10.3 Forderung nach kürzerer Patentlaufzeit 143

J Die Regeln der WTO aus dynamischer Perspektive bewertet

In Abschnitt 'A' wurde die Fragestellung vorgegeben: Eine Bewertung der WTO Regeln anhand ihrer Funktion eine optimale weltweite Wohlfahrtssteigerung zu erzielen vorzunehmen. Welche Dynamiken die Wirtschaft prägen, dazu siehe Abschnitte 'D' zum internationalen Handel und die Abschnitt 'C' und 'E' zur Kritik der Neoklassik. Welche Wirtschaftspolitiken in bezug auf die Entwicklungsländer sinnvoll sein können, wurde in den Abschnitten 'F' und 'G' geklärt. Nachdem in den Abschnitten 'H' und 'I' eine Nacherzählung der Wirtschaftspolitik der Industrieländer in der Nachkriegszeit erfolgte, zusammen mit einer Präsentation der Grundregeln des GATT, können nun die WTO Regeln rekonstruiert und vor diesem Hintergrund bewertet werden.

Aus der Diskussion folgte bislang, daß der internationale Handel potentiell und in vielen Fällen wohlfahrtssteigernd ist, aber nicht in allen, und es wurde ebenso gezeigt, daß eine Wirtschaftsordnung, die dynamisch ordoliberalen Prinzipien folgt kombiniert mit einer Politik der Exportorientierung die besten Möglichkeiten bietet wohlfahrtssteigernd zu wirken, mit der Ergänzung, daß der Staat einen gewissen Spielraum haben sollte die Politik der Exportorientierung zu moderieren und daß er zusätzliche Aktivitäten zur Wohlfahrtssteigerung ausführen kann, wobei der Staat trotzdem einen merklichen Grad an Regelbindung vertragen kann.

Daraus folgt, daß hier die Schutzmöglichkeiten und Ausnahmen der WTO zuerst thematisiert werden, um die bestehenden Flexibilitäten - und den Grad der Regelbindung - für staatliche Aktivitäten einschätzen zu können. Danach geht es um weitere relevante Regeln und Grundsatzentscheidungen der WTO, welche - mal mehr und mal weniger - die Liberalisierung vorantreiben (sehr konsequent wirken in diese Richtung die GATT Regeln Art. I und Art. III) und schließlich geht es um den Schutz geistigen Eigentums. Im Unterschied zur sonst verfügbaren Literatur werden hier, wenn möglich, die wirtschaftlichen Hintergründe der Regeln und Fälle präsentiert. Dies ergibt das Gesamtbild der WTO.

Ausgeklammert wird das Dienstleistungsabkommen (GATS)[5805] und damit die beiden Fälle: United States vs. Mexico - Telecoms (2004)[5806] und Antigua and Barbuda vs. United States - Gambling (2004-2005)[5807] sowie - weitgehend - das Übereinkommen über die Landwirtschaft (AOA).[5808] Einige der Fälle zu letzterem Übereinkommen werden nur insofern zur Kenntnis genommen, solange es um andere Abkommensbereiche geht, siehe dazu das SCM.[5809] Dasselbe gilt für das mittlerweile

---

[5805] General Agreement on Trade in Services. WTO 1995: 325-364.

[5806] Nur Panel. United States vs. Mexico - Measures Affecting Telecommunication Services, WT/DS204/R, 2 April 2004.

[5807] Panel, AB, Arbitration. Antigua and Barbuda vs. United States - Measure Affecting the Cross-Border Supply of Gambling and Betting Services, WT/DS285/R, 10 November 2004. Antigua and Barbuda vs. United States - Measure Affecting the Cross-Border Supply of Gambling and Betting Services, WT/DS285/AB/R, 7 April 2005. Antigua and Barbuda vs. United States - Measure Affecting the Cross-Border Supply of Gambling and Betting Services, WT/DS285/13, 19 August 2005.

[5808] Agreement on Agriculture. WTO 1995: 39-84.

[5809] Ausgeklammert wird beispielsweise der AOA Teil des Fallpakets: United States vs. Canada - Measures Affecting the Importation of Milk and the Exportation of Diary Products, WT/DS103/R, WT/DS113/R, 17 May 1999. United States vs. Canada - Measures Affecting the Importation of Milk and the Exportation of Diary Products, WT/DS103/AB/R, WT/DS113/AB/R, 13 October 1999; United States vs. Canada - Measures Affecting the Importation of Milk and the Exportation of Diary Products, WT/DS103/RW, WT/DS113/RW, 11 July 2001; United States vs. Canada - Measures Affecting the Importation of Milk and the Exportation of Diary Products, WT/DS103/AB/RW,

ausgelaufene Abkommen über Textilien und Bekleidung, über dessen Hintergründe in Abschnitt 'D' und 'I' informiert wurde.[5810] Ausgeklammert werden auch die plurilateralen Abkommen u.a. das Übereinkommen über das öffentliche Beschaffungswesen, mit dem Fall United States vs. Korea - Procurement (2000).[5811] Davon abgesehen werden sämtliche Fälle der WTO Streitbeilegung erwähnt, in ihrer Relevanz abgeschätzt und mindestens kurz kommentiert.[5812] Schließlich wird sich bezüglich der Streitbeilegung auf den Punkt Entscheidungsmaßstab näher konzentriert. Deshalb kann reklamiert werden, die entwicklungsrelevanten Aspekte der WTO, zumal im Bereich des klassischen Güterhandels, darstellen und bewerten zu können.

Mit der Streitbeilegung und der Frage nach dem Entscheidungsmaßstab wird begonnen

Teil A Streitbeilegung der WTO (in dieser Ausgabe Abschnitt 'J 1')

- 1. Streitbeilegung DSU
- 2. Exklusive und breite Zuständigkeit
- 3. Entscheidungsmaßstab bzw. 'standard of review'

Schwerpunkt liegt im folgenden auf den sog. Schutzmöglichkeiten (aufgeteilt auf 'J 1' und 'J 2')

Teil B Schutzmöglichkeiten

- 4. Zollneuverhandlungen
- 5. Staatliche Förderung wirtschaftlicher Entwicklung
- 6. Schutzklausel, die Artikel werden mit SG näher bezeichnet.
- 7. Antidumping, hier wird das Kürzel AD den Artikeln vorangestellt.
- 8. Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen, als Abkürzung wird SCM verwandt.

Eine - mehr oder weniger intensive - liberalisierende Wirkung haben u.a. die Auslegungen der folgenden GATT Artikel und die sonstigen Grundlagenentscheidungen:

WT/DS113/AB/RW, 3 December 2001. United States vs. Canada - Measures Affecting the Importation of Milk and the Exportation of Diary Products, WT/DS103/RW2, WT/DS113/RW2, 16 July 2002; United States vs. Canada - Measures Affecting the Importation of Milk and the Exportation of Diary Products, WT/DS103/AB/RW2, WT/DS113/AB/RW2, 20 December 2002.

[5810] Siehe zu frühen Streitfällen in bezug auf das ATC den Punkt Schutzklausel.

[5811] Agreement on Government Procurement. WTO 1995: 438. Nicht erwähnt wird das Panel: United States vs. Korea - Measures Affecting Government Procurement, WT/DS163/R, 1 May 2000. Das weitere, relevante plurilaterales Abkommen ist das Agreement on Trade in Civil Aircraft. WTO 1995: 438.

[5812] Stand ist der 7. April 2008.

Teil C Streitbeilegung des GATT und die Grundlagenentscheidungen (hier Abschnitt 'J 3')

- 9. Art. XI Allgemeine Beseitigung der mengenmäßigen Beschränkungen
- 10. Art. I Meistbegünstigung
- 11. Art. III Inländerbehandlung
- 12. Art. XX Allgemeine Ausnahme
- 13. SPS Übereinkommen über gesundheitspolizeiliche und pflanzengesundheitliche Maßnahmen
- 14. TBT Übereinkommen über technische Handelshemmnisse
- 15. Übereinkommen über handelsbezogene Investitionsmaßnahmen, als TRIMS benannt.

- 16. Nichtverletzungsbeschwerden
- 17. Art. XVIII Zahlungsbilanzausnahme für Entwicklungsländer
- 18. Präferenzsysteme
- 19. Staatliche Unternehmen
- 20. Art. XIII Nichtdiskriminierende Anwendung mengenmäßiger Beschränkungen
- 21. Landwirtschaft
- 22. Flexible Zölle
- 23. Zollverwaltung
- 24. Übereinkommen über Ursprungsregeln, hier wird RO benutzt
- 25. Art. XXIV Regionale Integrationsprojekte, Zollunionen, Freihandelsabkommen

Schließlich geht es um Patentschutz und damit verbundene Fragen: (hier ebenso Abschnitt 'J 3')

Teil D

- 26. Übereinkommen über handelsbezogene Aspekte der Rechte des geistigen Eigentums, das TRIPS

Um die in dieser Arbeit erarbeiteten Schlußfolgerungen zu reflektieren, wird zu den Punkten jeweils ein wirtschaftspolitisch normativer Kommentar aus ordoliberal dynamischer Sicht gegeben.

Der Leser wird um Verzeihung darum geben, daß eine ganze Reihe aktueller Streitfälle zur Kenntnis genommen werden. Ohne dies und der teilweise möglichen Rekonstruktion der wirtschaftlichen Hintergründe der Fälle (welche in der juristischen Literatur nicht erfolgt) ist es nicht möglich, einen konkreten Eindruck von der Relevanz der WTO Regeln zu geben, der wichtig ist, um die hier aufgeworfenen Fragen angehen zu können. Für die in Teil B rekonstruierten Bereiche gibt es zudem erst seit kurzer Zeit aussagekräftige Rechtskommentare, die viele der hier betonten Aspekte weglassen müssen.[5813] Es ist dem Leser möglich, die Streitfälle zu überschlagen, nur die Schlußfolgerungen zu lesen und von dort aus über Rückverweise in die konkreten Fälle zurückzuspringen.

[5813] Siehe etwa aus der deutschen Literatur Hahn (1998), der bei SCM die Entwicklungsländersonderbehandlung nicht diskutiert. Prieß/Berrisch (2003) legen einen umfassenden WTO Kommentar auf deutscher Sprache vor. Es werden aber nur bis 2003 Streibeilegungsfälle einbezogen und es werden keine empirischen Hintergrundinformationen der Fälle geliefert. Einzelne Abkommen und Themenbereich werden nur knapp abgehandelt, u.a. die Schutzklausel auf 13 Seiten. Prieß/Berrisch 2003: 479-493. Auf der internationalen Ebene ist Vermulst (2005), der einzige Antidumpingkommentar, ohne Verweis auf die Empirie. In bezug auf die Schutzklausel weist der Kommentar von Lee (2005) schon in bezug auf die Rechtslage gravierende Lücken aus. Der zweite Schutzklauselkommentar, Sykes (2006), bezieht etwas Empirie mit ein, konkrete Daten zu den Fällen, die eine Einschätzung für Außenstehende erlauben, fehlen aber dennoch

Aus Gründen der thematisch bedingten Schwerpunktsetzung, werden u.a. prozedurale Fragen der Streitbeilegung, die Organisationsstruktur der WTO und spezielle Fragen der Verhältnisse der Abkommen untereinander nicht dargestellt, hier der Verweis auf die Literatur über die WTO Regeln.[5814]

Teil A Streitbeilegung der WTO

1. Grundlagen

Schon in Abschnitt 'A' und 'H' wurde erwähnt, daß die WTO Streitbeilegung[5815] nicht mehr, wie eine Panelentscheidung im GATT, durch die Mitgliedsländer mit einem Veto blockiert werden kann. Die Streitbeilegungsberichte werden automatisch angenommen, es sei denn, ein Konsens der Staaten dagegen liegt vor. Die WTO erlaubt weiterhin zwar auch Kompensationen bei Regelnichteinhaltung, vorrangiges Ziel ist aber, daß die Staaten die Empfehlungen umsetzen und ihre Gesetze und Regulierungen in einen WTO konformen Zustand versetzen.[5816] Verweigert oder verzögert ein Staat die Umsetzung, wird die obsiegende Partei automatisch zu Vergeltungsmaßnahmen in Höhe des Streitwerts autorisiert. Eine weitere zentrale Neuerung gegenüber dem GATT ist, daß es eine Berufungsinstanz gibt, welche die Panelberichte überprüft. Die Berufung wird oft genutzt und hat in einer Reihe von Fällen zu Änderungen der Schlußfolgerungen der Panels geführt. Auch dann, wenn Vergeltung stattfindet, hat die Streitbeilegung die Aufgabe, den Umsetzungsprozess weiter zu

---

weitgehend. Mavroidis (2005) legt einen breit angelegten und aktuellen Kommentar bezüglich der GATT Aspekte der WTO Rechtsprechung vor. Hier werden die aktuellen WTO Fälle einbezogen, allerdings ist dieser Kommentar auf die GATT Aspekte der WTO begrenzt: Schutzklausel, Antidumping, Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen werden in 3 Seiten abgehandelt. Mavriodis 2005: 181-184. Für das SCM bzw. die wichtige Frage nach den Subventionen stammt ein wichtiger Beitrag von Clarke et al. (2004). Der 223 Seiten lange Bericht der WTO (2006) über Subventionen im internationalen Handels erwähnt das SCM dagegen nur auf 15 Seiten, welche, mit ihrem Schwerpunkt auf Agrar- und Exportsubventionen keine aussagekräftige Auskunft über die SCM Regeln, u.a. die Sonderbehandlung für Entwicklungsländer, gibt und sogar die Streitfälle werden nur am Rande erwähnt. WTO 2006: 191-206. Das Standardwerk von Trebilcock/Howse (2005) ist ausführlicher, besonders hinsichtlich der Referenzen zur GATT Geschichte. Die Verweise auf die WTO Fälle sind aber oft nicht aussagekräftig genug. Dies gilt besonders für Antidumping und die Schutzklausel, mit je 8 Seiten für Fälle und Regeln. Der gesamte SCM Bereich wird auf immerhin 16 Seiten beschrieben. Dazu kommt, daß aufgrund des Erscheinungsdatums wichtige Fälle fehlen. Letzteres gilt auch für van den Bossche 2005. Seit kurzem verfügbar ist der umfassende und präzise WTO Kommentar von Matsushita et al. (2006), welcher die einzelnen Abkommensbereiche aber oftmals knapp und mit unterschiedlichen Schwerpunkten wiedergibt und ebenfalls keine empirischen Hintergründe präsentiert. Eine Schwäche liegt im sehr kurzen SCM Bereich: Matsushita et al. 2006: 369-375. Siehe die Kommentare und Verweise im weiteren Verlauf. Somit kann auch letzterer Kommentar kaum einen Eindruck hinsichtlich empirischer Hintergründe und Schwellenwerte bieten, auf die sich die WTO Regeln und Streitbeilegungsentscheidungen beziehen. Dies wird in dieser Arbeit versucht.

[5814] Siehe für den deutschen Sprachraum: Stoll/Schorkopf (2002), Neumann (2002) und Prieß/Berrisch (2003). Weiterhin führt in die WTO Regeln ein die Artikelsammlung von Ortino/Petersmann (2004). Der erfahrene Praktiker des Zoll- und Außenhandelsrechts beschreibt die WTO: Kareseit (1998, 1998a). Nicht mehr ganz aktuell sind: Hoekman/Kostecki (1995, 2001) und Jackson (1997). Umfassend, auch hinsichtlich der behandelten Themen, ist Trebilcock/Howse (2005). Autoritativ und aktuell sind Mavroidis (2005) und Matsushita et al. (2006). Dazu kommen die beiden WTO Publikationen: WTO Analytical Index (2003) und zur Streitbeilegung: WTO (2004).

[5815] Zur Streitbeilegungsinstanz liegen seit langem überzeugende deutsche Beiträge vor, vor allem Gabler (1997) und Letzel (1999). Für die internationale Ebene siehe zuletzt Palmeter/Mavroidis (2004) und WTO (2004); sowie Trebilcock/Howse 2005: 112-154.

[5816] "The last resort ... is the possibility of suspending the application of concessions or other obligations under the covered agreements on a discriminatory basis vis-à-vis the other member ... " DSU Art. 3.7, "However, neither compensation nur the suspension of concessions or other obligations is preferred to full implementation of a recommendation to bring a measure into conformity with the covered agreements." Art. 22.1 WTO 2004: 80; Letzel 1999: 333. Dies stimmt, selbst wenn es in Palmeter/Mavroidis (2004) nicht erwähnt wird.

beobachten. Dieser wird solange überwacht, bis eine WTO konforme Lösung gefunden wurde.[5817] Erfolgt eine Umsetzung, kann diese wieder durch ein WTO Panel überprüft werden, wobei eine erneute Berufung möglich ist. Diese Vorgänge werden anhand der Fallbeispiele sichtbar.[5818]

2. Exklusive und breite Zuständigkeit

Die WTO beansprucht für sich die exklusive Zuständigkeit zur Streitbeilegung (als "exclusive dispute resolution clause" wird DSU Art. 23.1 angesehen[5819]), und sie nimmt damit den einzelnen Staaten die Möglichkeit zu unilateralen Aktivitäten bzw. eigenständigen Feststellungen und darauf beruhenden Gegenmaßnahmen, bei mutmaßlich WTO inkonsistenten Politiken anderer Staaten. Die WTO Streitbeilegung wird damit zum Kern dieses multilateralen, regelbasierten Ordnungsrahmens für den internationalen Handel. Mittlerweile wurde nicht nur das unilaterale Druckinstrument der USA, Sec. 301, mit der WTO als inkompatibel erklärt (mit dem weisen, aber klaren Urteil, daß die U.S. Umsetzungsgesetzgebung keine WTO inkompatiblen Handlungen zwingend vorsieht, sodaß keine Gesetzesänderung nötig wurde[5820]). Ebenso war es WTO-inkompatibel, daß die USA unilaterale Gegenmaßnahmen einsetzte, einen Monat bevor sie durch die WTO im Kontext des Bananenstreits dazu autorisiert wurden.[5821] Auch ein Instrument der EU mit dem gegen mutmaßliche Subventionen in der koreanischen Schiffbauindustrie vorgegangen werden sollte, wurde als inkompatibel mit dem multilateralen Ansatz der WTO eingestuft.[5822] Bei der Begründung wurde dem völkerrechtlichen Prinzip von Treu und Glaube eine wichtige Stellung eingeräumt.[5823]

Auch der Fall U.S. Byrd Amendment kann als Beispiel dafür dienen, daß sich die Streitbeilegung die Kompetenz einräumt, Entscheidungen über viele denkbare Maßnahmen zu treffen. Dort wird festgehalten, daß alle sonstigen, denkbaren Gesetze, die sich gegen Dumping oder Subventionen richten, WTO inkonform sind, wenn die dort vorgesehenen Reaktionen auf Dumping und Subventionen über das von den WTO für Antidumping und Ausgleichsmaßnahmen festgelegten Set von Optionen hinausgeht.[5824]

[5817] Letzel 1999: 333.

[5818] Und systematisiert in: Palmeter/Mavroidis 2004.

[5819] EC vs. United States - Sections 301–310 of the Trade Act 1974, WT/DS152/R, 22 December 1999, S. 313, Para. 7.43.

[5820] EC vs. United States - Sections 301–310 of the Trade Act 1974, WT/DS152/R, 22 December 1999, S. 344-345, Paras. 7.166-7.168.

[5821] EC vs. United States - Import Measures on Certain Products from the European Communities, WT/DS165/R, 17. Juli 2000, S. 44, Para. 6.107. Vom AB wird diese Argumentation bestätigt. Weil die USA das Urteil der Streitbeilegung nicht abgewartet hat, liegt ein Verstoß gegen DSU Art. 21.5 vor, der ebenso einen Bezug auf Art. 23 bzw. Art. 23.2 (a) aufweist. Daß hier keine direkte Referenz auf Art. 23.2 (a) erfolgt, lag im Kontext dieses AB-Reports an der ungeschickten Argumentation der EU. WT/DS165/AB/R, 11. Dezember 2000, S. 34-36, Paras. 122-127.

[5822] Hier geht es um den Trade Defense Mechanism der EU, der gegen Korea gerichtet, an europäische Werften Subventionen vorsah, wenn koreanische Schiffbauer auf mutmaßlich unfaire Weise Preise unterboten haben. Obwohl dieser Mechanismus defensiv ausgerichtet war, insofern heimische Werfen subventioniert wurden und nicht etwa gegenüber Korea gemachte Handelskonzessionen ausgesetzt wurde, wird dieser Mechanismus als WTO inkompatibel eingestuft, weil er auf unilaterale Weise Resultate versuchte zu erzielen, für die die WTO Streitbeilegung vorgesehen ist. Korea vs. European Communities - Measures Affecting Trade in Commercial Vessels, WT/DS301/R, 22. April 2005, S. 127-131, Para. 7.209-7.222. Die Frage der Subventionierung wird aufgrund 'judical economy' Erwägungen nicht weiterverfolgt. S. 133, Para. 7.230.

[5823] Korea vs. European Communities - Measures Affecting Trade in Commercial Vessels, WT/DS301/R, 22. April 2005, S. 117, Para. 7.186.

[5824] Australia, Brazil, Chile, European Communities, India, Indonesia, Japan, Korea, Thailand vs. United States - Continued Dumping and Subsidy Offset Act of 2000, WT/DS217AB/R, WT/DS234/AB/R, 16 January 2003. S. 103, Para. 318 (a). So auch Movesian 2004: 152; ausführlich zum Panel und AB: Horn/Mavroidis 2005; kritisiert wird der AB von Bhagwati/Mavroidis 2004: 121.

Zur Empirie der Nutzung der Streitbeilegung nur folgender Hinweis: Problem ist u.a. die mangelnde Präsenz Afrikas in der Streitbeilegung.[5825] Insgesamt gesehen ist auffällig, daß asiatische Staaten ihre Zurückhaltung aufgegeben haben, Indien zu einem regelmäßigen Nutzer der Streitbeilegung gehört und die weiteren Entwicklungsländer in einer Reihe von Fällen präsent sind und auch bei Streitigkeiten untereinander die Streitbeilegung nutzen.[5826] Dies korrigiert nicht die in Abschnitt 'A' erwähnten Asymmetrien zwischen wirtschaftlich stärkeren und schwächeren Staaten bezüglich der Möglichkeiten Vergeltung zu nehmen.

3. Entscheidungsmaßstab

Von zentraler Wichtigkeit für die Streitbeilegung ist der Entscheidungsmaßstab. Die Frage nach dem Entscheidungsmaßstab stellt sich, wenn ein Panel die Aktivitäten der nationalen Autoritäten und Behörden sowie die Gesetze und deren Auslegung durch die nationalen Autoritäten und Behörden, eingeschlossen Faktendarlegungen und Bewertungen, untersucht. Dabei stellt sich die Frage, wie die politische Willensbekundung eines WTO Mitgliedsstaates überprüft und bewertet werden soll und wie weit die WTO Streitbeilegung dabei gehen soll.[5827]

Im GATT gab es erste Versuche den Entscheidungsmaßstab zu definieren, darunter im Norway - Salmon Fall, in denen zwar eine Analyse vorgenommen wurde, aber die Gewichtung der Fakten durch die nationalen Behörden nicht bezweifelt wurde. Ebenso gab es schon in der Zeit des GATT eine Diskussion des Terminus 'deference', ein Begriff, der sich nicht in den GATT oder WTO Regeln befindet, mit dem Respekt vor oder Akzeptanz von nationalstaatlichen behördlichen Entscheidungen gemeint ist.[5828] Der Entscheidungsmaßstab ist zu einem kontroversen Thema in der Literatur geworden. So wird von Oesch (2003) behauptet, daß es schon weitgehend dazu gekommen ist, daß eine de novo Überprüfung sämtlicher Aspekte nationalstaatlicher Entscheidungen praktiziert wird, ohne daß dabei zur Kenntnis genommen wird, wie der AB diesen Terminus eigentlich definiert.[5829] Spamann (2004) beklagt dagegen, daß eine de novo Prüfung nicht stattfinde, daß dies aber, um 'objektiv' vorzugehen, von den Panels zukünftig so durchgeführt werden sollte.[5830]

[5825] In Streitfällen ist allein Ägypten und Südafrika präsent. Mosoti 2006: 435.

[5826] Leitner/Lester 2006: 221; siehe WTO Fallübersicht, Abschnitt 'L', siehe weiterhin: **Tabelle 297**.

[5827] Ähnlich, nicht genauso Oesch 2003: 45.

[5828] Dazu kann hier kein Überblick gegeben werden, siehe zum Stand der Dinge Entscheidungsmaßstab direkt nach der WTO Gründung Croley/Jackson (1996), die mit Fokus auf Antidumping diskutieren, ohne daß es bereits WTO Beispielfälle gab. In Abschnitt 'H' wird dies am Beispiel Norway - Salmon und anderen Antidumpingfälle exemplifiziert. Zu 'deference' wird werden in diesem Artikel Verweise auf GATT Panels gegeben, in denen dieser Begriff thematisiert wird. Croley/Jackson 1996: 197.

[5829] Mit 'de novo' Prüfung ist eine vollständige Neuuntersuchung gemeint. Wenn Oesch (2003) formuliert, daß "the step from concluding that an alternative explanation is plausible to a de novo examination it tiny in theory" dann versteht der Verfasser was damit gemeint ist, nämlich daß mit eine solchen Vorgehensweise auch sehr nahe an eine 'objektive' Prüfung von Sachverhalten herangereicht werden kann. Falsch bleibt aber, daß der Begriff de novo Prüfung in diese Nähe gerückt wird. Oesch 2003: 52. An anderer Stelle sagt Oesch (2003) treffender, daß die Aktivitäten der Panels, wenn sie denn aktiv Fakten suchen, "quite close to de novo review" ist. Oesch 2003: 51. Daß dies Nahe dran ist stimmt, bis zu einer vollständigen Neuuntersuchung ist es dennoch noch ein weiter Weg, siehe die Argumentation weiter unten.

[5830] Diese Klage ist aber darauf basiert, daß es angeblich so schwer sei, die vielen unterschiedlichen Gewichtungen der Streitbeilegung nachzuvollziehen, speziell im Schutzklauselbereich. Dadurch, daß kein de novo review stattfinden würde, wäre es doppelt schwer für die nationalen Behörden mit den Anforderungen der WTO klarzukommen. Eine de novo review i. S. einer Evaluation der von den Behörden vorgelegten Fakten z.B. zu Importzunahmen oder Schädigung durch das Panel wäre machbar und würde es für die Behörden sogar einfacher machen, den WTO Anforderungen zu genügen. Dieses Argument ist nicht uninteressant, hier wird dem trotzdem nicht gefolgt, weil die nationalstaatlichen Behörden nicht so irritiert sind, wie Spamann (2004) glaubt und durchaus in der Lage sind solche Berichte zu schreiben. Weiterhin vermittelt er kein Vorstellung davon, daß schwierige politische Entscheidungen nötig wären, um de novo Prüfungen in diesen

Beide Argumentationsrichtungen suggerieren ein massives Problem der Streitbeilegung mit der objektiven Beurteilung der einem Streit zugrundeliegenden tatsächlichen Situation. Dies wird hier zuerst einmal überprüft und gezeigt, daß dies so nicht vorliegt. Es ist möglich, daß die Streitbeilegung zwar keine de novo Überprüfung vornimmt, aber trotzdem objektiv vorgeht - oder, je nach Maßgabe der Fähigkeiten des Panels, dies zumindest versucht. Gäbe es Gründe, ein objektives Vorgehen grundlegend zu bezweifeln, müßten die Funktionen, die der WTO in dieser Arbeit zugeschrieben werden in Frage gestellt werden.[5831] Dennoch lohnt sich diese Klärung, weil im Laufe dieses Abschnitts, etwa im Bereich Antidumping und bei den Ausgleichzöllen, immer wieder merkliche Irritationen seitens der Panels über den Entscheidungsmaßstab auftraten. Die Frage nach dem Entscheidungsmaßstab ist vor allem aus diesen Gründen bis heute in der Streitbeilegung aktuell.

Der AB bezieht sich zur Klärung dieser Frage auf DSU Art. 11, der den Standard des "objective assessment" vorgibt und formuliert, daß das Panel eine solche objektive Beurteilung der vor ihm liegenden Angelegenheit in bezug auf Sachverhalt und Rechtslage durchzuführen hat.[5832] Grundlage dafür sind die WTO Abkommen und nach Bedarf auch sonstige völkerrechtliche Prinzipien, die nach den Regeln der Wiener Vertragsrechtskonvention ausgelegt werden, mit einer Präferenz für eine textuelle Auslegung.[5833]

Basierend darauf liegt der Entscheidungsmaßstab als 'konstanter' Standard vor, die objektive Beurteilung nimmt aber, je nach den speziellen Verpflichtungen der einzelnen WTO Abkommen und von Fall-zu-Fall einen unterschiedlichen Charakter an. Ebenso haben diese unterschiedlichen Ansätze etwas mit den unterschiedlichen Rollen zu tun, die den Panels und den nationalen Autoritäten in den einzelnen WTO Abkommen zugemessen werden.[5834]

Die Grundlagen des Entscheidungsmaßstabs wurden in United States vs. EU - Hormones (1998) erarbeitet. Explizit wird benannt, daß der Entscheidungsmaßstab die Balance in den speziellen WTO Abkommen widerspiegeln muß, zwischen den rechtlichen Kompetenzen, welche die Mitgliedsstaaten an die WTO abgegeben haben und denen, die bei den Mitgliedsstaaten verblieben sind.[5835] Der

---

Bereichen einzuführen, weil dies viele bisherige behördliche Spielräume in Frage stellen würde, etwa die wichtige Entscheidung, welcher Untersuchungszeitraum zugrunde liegt. Spamann 2004: 533, 535, 545.

[5831] Siehe nur Abschnitt 'H', Antidumping, daß es sich hierbei um ein ernstzunehmenden Problem handelt. Im GATT wurde teils ein Entscheidungsmaßstab verwendet, der sich einer 'objektive Überprüfung' im common sense Sinn bewußt verweigerte.

[5832] Ehlermann/Lockhart 2004: 501. Kein Zitat, es wird aber die deutsche Formulierung übernommen aus Ruffert 2001: 314.

[5833] "The Appellate Body has embraced the essentially textual approach, and it has also recognized the 'holistic' nature of the interpretative task - acknowleding that even the question of what is the 'ordinary meaning' of a term needs to be informed by the context in which that term is used ..." Lennard 2002: 22-23. Die WTO Abkommen hat sich zudem geöffnet für das allgemeine Völkerrecht u.a. i.S. der Beachtung völkergewohnheitsrechtlicher Prinzipien wie Treu und Glaube ('good faith') und teils auch sonstiger völkerrechtlicher Verträge. Neumann 2002: 357-365.

[5834] "There is not escaping standard of review in WTO dispute settlement. While the contested national measure and the claims made change from case to case, standard of review is a constant feature." "The case-law indicates that the character of review changes with the nature of the determination at issue and also with the obligations in the covered agreements in consideration. The article suggests that the differing approaches to review reflect differences in the covered agreements themselves regarding the respective roles of panels and national authorities." Ehlermann/Lockhart 2004: 491.

[5835] "must reflect the balance established in that Agreement between the jurisdictional competences conceded by the Member of the WTO and the jurisdictional competences retained by the members for themselves." United States vs. EU - Measures Concerning Meat and Meat Products (Hormones), WT/DS26/AB/R, WT/DS48/AB/R, 16 January 1998. S. 42, Para. 115. Ehlermann/Lockhart 2004: 501. Siehe auch: "Panels and the Appellate Body have taken a middle-of-the-road approach." Matsushita et al. 2006: 130.

Entscheidungsmaßstab der WTO wird sodann negativ definiert, es wird gesagt, was nicht unter den Entscheidungsmaßstab fällt[5836]:

Auf der einen Seite liegt das *de novo review*, die von Grund auf angelegte Verifizierung bzw. neue Faktenrecherche mitsamt prozeduraler Entscheidungsfindung, wobei das Panel völlige Freiheit hätte eine ganz andere Entscheidung zu treffen als die Behörden oder nationalen Institutionen, auf der anderen Seite findet sich *deference*, die allein prozedurale Überprüfung einer behördlichen bzw. nationalstaatlichen Entscheidung. Im Zwischenraum liegt der spezielle WTO Entscheidungsmaßstab *objective assessment of the facts*.[5837]

Mit dieser negativen Definition liegt ein grundlegender Anhaltspunkt vor, der anhand der Regeln der Abkommen konkretisiert wird. So unterscheidet sich der Entscheidungsmaßstab für die Schutzklausel vom Entscheidungsmaßstab für das SPS-Abkommen.[5838] Dies spiegelt sich im DSU wieder. Der einheitlichen Formulierung des Entscheidungsmaßstabs zum Trotz wird in DSU Appendix 2 auf zusätzliche Regeln oder prozedurale Besonderheiten in den WTO Abkommen hingewiesen, darunter auf das einzige WTO Abkommen mit einem eigenständig formulierten Entscheidungsmaßstab, das Antidumpingabkommen. Ob es einen Konflikt gibt zwischen den speziellen Regeln in den Abkommen und dem DSU wird von der Streitbeilegung festgestellt. Die speziellen Regeln sind nicht dazu gedacht, das DSU System als übergreifendes und kohärentes System zu ersetzen. Schließlich enthält das DSU Regeln bzw. Entscheidungsmaßstäbe für die sog. Nichtverletzungsbeschwerden, ebenso für Klagen in 'other situations' sowie eine Schlichtungsprozedur.[5839]

Wie dem auch sei, einige wenige positive Bedeutungselemente können dem Begriff der objektiven Beurteilung ('objective assessment of the facts') zugeschrieben werden. Der AB hält fest, daß die

---

[5836] "In defining the appropriate standard, the Appellate Body has generally expressed what is *not* the WTO standard of review." Herv. im Original. Nur daß es nicht "de novo review" oder "total deference" sein darf, wird positiv formuliert. Ehlermann/Lockhard 2004: 501.

[5837] "111. In the view of the European Communities, the principal alternative approaches to the problem of formulating the 'proper standard of review' as far as panels are concerned are two-fold. The first is designated as 'de novo review'. This standard of review would allow a panel complete freedom to come to a different view than a competent authority of the Member whose act or determination is being reviewed. A panel would have to 'verify whether the determination by the national authority was 'correct both factually and procedurally'. The second is described as 'deference'. Under a 'deference' standard, a panel, in the submission of the European Communities, should not seek to redo the investigation conducted by the national authority but instead examine whether the 'procedure' required by the relevant WTO rules had been followed." Wiedergabe ohne Fußnoten. United States vs. EU - Measures Concerning Meat and Meat Products (Hormones), WT/DS26/AB/R, WT/DS48/AB/R, 16 January 1998, S. 41, Para. 111. Beide Termini: 'de novo review' und 'deference' kommt nicht als Begriff in den WTO Abkommen vor. Somit ist es keinesfalls in den WTO Abkommen vorgegeben, daß deference i. S. von Respekt, Achtung oder Pietät gegenüber nationalstaatlichen Autoritäten gewahrt werden müssen.

[5838] "the nature of review also appears to change with the subject-matter of the dispute. For instance, a public health measure examined under the Agreement on the Application of Sanitary or Phytosanitary Measures ('SPS Agreement') appears to be subject to a different kind of review from that applied to a measure taken under the Agreement on Safeguards." Ehlermann/Lockhart 2004: 496.

[5839] Palmeter/Mavroidis 2004: 171. "In our view, it is only where the provisions of the DSU and the special or additional rules and procedures of a covered agreement *cannot* be read as *complementing* each other that the special or additional provisions are to *prevail*. A special or additional provision should only be found to prevail over a provision of the DSU in a situation where adherence to the one provision will lead to a violation of the other provision, that is, in a case of *conflict* with them. An interpreter must, therefore, identify any *inconsistency* or a *difference* between a provision of the DSU and a special or additional provision of a covered agreement *before* concluding that the latter prevails and that the provision of the DSU does not apply." Und: "Clearly, the consultation and dispute settlement provision of a covered agreement are not meant to *replace*, as a coherent system of dispute settlement for that agreement, the rules and procedures of the DSU." Herv. im Original. Mexico vs. Guatemala - Anti-Dumping Investigation Regarding Portland Cement from Mexico. WT/DS69/AB/R, 2 November 1998, S. 22-23, Paras. 65, 67. Siehe auch DSU Appendix 2, WTO 1995: 430.

Panels durchaus den faktischen Beweisen ("factual evidence") eine andere Bedeutung und ein anderes Gewicht geben dürfen, als dies die nationalstaatlichen Behörden vorgegeben haben.[5840]

Bei der Wahl dieses Entscheidungsmaßstabs, für den schon erste Ansatzpunkte im GATT entwickelt wurden, spielt weiterhin eine Rolle, daß der AB diese Entscheidung mit Gründen für weise hält. Und zwar nicht in der Hinsicht, weil damit nationalen Behörden Spielräume für nationalstaatliche Einschätzungsprärogativen gegeben werden konnten oder es gar darum ging, pauschal souveränitätsschonend vorzugehen. Nein, es ging darum, daß der AB erkannte, daß die WTO Streitbeilegung mit ihren institutionellen Ressourcen kaum in der Lage ist, eine solche *de novo* Beurteilung durchzuführen ("in any case poorly suited to engage in such a review").[5841]

Diese weise Erkenntnis des AB hat ihr Komplement darin, daß die WTO in ihren Abkommen vielfach die Existenz von nationalstaatlichen Behörden voraussetzt und somit Ehlermann/Lockhart (2004) in einem gewissen Sinne von "separation and balance of powers" sprechen können.[5842] Ein zentrale Folge dieser Erkenntnis ist, daß der AB den Untersuchungsbehörden die Verpflichtung auferlegt eine objektive Faktenanalyse zu betreiben, wobei er, beispielsweise im Antidumpingabkommen, den Begriff 'objektiv' so auslegt, daß er es als Pflicht der nationalen Behörde ansieht, daß diese unparteiisch, gleichgewichtig, ausgewogen, auf fundamentale Art und Weise fair und im Einklang mit dem Prinzip von Treu und Glauben stehend ihre Untersuchungen durchführen. Dieser spezielle AD Entscheidungsmaßstab wirkt somit klar erkennbar in Richtung einer Verteilung der Pflichtenlast i.S. einer Verpflichtung nationaler Behörden, das zu tun, was die Panels nicht oder nur im Ausnahmefall, s.u., selbst durchführen dürfen, eben eine neue, objektive Untersuchung mit selbst ausgesuchten objektiven Fakten.[5843]

Eine Ausnahme vom *de novo* 'Verbot' könnten, so Ehlermann/Lockhart (2004), Fälle darstellen, in denen nationalstaatliche Behörden keine Untersuchung durchgeführt haben und das Panel sich dazu entscheiden könnte, ein Originaluntersuchung durchzuführen. Oder es liegt eine beschränkte Untersuchung vor, sodaß sich Fragestellungen ergeben, die eine originäre Faktenrecherche des Panels erfordern würden.[5844]

[5840] "We are therefore safisfied that the Panel adopted a plausible view of the facts in connection with the expected prices and planting decisions, even though it attributed to these factors a different weight or meaning than did the United States. As the Appellate Body has said, it is not necessary for panels to 'accord to factual evidence of the parties the same meaning and weight as do parties.'" Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/AB/R, 3 March 2005, S. 167, Para. 445.

[5841] "117. So far as fact-finding by Panels is concerned, their activities are always constrained by the mandate of Article 11 of the DSU: the applicable standard is neither de novo review as such, nor 'total deference', but rather the 'objective assessment of the facts'. Many panels have in the past refused to undertake de novo review, wisely, since under current practices and systems, they are in any case poorly suited to engage in such a review. On the other hand, 'total deference to the findings of national authorities', it has been well said, 'could not ensure an 'objective assessment' as foreseen by Article 11 of the DSU." United States vs. EU - Measures Concerning Meat and Meat Products (Hormones), WT/DS26/AB/R, WT/DS48/AB/R, 16 January 1998. S. 43, Para. 117. Siehe auch: "In practical terms, it would be almost impossible for the panel to conduct a wholly new inquiry as it does not have the resources or technical expertise to do so. In WTO context, the panel is also likely to to be operating in a different country, or even continent, and to be working in a different language from that of the national authority". Ehlermann/Lockhart 2004: 502. Den GATT Hintergrund beleutet Abschnitt 'H', Punkt 14.3, Ausgleichszölle.

[5842] Ehlermann/Lockhart 2004: 492.

[5843] Siehe Punkt Antidumping, Entscheidungsmaßstab. Japan vs. United States - Anti-Dumping Measures on Certain Hot-Rolled Steel Products from Japan, WT/DS184/AB/R, 24 July 2001, S. 65, Paras. 192-193.

[5844] Ehlermann/Lockhart 2004: 502.

Eine solche Ausnahme ist aber nicht durch die Streitbeilegung bestätigt und wird vielleicht nie eintreffen. Aus folgendem Grund: Egal um welche Streitfrage es geht, ist es unwahrscheinlich, daß die WTO Mitgliedstaaten ohne jede Fakten- und Argumentationsbasis agieren, denn spätestens in den mündlichen Anhörungen bzw. bei ihren schriftlichen Eingaben vor den Panels liegt eine solche vor.[5845] Ergänzend hat der Panel weite Möglichkeiten sich Informationen zugänglich zu machen[5846], wobei er eine Einschätzungsprärogative ("discretion") hat, sodaß er nicht gezwungen ist, bestimmte Informationen zur Kenntnis zu nehmen.[5847] Wenn eine Streitpartei nach der ersten Konsultation vor dem Panel nicht davon überzeugt ist, daß alle für die Klage wichtigen Fakten vorliegen, kann sie den Panel auffordern, "additional fact-finding" durchzuführen.[5848] Gleichzeitig wird aber zugestanden, daß es dafür keine standardisierten prozeduralen Abläufe gibt, sodaß sowohl die Konsultationen als auch das Panelverfahren dazu führen müßten, daß: "Claims must be stated clearly. Facts must be disclosed freely."[5849] Hinzu kommt, daß, im Schutzklauselzusammenhang formuliert wurde, daß der Standard der *de novo* Beurteilung nicht ausufernd ("loosely") angewandt werden sollte.[5850] In den common sense übersetzt: Die Panels können ruhig partiell Informationen sammeln, solange sie nicht, dies würde der AB dann feststellen, den Schwellenwert zur *de novo* Beurteilung dann doch überschreiten.[5851] Eine originäre Faktenrecherche anhand von Quellen außerhalb der WTO (i.S. der Anforderung von Statistiken etwa) hat der Panel aus diesen Gründen in den meisten Fällen entweder garnicht oder nur ergänzend nötig, sodaß in den meisten Fällen die Schwelle zu einer *de novo* review im Sinne einer neuartigen vollständigen Untersuchung nicht überschritten werden wird.

Wie weit gehen diese Möglichkeiten des Panels und wie sieht die Praxis aus? Der Panel wird gemäß seiner diskretionären Autorität Informationen zu suchen beispielsweise von den Streitparteien gebeten, um Informationen von der anderen Partei nachzusuchen und zudem stellt der Panel während der mündlichen Anhörungen Fragen. Dabei ist es die Pflicht der WTO Mitglieder, die in einen Streitfall involviert werden, "prompt and fully" Informationen bereitzustellen, die nötig sind, den Streitfall

---

[5845] Die WTO Streitbeilegung ist nicht inquisitorisch, sondern adversial ausgerichtet. Die Panels haben das Recht Informationen heranzuziehen und Experten zu konsultieren, aber als generelle Regel gilt, daß die Parteien ihre Beweise dem Panel vorlegen müssen. Spamann 2004: 551. Daß eine schriftliche Eingabe erfolgen muß, ist umstritten, aufgrund möglicher Fehler oder Auslassungen, die diese enthalten kann, wodurch eine Klage verloren werden kann. In US - Steel Safeguards (2003), siehe weiter unten unter Punkt Schutzklausel, insistiert die EU auf der Vorlage einer solchen und die USA sorgt sich aus den obengenannten Gründen. Spamann 2004: 545.

[5846] Art. 13 DSU. WTO 1995: 416. "The thrust of Articles 12 and 13, taken together, is that the DSU accords to a panel established by the DSB, and engaged in a dispute settlement proceeding, ample and extensive authority to undertake and to control the process by which it informs itself both of the relevant facts of the facts and of the legal norms and principles applicable to such facts." India, Malaysia, Pakistan, Thailand vs. United States - Import Prohibition on Certain Shrimp and Shrimp Products, WT/DS58/AB/R, 12 October 1998, S. 38, Para. 106. Siehe auch: "It is equally important to stress that this discretionary authority to seek and obtain information is *not* made conditional by this, or any other provision, of the DSU upon the other party to the dispute having previously established, on a *prima facie* basis, such other party's claim or defence. Indeed, Article 13.1 imposes *no conditions* on the exercise of this discretionary authority." Herv. im Original. Brazil vs. Canada - Measures Affecting the Export of Civilian Aircraft, WT/DS70/AB/R, 2 August 1999, S. 50, Para. 185.

[5847] Mit Verweis auf einen weiteren AB Bericht. India vs. European Communities - Anti-Dumping Duties on Imports of Cotton-Type Bed Linen from India, WT/DS141/AB/RW, 8 April 2003, S. 66, Para. 167.

[5848] Eine Veränderung der 'terms of reference' ist aber nicht mehr möglich. United States vs. India - Patent Protection for Pharmaceutical and Agricultural Chemical Products, WT/DS50/AB/R, 19 December 1997, S. 33, Para. 94.

[5849] United States vs. India - Patent Protection for Pharmaceutical and Agricultural Chemical Products, WT/DS50/AB/R, 19 December 1997, S. 33, Para. 94. Hinweis in Trebilcock/Howse 2005: 130-131.

[5850] "107. In this respect, the phrase 'de novo review' should not be used loosely. (...) " Herv. im Original. New Zealand vs. United States - Safeguard Measure on Imports of Fresh, Chilled or Frozen Lamb from New Zealand. WT/DS177/AB/R, W/DS178/AB/R, 1. Mai 2001, S. 38-39, Para. 107.

[5851] Hinweis darauf in Ehlermann/Lockhart 2004: 501.

beizulegen.[5852] Dies ist der Alltag der Panels: So forderte das Panel, auf Antrag von Korea, von den USA bestimmte als vertraulich eingestufte Informationen an. Die USA übergab einige Informationen (nicht alle) dem Panel, darunter vertrauliche Informationen nur in indexierter Form, wobei das Panel nach einigem hin und her schließt, daß es nun in der Lage ist, eine objektive Beurteilung durchzuführen.[5853] In anderen Fällen verweigerten sich die Mitgliedsstaaten und der AB formulierte in Reaktion darauf, daß ohne die Bereitstellung von Informationen das gesamte System gefährdet wäre. So weigerte sich Kanada sehr viele vom Panel erwünschte Informationen über sein Exportsubventionsprogramm für Flugzeuge bereitzustellen. Der AB folgerte, daß die Streitbeilegung aus einem solchen Verhalten für diese Streitpartei ungünstig ausfallende Rückschlüsse ("inferences") ziehen dürfe.[5854] Offenkundig war dieser Druck wirksam, denn in einem weiteren Streitfall zu diesem Thema entschloß sich Kanada nötige Informationen bereitzustellen.[5855] Dabei gab das Panel aber nicht allen Wünschen der Gegnerpartei statt, sondern nur solchen, bei denen spezielle Informationen oder Argumente vorlagen.[5856] Im SCM Abkommen ist sogar eine spezielle Regel zum Informationsaustausch geschaffen worden, wobei es in Folge zur Bereitstellung von Informationen gekommen ist. Heftig umstritten ist in den konkreten Fällen die Begrenzung der Informationsanforderungen, wobei sich die betroffenen Parteien darüber beschweren, daß diese zu einer "fishing expedition" genutzt werden kann, die ggf. zu einer Erweiterung der Vorwürfe genutzt werden könnte.[5857] Der Panel bemerkt in diesem Fall, daß er Informationsmaterial vorliegen hat, es aber den Streitparteien überlassen würde, diese dem Panel zu präsentieren, um nicht i.S. einer *de novo* Überprüfung zu verfahren.[5858]

Besonders bei Fällen zum Thema außenhandelspolitischer Schutzinstrumente hängt viel vom Engagement der Panels und der Streitparteien ab, wie weit in Richtung 'objektiver' Suche nach der Wahrheit die Rede sein darf. Dazu weiter unten mehr, denn es gibt, das wird anhand der Fallbeispiele

---

[5852] "This is made crystal clear by the third sentence of [DSU] Art. 13.1, which states: 'A member should respond promptly and fully to any request by a panel for such information as the panel considers necessary and appropriate." Hinzufügung durch den Verfasser. Diese Autorität des Panels ist keinen Bedingungen unterworfen, etwa daß ein 'prima facie'-Beweis erbracht wurde. Brazil vs. Canada - Measures Affecting the Export of Civilian Aircraft, WT/DS70/AB/R, 2 August 1999. S. 50, Para. 185.

[5853] Ergebnisse eines Computermodells, welches Kumulationsfragen untersucht, werden letztendlich nicht bereitgestellt, eine Reihe von weiteren Informationen schon. Als Korea in einer zweiten Eingabe weitere Informationen anfordert, geht der Panel nicht mehr darauf ein. Korea vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Circular Welded Carbon Quality Line Pipe from Korea, WT/DS202/R, 29 October 2001, S. 55-59, Para. 7.1-7.11.

[5854] Zu dieser gesamten Passage Brazil vs. Canada - Measures Affecting the Export of Civilian Aircraft, WT/DS70/AB/R, 2 August 1999. S. 57-58, Paras. 203-205. Aus der Perspektive Kanadas wird dagegen beklagt, daß Brasilien ohne Beweise vorgelegt zu haben, zuviele Informationen wollte. Behboodi 2001.

[5855] Brazil vs. Canada - Export Credits and Loan Guarantees for Region Aircraft, WT/DS222/R, 28 January 2002. Siehe dort Annex B-7, Responses of Canada to Questions from the Panel following the First Meeting of the Panel, 6 July 2001. S. B-56-B-70.

[5856] "Since we are not a commission of enquiry, we did not consider it appropriate to seek additional information and / or documentation on the basis auf Brazil's general request of 21 May 2001. We only considered it appropriate to seek additional information / documentation from Canada on the basis of specific information and / or arguments submitted by Brazil." Brazil vs. Canada - Export Credits and Loan Guarantees for Region Aircraft, WT/DS222/R, 28 January 2002, S. 35, Para. 7.136.

[5857] Für den Fall EU vs. Korea - Commercial Vessels (2005) in dem erstmals für die Öffentlichkeit besser dokumentiert als in Fällen zuvor SCM Annex V genutzt wurde. Kang 2005: 190. Letztendlich verliert Korea diesen Fall in bezug auf einige Aspekte, für die es Informationen bereitgestellt hatte, nämlich einige Exportkredite. EU vs. Korea - Measures Affecting Trade in Commercial Vessels, WT/DS273/R, 7 March 2005, S. 82, Para. 7.330. Für weitere Exportkredite kann die EU aber nicht beweisen, daß es überhaupt solche gab. Hier weigert sich der Panel daraus 'adverse inferences' zu ziehen, wenngleich Korea ebenso keine weitere Informationen in dieser Hinsicht bereitgestellt hat. Vgl. Kang 2005: 191-192.

[5858] "We have relied on the parties to bring to our attention such of that material as each considers relevant to its case. In other words, we have run the very considerable risk of making one or the other party's case for it, which of course we must not do." EU vs. Korea - Measures Affecting Trade in Commercial Vessels, WT/DS273/R, 7 March 2005, S. 118, Para. 7.516.

herausgearbeitet, das Phänomen 'schwacher' Panels. Dies liegt nicht am Entscheidungsmaßstab und seiner Formulierung. Dazu kommt, daß die Berufungsinstanz die Panels auffordert, aktiver vorzugehen. Sichtbar wird allerdings, daß auf der Panelebene teil Irritation darüber vorgelegen haben, wie der Entscheidungsmaßstab ausgelegt werden soll. Trotz dieser Unvollkommenheiten des Streitbeilegungsalltags ist aber nicht sichtbar, daß die Streitbeilegung durch einen verfehlten Entscheidungsmaßstab keine objektive Beurteilung der Fälle im Sinne eines common sense Begriffs von 'objektiver Beurteilung' durchführen kann.

Eng mit dieser Entscheidung verbunden, nur in Ausnahmefällen eine *de novo* Überprüfung als denkbar anzusehen, ist eine weitere Grundsatzentscheidung zum Verständnis der Streitbeilegung bedeutsam. Eine vollständige neuartige Untersuchung, würde nämlich zwangläufig - zumal, wenn auf sonstige Formulierungstricks verzichtet würde - eine letztendliche Bewertung bzw. Schlußfolgerung enthalten müssen. Kurz: Im Bereich Antidumping würde das Panel feststellen, daß kein Dumping vorliegt, bei Ausgleichzöllen keine Subventionen, bei der Schutzklausel keine Schädigung etc. Mit der Konstruktion der nicht erwünschten *de novo* Beurteilung im Hintergrund wird die weitere Grundsatzentscheidung verständlicher, daß die Panels zwar Empfehlungen geben, aber speziell für den Schutzklausel, Antidumping, Ausgleichs- und Subventionsbereich diese die Feststellungen der nationalen Behörden nicht ersetzen dürfen ("substitute").[5859] Im Urteil findet sich, oft mit dem Verweis auf diesen Standard, eine Feststellung, daß eine Maßnahmen regelinkonform ist, ohne daß aber die Formulierung gewählt wird, daß 'objektiv' keine Schädigung vorliegt. Der common sense würde nun trotzdem daraus schließen, daß die festgestellte Regelinkonformität vier Monate nach einem Fall noch genauso vorliegt. Dies trifft nicht zu: Weil die Feststellung der Behörden durch die Empfehlung der Streitbeilegung nicht ersetzt wird, ergibt sich daraus eine durchaus genutzte Möglichkeit zum partiellen Nachbessern (d.h. vier Monate nach einem verlorenen Streitfall behaupten die Behörden also wieder das Vorliegen von Schädigung mit einer partiell veränderten Argumentation).[5860] Am Rande: In der NAFTA Streitbeilegung, die ähnlich verfährt, ging einem dortigen Panel dabei die Geduld aus.[5861] Das ist in der WTO nicht zu erwarteten.

Dieser Ansatz steht im Einklang damit, daß die Art und Weise der Umsetzung der Empfehlungen ("recommendations") in den Händen der Mitgliedstaaten liegt. Nach der Annahme des Panel oder AB Berichts wird diese Umsetzung allerdings weiter von der Streitbeilegung überwacht.[5862] Eine wichtige Rolle kommt dabei den Art. 21.5 Streitfällen zu, welche die Umsetzung überprüfen können.[5863] Von dieser hier beschriebenen Praxis gibt es nur wenige Abweichungen. Im Prinzip dürfen Panels nämlich

---

[5859] New Zealand vs. United States - Safeguard Measure on Imports of Fresh, Chilled or Frozen Lamb from New Zealand. WT/DS177/AB/R, W/DS178/AB/R, 1 May 2001, S. 38-39, Para. 106. Mehr dazu unter dem Punkt Schutzklausel.

[5860] Spamann 2004: 564. "In contrast to NAFTA, no WTO panel has specifically ordered a WTO member to make a negative finding on injury, dumping, or subsidy." Pauwelyn 2006: 205.

[5861] Nachdem die ITC dreimal die Zeit zur Umsetzung verstreichen ließ und immer wieder eine Neudetermination vorlegte, welche die Panelbewertung ignorierte, weigerte sich das NAFTA Panel eine weitere Analyse vorzunehmen und instruierte die ITC die Feststellung zu machen, daß die ihr vorliegenden Beweise keine Feststellung von drohender Schädigung zulassen. Dies stellt einen Kontrast zur WTO Praxis dar. Pauwelyn 2006: 204-205.

[5862] Gabler 1997: 58.

[5863] Aus einem Überblick über den bisherigen Umgang der Streitbeilegung mit der Überwachung der Umsetzung der Empfehlungen wird gschlossen, daß auch solche Maßnahmen unter die Überprüfung fallen, die "a particularly close relationship" zu den Umsetzungsmaßnahmen haben. Dies eröffnet der Streitbeilegung einen Spielraum, um Umgehungsversuche einbeziehen zu können. Canada vs. United States - Final Countervailing Duty Determination with Respect to Certain Softwood Lumber from Canada, WT/DS257/AB/RW, 5 December 2005, S. 32, Para. 77.

durchaus Umsetzungsempfehlungen machen, dies wird aber nur in wenigen Fällen genutzt[5864]: Im Antidumpingbereich wurde, wenn sehr viele Punkte WTO inkonform waren, vorgeschlagen, daß die Maßnahme zurückgenommen werden sollte, so verfuhr das Panel bezüglich des Byrd Amendments[5865] oder bei einer AD Maßnahme Guatemalas, Argentiniens und Mexikos[5866], somit hat sich diesbezüglich eine auch Zukunft zu erwartende Praxis ausgebildet. Eine spezielle Regel gibt es in SCM, Art. 4.7, welcher für verbotene Subventionen eine Rücknahme ohne Verzögerung vorsieht - dies im Kontrast zu DSU Art. 21.3, der generell bei Streitigkeiten einer angemessene Zeitperiode "reasonable period of time" für die Umsetzung der Empfehlungen vorgibt.[5867] Somit besteht, bei aller Geduld der WTO, in allzu lang andauernden Fällen, immerhin die Option, daß die Panels einen Umsetzungsvorschlag machen.[5868]

Wie sieht das bei Gesetzen aus? GATT traditionell wird die Unterscheidung zwischen zwingender ('mandatory') und diskretionärer ('discretionary') Gesetzgebung genutzt. Ist eine Gesetzgebung zwingend, darf sie als solche vor der Streitbeilegung in Frage gestellt werden. Diejenige Gesetzgebung, die den Entscheidungen der Exekutive einen Rahmen vorgibt, ist aber oft schwer als zwingend zu charakterisieren, weil Entscheidungsspielräume bleiben und selbst dann, wenn eine WTO Inkonformität nicht ausgeschlossen ist, eine inkonforme Handlung nicht zwingend zu erwarten ist. Als Entscheidungsmaßstab werden hier mehrere Kriterien herangezogen, wenn es darum geht zu zeigen, daß eine einheitliche Praxis ("consistent practice") vorliegt, von der aus auf die Bedeutung des Rechts zurückgeschlossen werden kann.[5869] Gelingt dies, kann auch 'discretionary legislation' WTO inkonform sein. Abschließend sei erwähnt, daß der Begriff "measures" breit ausgelegt wird, sodaß auch die Aktivitäten privater Parteien unter die WTO Regeln fallen, wenn gezeigt werden kann, daß diese von der Regierung durch Anreize, Maßnahmen etc. beeinflußt werden.[5870]

[5864] "In addition to its recommendations, the panel or Appellate Body may suggest ways in which the member concerned could implement the recommendations." DSU Art. 19.1. WTO 1995: 420.

[5865] Australia, Brazil, Chile, European Communities, India, Indonesia, Japan, Korea, Thailand vs. United States - Continued Dumping and Subsidy Offset Act of 2000, WT/DS217/R, WT/DS234/R, 16 September 2002, S. 337-338, Para. 8.6. Im AB Bericht findet sich dieser Vorschlag nicht mehr.

[5866] Mexico vs. Guatemala - Anti-Dumping Investigation Regarding Portland Cement from Mexico. WT/DS60/R, 19 June 1998, S. 169, Para. 8.6. Weiterhin: "In light of the nature and extent of the violations in this case, we do not percieve how Argentina could properly implement our recommendation without revoking the anti-dumping measure at issue in this dispute." Brazil vs. Argentina - Definitive Anti-Dumping Duties on Poultry from Brazil, WT/DS241/R, 22 April 2003, S. 101, Para. 8.7. Siehe kürzlich: Guatemala vs. Mexico - Anti-Dumping Duties on Steel Pipes and Tubes from Guatemala, WT/DS331/R, 8 June 2007, S. 140, Para. 8.12.

[5867] Diese Zeit kann vereinbart werden oder innerhalb von 90 Tage über ein Schlichtungsverfahren festgestellt werden. Art. 21.3. WTO 1995: 421. Siehe zu SCM Art. 4.7, der sich auf verbotene Subventionen, dies sich Exportsubventionen und Importsubstitutionssubventionen bezieht. Canada vs. Brazil - Export Financing Programme for Aircraft, WT/DS46/AB/R, 2 August 1999, S. 56-57, Para. 188-194. Für sonstige Subventionen gilt diese Regel nicht.

[5868] Von Pauwelyn (2006) wird, angesichts des NAFTA Falls sogar darüber spekuliert, ob die Streitbeilegung in einem Antidumping- oder Ausgleichsfall, bei dem sich die Mitgliedstaaten einer Umsetzung widersetzen, direkt feststellen darf, daß keine Schädigung vorliegt. Dies sollte aber in Form einer Reform umgesetzt werden. Pauwelyn 2006: 205.

[5869] Dies gelingt hier nicht: "We are not persuaded that the conduct of a single sunset review can serve as conclusive evidence of USDOC practice, and, thereby, of the meaning of United States law." EU vs. United States - Countervailing Duties on Certain Corrosion-Resistant Carbon Steel Flat Products from Germany, WT/DS213/AB/R, 28 November 2002. S. 49, Para. 148.

[5870] European Communities vs. Japan - Trade in Semiconductors, BISD 35S/116, 153-158, Paras. 106-117, 1989. Mavroidis 2005: 33-37.

Schließlich ist für das Verständnis des Entscheidungsmaßstab wichtig, daß es eine Arbeitsteilung zwischen Panel und AB gibt. Der Panel hat in seiner Rolle als "initial trier of facts"[5871] eine Einschätzungsprärogative ('discretion') in bezug auf die Untersuchung und Einschätzung von Fakten und die Gewichtung von Beweisen, was der AB nicht immer nachvollziehen muß ("second guess").[5872] Der AB soll sich gemäß DSU Art. 17.6 auf Rechtsfragen beschränken, somit ist eine Faktenrecherche nicht erlaubt, welche Aufgabe des Panel ist. Dies führt soweit, daß in der Berufung Argumente, wenn diese auf neuen Fakten basieren, nicht akzeptiert werden, falls um diese Fakten erst ersucht werden und diese erst neu geprüft werden müßten.[5873]

Dennoch bezieht die Berufungsinstanz insofern Fakten ein, wenn es um Fragen geht, in denen es um die rechtliche Vereinbarkeit oder Unvereinbarkeit von Fakten oder Faktenbündeln mit den rechtlichen Vorgaben der WTO Abkommen geht.[5874] Etabliert wird somit eine Arbeitsteilung zwischen AB und Panel, wobei der AB das *objective assessment of the facts* des Panel nicht leichtfertig bezweifelt, solange dieser die Grenzen seiner Einschätzungsprärogativen nicht durchbricht.[5875] Dies könnte passieren, wenn er willentlich Beweise ignoriert oder verzerrt oder Schlußfolgerungen zieht, die nicht auf Beweisen beruhen.[5876] Dieser anspruchsvolle begriffliche Schwellenwert wird aber durchaus erreicht und der AB hat in einigen Fällen Panels vorgeworfen, kein *objective assessment of the facts* durchgeführt zu haben.

Insgesamt ergibt sich daraus eine abgestufte Lage. Bei Gesetzen widmet sich der AB oft ausführlich der Frage, ob diese mit der WTO übereinstimmen, ob es nun Gesetze, administrative Regeln sind etc.

[5871] EU, United States vs. Korea - Taxes on Alcoholic Beverages, WT/DS75/AB/R, WT/DS84/AB/R, 18 January 1999. S. 47, Para. 160-161. Der Begriff 'initial trier of facts' wird oft nur in diesem Zusammenhang benutzt und ist nicht dazu gedacht, das Verhältnis der Panels zur Frage der Faktenanalyse zu klären. Dafür sind u.a. die obengenannten Artikel wichtiger.

[5872] Der AB hat damit entschieden, nicht jeden Einschätzungsvorgang auf der Panelebene nachvollziehen zu müssen, zum Beispiel hinsichtlich der Einbeziehung bzw. eben auch Aussortierung von einzelnen Beweisen, etwa Studien, als nicht relevant. EU, United States vs. Korea - Taxes on Alcoholic Beverages, WT/DS75/AB/R, WT/DS84/AB/R, 18 January 1999. S. 47, Para. 160-161. United States vs. EU - Measures Concerning Meat and Meat Products (Hormones), WT/DS26/AB/R, WT/DS48/AB/R, 16 January 1998. S. 49, Para. 132. Von Trebilcock/Howse (2005) wird die Meinung vertreten, daß der AB dabei teils zu viel 'Verständnis' für Fehler der Panels gezeigt hat.

[5873] Voon/Yanovich 2006: 241.

[5874] "Determination of the credibility and weight properly ascribed to (that is, the appreciation of) a given piece of evidence is part and parce of the fact finding process and is, in principle, left to the dicretion of a panel as the trier of facts. The consistency or inconsistency of a given fact or set of facts with the requirements of a given treaty provision is, however, a legal characterization issue. It is a legal question. Whether or not a panel has made an objective asessment of the facts before it, as required by Article 11 of the DSU, is also a legal question, if properly raised on appeal, would fall within the scope of appellate review." United States vs. EU - Measures Concerning Meat and Meat Products (Hormones), WT/DS26/AB/R, WT/DS48/AB/R, 16 January 1998. S. 49, Para. 132.

[5875] "In assessing the panel's appreciation of the evidence, we cannot base a finding of inconsistency under Article 11 simply on the conclusion that we might have reached a different factual finding from the one the panel reached. Rather, we must be satisfied that the panel has exceeded the bounds of its discretion, as trier of facts, in its appreciation of the evidence. As is clear from previous appeals, we will not interfere lightly with the panel's exercise of its discretion." Mit vielen Verweisen. EC vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Wheat Gluten from the European Communities, WT/DS166/AB/R, 22 December 2000. S. 46, Para. 151. Siehe auch : Canada vs. United States - Final Dumping Determination on Softwood Lumber from Canada, WT/DS264/AB/R, 11 August 2004. S. 58, Para. 174.

[5876] "As we have observed previously, Article 11 requires panels to take account of the evidence put before them and forbids them to wilfully disregard or distort such evidence." EU vs. United States - Countervailing Duties on Certain Corrosion-Resistant Carbon Steel Flat Products from Germany, WT/DS213/AB/R, 28 November 2002. Davor ist es noch ausführlicher: "The deliberate disregard of, or refusal to consider, the evidence submitted to a panel is incompatible with a panel's duty to make an objective assessment of the facts. The wilful distortion or misrepresentation of the evidence put before the panel is similarly inconsistent with an objective assessment of the facts. 'Disregard' and 'distortion' and 'misrepresentation' of the evidence, in their ordinary signification in judical or quasi-judical processes, imply not simply an error of judgment in the appreciation of evidence but rather an egregious error that calls into question the good faith of the panel." United States vs. EU - Measures Concerning Meat and Meat Products (Hormones), WT/DS26/AB/R, WT/DS48/AB/R, 16 January 1998. S. 49-50, Para. 133.

Wenn es um den gemixten Bereich von Fakten mit rechtlichen Vorgaben geht, über den der AB ebenso entscheiden darf, kommt es dazu, daß der AB teils bestimmte Fakten zu dieser Kategorie zählt, andere aber ausklammert, etwa Detailfragen, die bestimmten Regulierungen zugrundeliegen.[5877]

Einige Male war es so, daß der AB, der eben keine eigene Fähigkeit hat sich Informationen zu verschaffen, gerade in den Fällen, in denen er die Schlußfolgerungen der Panels bezweifelte, den Eindruck hatte, daß die Informationen, die der Panel vorlegt, nicht ausreichen, sodaß er sich entschloß, die Analyse nicht zuende führen zu müssen ('to complete the analysis').[5878] Speziell dann, wenn die Deutung der Informationen stark umstritten ist - und oft umso dringlicher eine Entscheidung gewünscht wird - kann sich AB auf diese Weise leicht rausreden.[5879]

Dieser Zustand ist nicht zufriedenstellend, weil deshalb manchmal keine Lösung des Streits erfolgt und als einzige Möglichkeit verbleibt, daß ein neuer Fall auf der Panelebene eröffnet werden müßte. Eine Lösung wäre, dem AB ein Zurückverweisungsrecht hin zum Panel einzuräumen ('remand authority').[5880] In einer Reihe von Fällen wurde dieses Problem sichtbar, in denen dann ein neuer Fall[5881] oder kein neuer Fall etabliert wurde.[5882] In anderen Fällen, etwa im Bereich einer Art. XX Analyse im Asbestfall AB Canada vs. EC - Asbestos (2000-2001), wandte sich der AB gegen die Empfehlungen der Panels und führte die Analyse anhand der Faktenschlußfolgerungen ("factual findings") der Panels zuende.[5883] Zuletzt sei darauf hingewiesen, daß der Entscheidungsmaßstab in einem erweiterten Sinne sich in vielen Äußerungen der AB widerspiegelt, welche grundlegenden Charakter haben. So hat der AB früh im Zusammenhang des SPS Abkommen festgehalten, daß Ausnahmeregeln im WTO Regelwerk nicht generell besonders eng ('narrow') ausgelegt werden sollten.[5884]

[5877] Übersicht in Voon/Yanovich 2006: 251-258.

[5878] EC vs. Korea - Definitive Safeguard Measure on Imports of Certain Dairy Products, WT/DS121/AB/R, 14 December 1999. S. 28, Para. 92.

[5879] Z.B. im Antidumpingfall Softwood Lumber VI. "Canada, as the complaining party, must persuade us that there are sufficient uncontested facts on the record to enable us to complete the analysis by stepping into the shoes of the Panel". In diesem Fall liegen aber kaum unumstrittene Fakten vor, sodaß dem AB die Ablehnung leicht fällt. Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277AB/RW, 13 April 2006. S. 65, Para. 157.

[5880] Palmeter/Mavroidis 2004: 227

[5881] Zuerst wird in New Zealand, United States vs. Canada - Measures Affecting the Importation of Milk and the Exportation of Diary Products, WT/DS103, vom AB festgestellt, daß der Panel 'payment' falsch definiert hat. Dann wird gemerkt, daß der Panel nicht die nötigen Faktenschlußfolgerungen vorliegen hat, sodaß der AB kein Urteil treffen kann. Daraufhin kommt es zu zwei neuen Fällen: Palmeter/Mavroidis 2004: 232-233.

[5882] Beispielweise EC vs. Korea - Definitive Safeguard Measure on Imports of Certain Dairy Products, WT/DS121/AB/R, 14 December 1999, S. 28, Para. 92. Und in: Canada - Certain Measures Affecting the Automobile Industry, WT/DS139/AB/R, WT/DS142/AB/R, Para. 134. Palmeter/Mavroidis 2004: 232-233.

[5883] Canada vs. EC - Measures Affecting Asbestos and Asbestos-Containing Products. WT/DS135/AB/R, 12 March 2001, S. 50, Para. 133.

[5884] Für das SPS Abkommen. "In much the same way, merely characterizing a treaty provision as an 'exeption' does not be itself justify a 'stricter' or 'narrower' interpretation of that provision than would be warranted by examination of the ordinary meaning of the actual treaty words, viewed in context and in the light of the treaty's object and purpose, or, in other words, by applying the normal rules of treaty interpretation." USA, Canada vs. EC - Measures Concerning Meat and Meat Products (Hormones), WT/DS26/AB/R, WT/DS48/AB/R, 16. Januar 1998, S. 38, Para. 104.

Teil B Schutzmöglichkeiten

Oft wird die WTO aufgrund ihrer liberalisierenden Wirkung kritisiert. Dabei wird vergessen, daß es weiter möglich bleibt, Schutzinstrumente zu nutzen. In Abschnitt 'H' wurde beschrieben, inwiefern in den USA und der EU private Akteure die Möglichkeit haben Antidumping- und Schutzklauselmaßnahmen zu beantragen. Generell gilt, daß die nationalen Regierungen keiner normativen, zweck- oder sachbezogenen Hierarchie bei der Nutzung der Schutzmechanismen folgen, sodaß Antidumpingmaßnahmen tendenziell austauschbar mit der Schutzklausel benutzt werden.[5885] Die WTO Abkommen lassen aber einen Unterschied erkennen, indem sie die Schutzklausel strenger als die Antidumpingmaßnahmen regulieren. Erstere bekommt einen Sicherheitsgurt angelegt, in letzterem Bereich müssen die nationalen Behörden erst einmal gemäß der AD Regeln fahren lernen, so das Fazit weiter unten. Die allgemeine Tendenz, daß die WTO Regeln Ausnahmen enger fassen, wird aber auch hier deutlich. Und zwar zuerst einmal daran, daß Zollneuverhandlungen nicht mehr allzu häufig stattfinden und die 'infant industry'-Ausnahme nicht funktionsfähig ist:

4. Zollneuverhandlungen

In der frühen Zeit des GATT wurden Zollneuverhandlungen dazu genutzt, um 'Probleme' durch die Liberalisierung anzugehen. Später wurden die VERs benutzt. Deren klar erkennbare GATT Regelwidrigkeit hat dazu beigetragen, daß sie in der WTO nicht mehr verfügbar sind. Seit den achtziger Jahren hat sich eine weitere Schutzalternative etabliert: Antidumping.[5886] Die Prozeduren unter Art. XXVIII zu Zollneuverhandlungen wurden in Abschnitt 'H' dargestellt, mit einem Verweis auf die mit der WTO Gründung eingeführten Verhandlungsrechte für Länder mit relativ gesehen, großem Anteil an Exporten dieser Ware.[5887] Auch in der WTO finden Zollneuverhandlungen statt, bis zu Jahr 2000 wurden neun Verhandlungen initiiert, aber nur eine abgeschlossen.[5888] Abgeschlossen wurden die Verhandlungen offenbar mit Indien: Weiter unten wird noch beschrieben, warum Indien seine über Jahrzehnte benutzten Zahlungsbilanzmaßnahmen abschaffen mußte und sein Außenhandelsregime von mengenmäßigen Beschränkungen auf ein zollbasiertes System umstellte. Dies führte für Indien u.a. im Agrarbereich zu Problemen: In frühen Verhandlungsrunden hatte es seine Zölle für u.a. Reis, Milchprodukte und Getreide auf 0 % festgelegt, ein unüblicher Wert für Agrarprodukte, der keinerlei Möglichkeiten für Schutz, etwa vor Weltmarktpreisschwankungen, mehr offenläßt. Daraufhin initiierte Indien Zollneuverhandlungen: Die neuen verbindlichen Zölle für Milchprodukte betragen nun 60 %, für Getreide liegen sie zwischen 70 % und 80 %. Bei Äpfeln

---

[5885] "GATT/WTO rules are fungible. At different times, members have used different instruments to handle safeguard issues." Finger 1998: 1.

[5886] Finger et al. 2001: 4. "By the 1990s antidumping had become the developed countries' major safeguard instrument. Since the WTO Agreements went into effect in 1995, it has gained increasing popularity among developing countries." Finger et al. 2001: 4.

[5887] Bislang nicht genutzt. Mavroidis 2005: 90. Siehe den Review dieser Klausel: G/MA/M/26, 21 December 2000: 16.

[5888] Gemeint ist oben, bis zu diesem Datum abgeschlossen. G/C/M/42, 29 February 2000: 11. In Hoda (2002) etwas ausführlichere Informationen, aber ebenso ohne Länderangabe und konkreten Informationen über die betroffenen Waren etc.. Dort wird geschlossen, daß unter der WTO die Zahl der Zollneuverhandlungen im Vergleich zum GATT gesunken ist: "The frequency of recourse to Article XXVIII to modify or withdraw tariff concessions for protective purposes considerably decreased as compared to the period under GATT 1947." Hoda 2002: 107-108. Eine andere Informationsquelle besagt, daß für die Zeit zwischen 1997 und 2000 hatten 43 Mitglieder ein Interesse an Neuverhandlungen notifiziert hatten. Article XXVIII, Background Note, Renegotiation of Concessions, WTO January 1997. Wenn es insgesamt nur zu neun Verhandlungen gekommen ist und nur eine abgeschlossen wurde, deutet dies darauf hin, daß diese Option derzeit in der WTO schwer zu benutzen ist.

stiegen die verbindlichen Zölle von 40 % auf 50 %, Rapsöl etc. stieg von 45 % auf 75 % und Kindernahrung von 17,5 % auf 50 %. Dagegen erklärte Indien sich bereit, hohe verbindliche Zölle auf Gemüse, Früchte (bsp. Zitronen und Organen von 100 % auf 40 $ und Grapefruit 100 % auf 25 %), Orangensaft (von 85 % auf 35 %), Kaugummi (150 % auf 45 %) und Industriealkohol (150 % auf 50 %) wahrnehmbar zu senken. Weiterhin etablierte Indien Zollkontingente für Milchpulver, Mais, Rapsöl etc. und Sonnenblumenöl und -saat.[5889] Insgesamt gesehen, nicht ein großzügiges, aber fair erscheinendes Verhandlungsergebnis. Dies ist aber nicht alles. Indien war in dieser Zeit in umfassende Verhandlungen eingebunden, die hier nicht vollständig rekonstruiert werden können. Eine große Zahl von verbindlichen Zölle wurden auch im Textil- und Bekleidungsbereich ausgehandelt (es geht um Textil- und Bekleidung, welche die EU und die USA nach Indien ausführen wollen).[5890] Ebenso ist es Grenada in Neuverhandlungen gelungen, nun Enten, Hühner und Bier mit 100 % Zöllen schützen zu dürfen.[5891] Insgesamt deuten die Informationen von wenigen, oft unabgeschlossenen Verhandlungen, trotz dem Indienbeispiel, darauf hin, daß Zollneuverhandlungen in der WTO schwerer zu benutzen sind als in der Zeit des GATT. Die EU wird es aufgrund der seit längerem bestehenden Streitigkeiten besonders schwer haben, ihren Bananenzoll neu zu verhandeln, welches u.a. im Juli 2004 und Januar 2005 notifiziert wurde.[5892]

5. Staatliche Förderung wirtschaftlicher Entwicklung

Durch GATT Art. XVIII.C erlaubt die WTO Erziehungszölle bzw. einen Schutz von 'infant industries', macht dies aber abhängig von einer Autorisierung durch die Mitgliedsländer.[5893] Die Entwicklungsländer benutzen diesen Artikel derzeit nicht, mit einer Ausnahme: Bangladesch, welches den 'Schutz' dieser Ausnahme beantragte, für Huhn, Ei, Karton und die Salzproduktion.[5894] Diese Notifizierung steht im Zusammenhang mit Zahlungsbilanzmaßnahmen Bangladeschs, es wurde dort u.a. der Schutz für ähnliche Produkte notifiziert.[5895] Dies führte im zugeordneten Ausschuß zu Diskussionen u.a. wird die Begründung von weiteren Mitgliedsstaaten nicht für ausreichend erachtet.[5896] Für Salz ist die Hintergrundinformation verfügbar, warum Bangladesh hier weiter Schutz durchführen möchte: Die Abschaffung einer mengenmäßigen Beschränkung für Salz würde 40.000

[5889] FAO 2003a: 1-5.

[5890] Siehe: G/MA/TAR/RS/63/Rev.1G/MA/TAR/RS/67/Rev.1, 17 October 2000.

[5891] G/MA/TAR/RS/9, 17 February 2003.

[5892] Siehe: Ecuador vs. European Communities - Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas, WT/DS27/RW2/ECU, 7 April 2008. S. 220, Para. 7.484.

[5893] Entweder erfolgt die Autorisierung im diesbezüglichen Ausschuß oder durch den Allgemeinen Rat. Matsushita et al. 2006: 771; siehe auch Hudec 1987: 174, 179. Ob dieser 'Schutz', seit der Decision on Safeguard Action for Development Purposes 1979, siehe Abschnitt 'H', Punkt 14, auch mit mengenmäßigen Beschränkungen durchgeführt werden darf, wie Keck/Low (2006: 162) schreiben, kann nicht geklärt werden.

[5894] Siehe: G/C/7, 16 January 2002. Mavroidis 2005: 184.

[5895] Siehe: WT/BOP/G/13, 23 November 2004. Angesichts der teils prekären Zahlungsbilanzsituation von Bangladesch (Reserven für weniger als 2 Monate Importe) bestanden allerdings keine Vorbehalte gegen die Nutzung von Importbeschränkungen, auch selektiver Art für genau dieselben Produkte, wie sie gemäß des 'infant industry' Art. XVIII (c) notifiziert wurden, zur Verbesserung der Zahlungsbilanzsituation, bis 2009. WT/BOP/R/64, 21 November 2002.

[5896] "Members noted Bangladesh's willingness to seek justification for some of its banned or restricted items under Article XVIII:C. Many questioned the procedures for claiming this justification, including the additional information that would be required and to what extent the Committee could discuss justification of import protection under Article XVIII:C. Some Members proposed that Bangladesh should maintain its Article XVIII:B cover until the procedures for a measure that was already in place and the validity of claiming Article XVIII:C had been explored through consultation and technical assistance." WT/BOP/R/57, 23 January 2001.

Arbeiter ungünstig betreffen.[5897] In Abschnitt 'H' wurde bereits gezeigt, daß diese Option Erziehungszölle zu beantragen, bislang nur in den 1960ziger Jahren kurzfristig genutzt wurde. Auch wenn für weniger entwickelte Länder weitere Spielräume später in der Tokio-Runde eingeführt wurden, bleibt als Schranke für die Benutzung dieser Ausnahme, daß die Mitgliedsländer im Ausschuß - im Konsens - zustimmen müssen.[5898] Somit hängt diese Schutzausnahme davon ab, ob es eine politische Akzeptanz solcher Maßnahmen gibt. Ist diese nicht vorhanden, ist diese Ausnahme weitgehend unbrauchbar. Selbst wenn es Konsens gäbe, könnte dieser einige Jahre später widerrufen werden. Dies gibt kaum Sicherheit für eine Entwicklungspolitik. Dies bedeutet nicht, daß es heute keine Gedanken mehr an 'infant industries' in Handelsabkommen gibt. So wurden in den Euro-Mediterranean Association Agreements (EMAs) für Marokko und Tunesien eine Regel eingefügt, die zum Schutz von 'infant industries' eine Zollerhöhung von 25 % gegenüber der EU ermöglicht, ohne daß die EU ein damit korrespondierendes Recht zur Rücknahme von Zugeständnissen hat.[5899] Daran wird deutlich, daß es noch heute möglich wäre, sachlich angemessene Regeln für eine solche Frage zu entwickeln, siehe zur wirtschaftspolitischen Bewertung einer solchen Schutzoption das Fazit zur Schutzklausel:

6. Die Schutzklausel

6.1 Einleitung

Die Schutzklausel sticht insofern innerhalb der Systematik der WTO Regeln heraus, weil sie zu Schutzzwecken eingesetzt werden kann, wenn die Liberalisierung ungünstige Effekte auf den Zustand der heimischen Industrie hat, ohne daß eine darüberhinausgehende Begründung erforderlich ist.

Die Existenz dieser Regeln wird damit gerechtfertigt, daß ohne die Möglichkeit auf eine Schutzklausel zurückgreifen zu können eine Liberalisierung des weltweiten Handels zwischen den Staaten weitaus schwieriger aushandelbar wäre.[5900] Obwohl es bereits im GATT Schutzklauselregeln gab, wurden diese

---

[5897] UNCTAD 2005a: 16.

[5898] Siehe: Abschnitt 'H', Schutzmöglichkeiten im GATT. Die Nutzung von Art. XVIII.C könnte, wenn diese in Zukunft wieder Bedeutung gewinnen würden, von der Streitbeilegung überprüft werden, dies würde aus United States vs. India - Quantitative Restrictions (1999) folgen. Wie dies aus diesem Bericht folgt, wird nicht erklärt. Es ist aber durchaus wahrscheinlich, daß sich die Streitbeilegung diese Überprüfung zutrauen wird. Mavroidis 2005: 184. Sie hat es schon einmal: Unknown vs. Ceylon - Economic Development, Releases under Article XVIII, BISD 6S/112-131, 1957.

[5899] Siehe Art. 14. Ähnliche Klauseln finden sich im Interim Abkommen mit der Palästinensischen Regierungen und der der vorläufigen Version eines EU-Jordanien EMAs. UNCTAD 1998: 3.

[5900] "The main intention of GATT's general safeguard clause is to facilitate trade liberalization." Hoekman 1995: 16. "Safeguard provisions are often critical to the existance and operations of trade-liberalization agreements, as they function as both insurance mechanisms and safety-valves. They provide governments with the means to renege on specific liberalization commitments - subject to certain conditions - should the need for this arise (safety-valve). Without them goverments may refrain from signing an agreement that reduces protection substantially (insurance motive)." Hoekman/Kostecki 1995: 161; Jackson 1997: 179; Stoll/Schorkopf 2002: 56-57. "United States participation in GATT was not a 'free-trade' move but merely a 'freer trade' move. Legislative history of the 1945 congressional debate on the law that authorized the United States to join the GATT is replete with congressional complaints of injury to domestic industry through concessions granted in trade treaties. These complaints were answered by pointing to the United Statespractice of including an 'escape clause' in each of its agreements." Jackson 1969: 553.

kaum in der Streitbeilegung thematisiert. In der Tokio-Runde gelang es nicht die Regeln dazu zu klären und Schutzklauseln wurden oft als Einstieg in die VERs benutzt, siehe Abschnitt 'H' und 'I'. [5901]

Mit der WTO Gründung wurde die Schutzklauselnutzung bestimmten Bedingungen unterworfen, die im Kern schon aus der kurzen Schutzklauselregeln in GATT Art. XIX[5902] bekannt waren:

Zusammenfassend formuliert müssen für eine Schutzklauselnutzung zunehmende Importe, absolut oder relativ zur heimischen Produktion, festgestellt werden, durch die eine ernsthafte Schädigung der heimischen Industrie ausgelöst wird oder droht.[5903] Die WTO Regeln schränken den Gebrauch der Schutzklausel ein, indem von der Streitbeilegung darauf bestanden wird, daß diese Tatbestände tatsächlich vorliegen und erst dann hat ein WTO Mitglied das Recht die Schutzklausel anzuwenden.[5904]

Seit der Gründung der WTO 1995 bis November 2005 wurde in 78 Fällen die Schutzklausel benutzt, d.h. definitive Zölle, Zollkontingente oder mengenmäßige Beschränkungen eingeführt. In 45 Fällen sind es Entwicklungsländer, die sie benutzen, in 17 Fällen Transformationsländer. Dies spricht für eine allgemein moderate Anwendungsintensität und eine ebensolche moderate Nutzung durch die Industrieländer.[5905] Diese Zahlen spiegeln nicht die begonnenen und wieder abgebrochenen Untersuchungen wieder, die auch einen Effekt auf die Märkte haben können. So sind etwa am 3 November 2005 immerhin 47 Schutzklauselmaßnahmen umgesetzt oder als Untersuchung aktiv.[5906] Man kann weiterhin sagen, daß die WTO die Schutzklauselgesetzgebung weltweit populär gemacht hat, im November 2005 verfügten 93 Länder darüber.[5907]

Für die USA und besonders für die EU gilt, daß die Schutzklausel der Tendenz nach politisch geprägt ist, d.h. sie unterscheidet sich in den Augen der Industrie von Antidumpinguntersuchungen, denn es muß seitens der Industrie mehr Überzeugungsarbeit geleistet werden, um ihre Verwendung zu erreichen. Die USA nutzt die Schutzklausel häufiger, wobei auch private Akteure Anträge stellen

---

[5901] Hier liegt die folgende Literatur zugrunde: Hilpold 1995; Rydelski 1999; Lee 1999, 2000, 2001, 2002, 2004, 2005, 2006; Mueller 2003; Sykes 2003, 2004, 2006; Irwin 2003a; Horn/Mavroidis 2003; Bown 2004a; Stevenson 2004; Vermulst et al. 2004; Driscoll 2005; Pöhland 2005; Martin Rodriguez 2007.

[5902] Hier kommt es darauf an zu zeigen, daß auch schon der GATT Artikel Importe und ernsthafte oder drohende ernsthafte Schädigung vorraussetzte: GATT Art. XIX "1. (a) If , as a result of unforeseen developments and of the effect of the obligations incurred by a contracting party under this Agreement, including tariff concessions, any product is being imported into the territory of that contracting party in such increased quantities and under such conditions as to cause or threaten serious injury to domestic producers in that territory of like or direcly competitive products, the contracting party shall be free, in respect of such product, to supend the obligation in whole or in part or to withdrwa or modify the concession. (b) If any product, which is the subject of a concession with respect to a preference, is being imported into the territory of a contracting party in the circumstances set forth in subparagraph (a) of this paragraph, so as to cause or threaten serious injury to domestic producers of like or directly competitive products ..." WTO 1995: 518.

[5903] Ähnlich ist dies formuliert in SG Art. 2.1. "A Member may apply a Safeguard measure to a product only if a Member has determined, pursuant to the provisions set out below, that such product is being importet into its territory in such increased quantities, absolute or relativ to domestic production, and under such conditions as to cause or threaten serious injury to the domestic industry that produces like or directly competitive products." WTO 1995: 315. Die Unterschiede zum Antidumpingbereich sind auffällig. Im Antidumpingbereich ist es beispielsweise nicht nötig, eine Feststellung in bezug auf Importe zu treffen. Hier reicht es aus, wenn die Behörden diese 'im Kontext beachten' bzw. der Terminus 'consider' wird verwandt. Siehe den Punkt Antidumping.

[5904] Matsushita et al. 2006: 441.

[5905] Siehe: **Tabelle 281**. Zahlen bis 3. November 2005. Einen Überblick, der sich auf die Untersuchungen, nicht auf die definitiven Maßnahmen ausrichtet, auch in Stevenson (2004), wobei hier nicht die Meinung geteilt wird, daß es sich um eine "explosion" hinsichtlich der Schutzklauselnutzung handelt. Stevenson 2004: 309.

[5906] Report (2005) of the Committee on Safeguards, G/L/761, S. 10-14, Annex 3.

[5907] Report (2005) of the Committee on Safeguards, G/L/761, S. 1, Para. 7.

können. In der EU herrscht der Eindruck vor, daß die Kommission die Industrie, die nur über den Umweg der EU Mitgliedsländer Anträge stellen kann, nicht gerade ermutigt die Schutzklausel zu nutzen.[5908] Zwischen 1995 und 2004 hat die USA 10 Fälle initiiert, davon gab es in 3 Fällen definitive Maßnahmen. Die EU begann erst 2002 mit der Nutzung. Von den dortigen 3 Schutzklauseluntersuchungen führten 2 zu definitiven Maßnahmen.[5909]

Eines der wichtigsten Ergebnisse der Uruguay-Runde war eine Entscheidung, die mit der Schutzklausel im engen Sinne nichts zu tun hatte. Im Schutzklauselabkommen wird ausdrücklich erklärt, daß die freiwilligen Exportbeschränkungsabkommen (voluntary export restraints, 'VERs') nicht mit den WTO Regeln vereinbar sind.[5910] Dies wurde in SG Art. 11.1 (a), (b) des Schutzklauselabkommens festgelegt. Schon der Versuch ein VER auszuhandeln geschweige denn aufrechtzuerhalten, stellt fortan eine Regelverstoß dar. Um einer Umgehung durch die Umbenennung solcher Maßnahmen entgegenzuwirken werden VERs und ähnliche denkbare Abkommen in einer breit angelegten, offenen Liste, aufgezählt. Obwohl es hierzu bislang keinen Streitfall gab, wird dies den Panels in Zukunft ermöglichen auch neuartige Maßnahmen mit ähnlicher Wirkung zu untersuchen und festzustellen, daß auch diese unter das VER Verbot fallen.[5911]

Trotz des Verbots werden weiter einige Maßnahmen genutzt, die als VERs einzustufen sind. Nicht mit diesen Regeln vereinbar sind das neulich geschlossene U.S. Mexico Agreement on Cement[5912] und die beiden U.S. Kanada Softwood Lumber Abkommen.[5913] Hier finden sich nur keine Kläger.[5914]

[5908] Das Zitat lautet: "the use of safeguards is not encouraged". Evaluation of EC TDI 2005: Annex 6, S. 30. Zur EU Schutzklauselverordnung Rydelski 1999.

[5909] Evaluation of EC TDI 2005: Annex 7, S. 33-35. Diese neue Entwicklung thematisieren Vermulst et al. 2004: 955.

[5910] Siehe Hilpold 1995: 123. Eben in dem Sinne, daß VERs verboten sind, die ohne Rekurs auf WTO Regeln etabliert wurden. VER-ähnliche Maßnahmen, die im Rahmen von Antidumping- und Schutzklauselmaßnahmen genutzt werden, sind weiterhin erlaubt. SG Art. 11.1 (b) Fußnote 3. WTO 1995: 321.

[5911] SG Art. 11.1 (b): "Furthermore, a Member shall not seek, take or maintain any voluntary export restraints, orderly marketing arrangement or any other similar measures on the export or import side." Dieser Satz hat zwei Fußnoten. Hier SG Art. 11, Fußnote 3: "An import quota applied as a safeguard measure in conformity with the relevant provisions of GATT 1994 and this Agreement may, by mutual agreement, be administered by the exporting member." Nicht mehr erlaubt sind, siehe SG Art. 11.1 (b), Fußnote 4: "Examples of similar measures include export moderation, export-price or import-price monetoring systems, export or import surveillance, compulsory import cartels and discretionary export or import licensing schemes, any of which afford protection." WTO 1995: 321.

[5912] Das erstere Abkommen verstößt gegen die WTO Regeln, weil es quantitative Beschränkungen und Gebietsaufteilungen enthält. U.S. Mexico Agreement on Cement 2006: 15-16.

[5913] Über das zweite Thema gab es einen WTO Antidumping Streitfall, der mit dieser WTO inkompatiblen Einigung abgebrochen wurde. Inkompatibel ist es wahrscheinlich deshalb, weil es gemäß des AD Abkommen entweder Zölle auferlegt werden dürfen oder preisliche Abmachungen (sog. 'undertakings') erlaubt sind. WT/DS281/6, 17 January 2006. Lee (2002a) hat wahrscheinlich Recht, daß dieses Abkommen unter das VER Verbot fällt, weil es z.B. Exportgebühren ab einer gewissen Exportmenge einführt. D.h. es gibt eine Regel, die mengenregulierend wirken soll. Leider ist aber nicht nur die Analyse des Abkommen in diesem Artikel oberflächlich, sondern Lee (2002a) diskutiert nicht die Frage, ob dieses Abkommen nicht unter die 'undertakings' im Antidumping oder Ausgleichszollbereich fallen könnte. Somit könnte es möglicherweise doch WTO legal sind. Er geht davon aus, daß das Abkommen eine Schutzklausel sein muß, obwohl die USA in bezug auf Softwood Lumber AD- und Ausgleichzölle verwandt hat und in diesen Bereich ein preisbezogenes 'undertaking' benutzt werden kann, um Preise gemäß der Dumpingmarge zu erhöhen oder um Schädigung durch Subventionen rückgängig zu machen. Lee 2002a: 155-165.

[5914] Siehe Lee 2002a: 155-165.

Die Abschaffung der VERs führte zu einem bemerkenswerten Kompromiß bezüglich der WTO Schutzklauselregeln, der eine relativ weitgehende Veränderung im Vergleich zu den GATT Schutzklauselregeln nach sich zog. Bei diesem Kompromiß wurde die größere Regeldisziplin im Bereich VERs mit vergrößerter Flexibilität in Bereich der Schutzklausel kompensiert, die fortan 3 Jahre ohne die Furcht vor Vergeltungsmaßnahmen anderer Staaten genutzt werden darf.[5915] Dagegen hatte das GATT vorgesehen, daß von der Schutzklauselnutzung betroffene Staaten sofort Zollzugeständnisse aussetzen dürfen, entsprechend dem Wert des betroffenen Handels.[5916] Die SG Regeln der WTO sehen vor, daß erst 1 Jahr vor dem Ablauf der zuerst einmal für 4 Jahre gültigen Schutzklauselmaßnahme, Zollzugeständnisse ausgesetzt werden dürfen bzw. Vergeltung geübt werden darf (welche weltweit alle von der Schutzklauselmaßnahme betroffenen Staaten ausüben dürfen).[5917] Dadurch wird eine temporäre Schutzklauselbenutzung erleichtert, etwas das der Liberalisierungstendenz, die durch die Abschaffung der VERs ausgelöst wurde, entgegensteht. Dies findet sich folgendermaßen in den Artikeln des Schutzklauselabkommens wieder:

In SG Art. 8.2 wird das Recht der von der Schutzklauselnutzung betroffenen WTO Mitgliedstaaten festgeschrieben, Zugeständnisse derselben Höhe auszusetzen. Dies muß innerhalb von 90 Tagen erfolgen, wenn innerhalb von 30 Tagen keine Einigung erreicht wurde.[5918] Im darauffolgenden SG Art. 8.3 wird dann bestimmt, daß die WTO Mitgliedsländer für 3 Jahre lang auf das Recht verzichten Zugeständnisse zurückzunehmen. Allerdings nur unter zwei Bedingungen: Wenn die Schutzklauselmaßnahme erstens mit einer absolute Zunahme der Importe begründet wurde und wenn die Schutzklauselmaßnahme zweitens den WTO Regeln entspricht.[5919] Zu diesen zwei Bedingungen:

Erstens dürfen somit von der Schutzklausel betroffene WTO Mitglieder sofort Zugeständnisse zurücknehmen, wenn nur eine relative Zunahme der Importe vorliegt, d.h. wenn beispielsweise ein interner Nachfragerückgang ausgelöst hat, daß der Marktanteil der Importe ansteigt und damit die Schutzklausel begründet wird. Liegen dagegen absolute Importsteigerungen vor, muß 3 Jahre lang auf die Aussetzung von Zugeständnissen gewartet werden.[5920] Zweitens müßte eigentlich hinsichtlich des Kriterium der Entsprechung mit den WTO Regeln auf die Feststellung der WTO Streitbeilegung

---

[5915] SG Art. 8.3. WTO 1995: 320. Siehe Preeg 1995: 1999; zu dieser dahinterstehenden Motivation auch Hilpold 1995: 121. Hier besteht das Problem, daß GATT Art. XIX bei vorläufigen Maßnahmen eine sofortige Vergeltung erlaubt. Viel spricht dafür, daß diese Klausel nicht mehr wirksam sein dürfte. Hinweis in Lee 2005: 49.

[5916] Siehe Preeg 1995: 1999; Hilpold 1995: 121. Siehe Abschnitt 'H' und 'I'.

[5917] Diese Dreijahresfrist sei für Umstrukturierungsmaßnahmen lange genug, aber zu kurz, um Protektionsgewinne einzufahren. Auch die obige Beobachtung ist entnommen aus: Hilpold 1995: 121.

[5918] SG Art. 8.2. WTO 1995: 320. Weil dies eine kurze Zeit ist, finden sich viele Notifizierungen, bei denen die Länder untereinander ausmachen, daß diese Zeitperiode verlängert wird, um mehr Zeit zu haben, über die Lage zu verhandeln. Siehe etwa die Abmachung zwischen Korea und den USA: G/C/12G/SG/N/12/USA/7, G/SG/N/12/KOR/1, 16 May 2002.

[5919] SG Art. 8.3. WTO 1995: 320. Dies führt etwa zu Notifizierungen beim Committee on Safeguards, die schon 3 Jahre vorher ankündigen, Konzessionen auszusetzen, falls die Maßnahmen über diesen Termin hinaus aufrechterhalten werden. So etwa die Türkei gegenüber Jordanien, welches eine Schutzklausel gegen Pastaimporte benutzt. G/L/625, G/SG/N/12/TUR/2, 28 April 2003.

[5920] Siehe United States - Steel Safeguards (2003) in der Fallübersicht. Weil die USA in bezug auf bestimmte Produkte keine absoluten Steigerungen zeigen können, wandte Japan sofort Vergeltungsmaßnahmen an. Die EU, China, Norwegen und die Schweiz warteten das Ergebnis der Streitbeilegung ab. Die EU entscheid sich allerdings zu einer weiteren Maßnahme, die im Zusammenhang dazu steht, nämlich ihrerseits eine Schutzklauselmaßnahme im Stahlbereich durchzuführen. Es kann auch diesen Maßnahmen zugeschrieben werden, daß die USA wenig später 25 % der Tonnage von der Schutzklausel ausnahm. Letztere These in Lee 2004: 10.

gewartet werden. In einzelnen - weniger wichtigen - Fällen haben WTO Mitglieder aber einfach behauptet, daß ein Regelverstoß vorliegt und Zugeständnisse sofort zurückgezogen.[5921] Diese bislang nicht geklärte Grauzone ist aber den WTO Regeln nicht ganz entzogen, weil vor der Streitbeilegung geklagt werden kann, wenn ein Staat den Eindruck hat, daß die Zurücknahme der Zugeständnisse nicht wertbezogen äquivalent war. Eine Pflicht zu vorherigen Konsultationen gibt es bezüglich der Zurücknahme der Zugeständnisse nicht.[5922]

Ein weiterer wichtiger Aspekt des WTO Schutzklauselabkommens ist die zeitliche Beschränkung der Schutzklauselnutzung: Sie darf 4 Jahre lang angewandt werden und um weitere 4 Jahre verlängert werden. Danach läuft sie aus und unterliegt 2 Jahre lang einem Anwendungsstop. Entwicklungsländern dürfen die Schutzklausel 2 Jahre länger anwenden als Industrieländer, also insgesamt 10 Jahre. Wird die Schutzklausel als verkürzte Schutzklausel nur 180 Tage angewandt, darf sie bereits nach 1 Jahr Pause wieder angewandt werden (solange dies nicht mehr als zweimal innerhalb von 5 Jahren vorkommt). Im Gegensatz zu Antidumping- und Ausgleichsuntersuchungen muß - das ist fast noch wichtiger als die zeitliche Beschränkung - bei einer Verlängerung eine vollständig neue Untersuchung durchgeführt werden, bei der die nationalen Behörden das Vorliegen von Schädigung wieder zeigen müssen (und eine weitere Gelegenheit besteht, die Maßnahme vor der WTO anzuzweifeln).[5923] Weiterhin gibt es die Möglichkeit vorläufige Schutzmaßnahmen nicht länger als 200 Tage einzusetzen.[5924]

Entwicklungsländer, deren Importe unter 3 % der Gesamtimporte liegen, siehe SG Art. 9.1[5925], müssen von der Anwendung der Schutzklausel ausgenommen werden, wenn diese nicht kollektiv auf mehr als 9 % der Gesamtimporte kommen. Dies muß sofort, auch bei vorläufigen Maßnahmen, im Schutzklauselausschuß notifiziert werden, eine Regel von der Gebrauch gemacht wird.[5926]

Am Meistbegünstigungsprinzip für die Schutzklausel wird, wie schon im GATT, festgehalten, abgesehen von einer Abweichung. Das Meistbegünstigungsprinzip impliziert, daß die Schutzklausel

---

[5921] Siehe: Polen reagiert auf eine mengenmäßige Beschränkung für Zucker durch die Slovakei durch ebensolche Beschränkungen für Margarine, pflanzliche Fette und Butter. Es ist der Auffassung, daß SG Art. 8.3 hier keine Anwendung findet, weil die Maßnahme der Slovakei den WTO-Regeln widerspricht. Stimmen die Informationen von Polen hat die Slovakei diverse Regeln des Schutzklauselabkommen tatsächlich nicht beachtet. G/L/453, G/SG/35, 2 July 2001.

[5922] Bislang gab es keinen GATT oder WTO Fall zu diesen speziellen Fragestellungen in diesem Textabschnitt. Es gab darüber allerdings Diskussionen, so bezweifelt unter dem GATT Australien nicht das Recht der EC Rekurs auf Gegenmaßnahmen zu nehmen, es wird sich über deren Ausmaß beschwert. Siehe zu diesen Fragen: GATT Analytical Index 1995: 524-528; wenig relevant sind neue Aussagen der Streitbeilegung in dieser Hinsicht WTO Analytical Index 2003: 1064-1065.

[5923] SG Art. 7.1, SG Art. 7.2., SG Art. 7.3, SG Art. 7.5, SG Art. 7.6. WTO 1995: 318-319.

[5924] Dies aber nur in "critical circumstances where delay would cause damage which would be difficult to repair." SG Art. 6. WTO 1995: 318.

[5925] SG Art. 9.1. WTO 1995: 320.

[5926] Diese Regel wird, so weit ersichtlich, von den Industrieländern regelmäßig in ihren Schutzklauselfestlegungen beachtet und wird als 'Notification under Art. 9 Footnote 2' bezeichnet. Siehe beispielsweise die vorläufigen EU Stahlschutzklauselmaßnahmen, hier werden allerdings bei einigen Produkten bezüglich einigen Ländern wiederum Ausnahmen gemacht, diese liegen offenbar in bestimmten Produktgruppen über 3 % oder kollektiv über 9 %: G/SG/N/8/EEC/1/Suppl.1, G/SG/N/10/EEC/1/Suppl.1, G/SG/N/11/EEC/1/Suppl.12, 3 October 2002. S. 5, 10-12. Oder die EU Mandarinenschutzmaßnahmen mit einer langen Liste davon ausgenommener Entwicklungsländer: G/SG/N/8/EEC/2, G/SG/N/10/EEC/2, G/SG/N/11/EEC/2/Suppl.1, 16 March 2004. S. 15. In der Diskussion dieser Regel wird angemerkt, daß es nicht akzeptabel wäre, wenn diese Zuliefererländer die Zeit der Schutzklausel dazu nutzen würden, über diese 3 % Grenze hinaus zu gelangen, um die Marktanteile früherer Firmen zu erhalten. Die Ausführungen des U.S. Vertreters in Committee on Safeguards, Minutes of Meeting, G/SG/M/27, 12 September 2005, S. 14-15, Para. 99-100.

nicht speziell auf einen einzigen Staat angewandt werden darf. Dies ist entscheidend für die Disziplinierungswirkung der Vergeltung. Weil alle Staaten betroffen sind, haben alle Staaten einen Grund Vergeltung zu üben. Wird die Schutzklausel in Form einer mengenmäßigen Beschränkung benutzt, muß diese als globale Quote vergeben werden, die auf einer Vereinbarung beruht, die mit allen Ländern abgeschlossen wird, die ein Lieferinteressen haben oder die globale Quote wird auf die historisch bestehenden einführenden Länder zugeschnitten. Davon ist eine Abweichung vorgesehen: Wenn in der Untersuchungsperiode aus einem Land eine überproportionale Importzunahme erfolgt, darf, nach Konsultationen im WTO Schutzklauselausschuß (wobei es durchaus sein kann, daß hier ein Konsens erforderlich ist), eine Schutzklauselmaßnahme verwendet werden, die dem Meistbegünstigungsprinzip widerspricht, wobei dies höchstens 4 Jahre dauern darf. Bei 'nur' drohender ernsthafter Schädigung ist ein Rekurs auf diese Ausnahme nicht möglich[5927] Damit war die EU, die, wie bereits in der Tokio-Runde, in den Verhandlungen der Uruguay-Runde auf eine solche Ausnahme gedrängt hatte, nur partiell erfolgreich.[5928]

6.2 Vergleich nationaler Schädigungsformulierungen

An dieser Stelle ein Vergleich der Formulierungen für Schädigung, um deutlich zu machen, daß die nationalen Behörden diesen Standard für die Schutzklausel anspruchsvoller eingrenzen als im Bereich Antidumping und Ausgleichzölle.

USA: Antidumping/Ausgleichsmaßnahmen: "(A) In general the terms 'material injury' means harm which is not inconsequential, immaterial, or unimportant."[5929]
USA: Schutzklausel: "(1) (A) ... is being imported into the United States in such increased quantities as to be a substantial cause of serious injury, or threat thereof, to the domestic industry ... (B) For purposes of this section, the term 'substantial cause' means a cause which is important and not less than any other cause."[5930]
EU: Antidumping/Ausgleichsmaßnahmen: "that the dumped imports are causing injury within the meaning of this Regulation."[5931]
EU: Schutzklausel: "Article 5 (...) 3. The following definitions apply: (a) 'serious injury' means a significant overall impairment in the position of Community producers, (b) 'threat of serious injury' means serious injury that is clearly imminent." Und: "Art. 16.1 Where a product is imported into the Community in such greatly increased quantities and/or on such terms or conditions as to cause, or threaten to cause, serious injury to Community producers ..."[5932]

6.3 Irritation über die Auslegung der Schutzklausel

[5927] SG 5 (b). WTO 1995: 318; Hilpold 1995: 118-119. Hier bleibt die prekäre Frage nach den Entscheidungen im zugehörigen Ausschuß, ob dort mit Mehrheit oder einem allgemeinen Einvernehmen oder gemäß Konsens abgestimmt wird. In den meisten Fällen erfolgt eine Konsensentscheidung und hier würde ein Mitgliedsstaat ausreichen, um eine solche Autorisierung blockieren zu können.
[5928] Die EU konnte dies aber nicht so weitgehend durchsetzen, wie sie es wollte, denn sie war unter den Länder mit dieser Position vollständig isoliert. Hilpold 1995: 118-119.
[5929] Chapt. 4, Tariff Act of 1930, Subtitle IV Countervailing and Antidumping Duties, Part. IV General Provisions, 19 USC 1677. Siehe auch USITC 2005b: II-28.
[5930] Chap. 12, Trade Act of 1974, Subchapert II Relief from Injury caused by Import Competition, Part 1 Positive Adjustment by Industries Injured by Imports. Sec. 2251, 19 USC 2251. Seit 1974 nicht geändert, Williams 1978: 30.
[5931] EU Antidumping Consolidated Version 20 04: Art. 3 Abs. 6.
[5932] Council Regulation (EC) No. 3285/94, 22 December 1994. OJ L349, 31.12.1994, S. 53-70.

Durch die Gründung der WTO wurde nicht nur ein detailliertes Schutzklauselabkommen, ergänzend zum GATT Schutzklauselartikel Art. XIX, vorlegt, sondern es wurde das Risiko eingegangen, für die Anwendung auf keine Auslegungspraxis zurückgreifen zu können, weil das Schutzklauselabkommen im GATT nicht ausführlich interpretiert wurde, einmal abgesehen von damals nicht einmal in BISD veröffentlichten Bericht der Arbeitsgruppe in US - Fur Felt Hats (1951).[5933] Damit kam der Streitbeilegung die Aufgabe zu, eine zentrale Komponente des Welthandelssystem neu auszurichten. Eine besondere Erwartung, wie im Fall Antidumping, wobei die USA kurz vor Verhandlungsabschluß noch AD Art. 17.6 mit der Absicht einfügen konnten, den Entscheidungsmaßstab eingeschränkter auszugestalten, gab es im Bereich der Schutzklausel nicht.

Weil es hier um die Einschätzung der Wirksamkeit der SG Regeln geht, ist es sinnvoll Eingangs auf die Reaktion in Teilen der Literatur auf die Schutzklauselfälle hinzuweisen. Der Verfasser dieser Arbeit hat, im Gegensatz zur dortigen Darstellung, nicht den Eindruck, daß die WTO Streitbeilegung undurchsichtig agierte oder allzu strenge, von den nationalen Behörden kaum erfüllbare Kriterien benutzt[5934] und damit eine chaotische Situation geschaffen hat, kurz eine "safeguards mess", das Sykes (2003) diagnostiziert, eine Meinung, die sich auch in Experteninterviews für eine Studie für den U.S. Kongreß widerspiegelte, siehe GAO (2003).[5935]

Dagegen besteht hier der Eindruck, daß die Streitbeilegung Schritt für Schritt die SG Regeln geklärt hat.[5936] Dies gilt z.B. für einen in der Literatur beklagten Unsicherheitsmoment, der

---

[5933] Siehe auch Abschnitt 'H'. Dieser GATT Fall ist der Arbeitsgruppenbericht über die Rücknahme einer Zollkonzession durch die USA aufgrund einer ernsthaften Schädigung durch Fellmützen aus der Tschechoslowakei, Report on the Withdrawal by the United States of a Tariff Concession under Article XIX of the General Agreement on Tariffs and Trade, GATT/CP/106. Nicht abgedruckt, aber erwähnt in BISD Vol.II/226, 1952. In diesem Bericht wird festgehalten, daß Art. XIX in der Streitbeilegung analysiert werden darf und es wird, angesichts der nicht vollständig überzeugenden Daten der USA vorsichtig formuliert, daß diese zeigen "that increased imports had caused or threatened some adverse effects to United States producers." Report on the withdrawal by the United States of a tariff concession under Article XIX of the General Agremement of Tariffs and Trade. CP/106, 27 March 1951: Paras. 24-30; ebenso wird dort sozialen Faktoren wie Arbeitslosigkeit ein hohes Gewicht zugemessen. Zugestanderweise wird aber auch formuliert: "action under Art. XIX is essentially of an emergency character and should be of limited duration." Para. 50. Weiterhin wird klar abgelehnt, Art. XIX dazu zu benutzen, eine heimische Industrie unter Schutz neu aufzubauen. Para. 28. Siehe auch GATT Analytical Index 1995: 518. Ebenso gibt es in der Verhandlungsgeschichte keine weiteren Anhaltspunkte. Zu dieser Diskussion siehe den AB in: Korea vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Circular Welded Carbon Quality Line Pipe from Korea, WT/DS202/AB/R, 15. Februar 2002, S. 56, Para. 174. Dort erfolgt der Rekurs auf diesen Fall nur kurz: Siehe für mehr Details. GATT Analytical Index 1995: 518-523.

[5934] Es wird sich darüber beschwert, daß die Behörden in ihren Berichten auch alternative Szenarien diskutieren müssen. Diese Anforderungsei zu weitgehend und kaum zu erfüllen. "In sum, and using hyperbole, one can say that in order to win a case before a WTO Panel, the national authorities have to establish a written report containing 'adequate explanation' free of logical errors of how a yet undefined set of factors supports determinations of a yet undefined set of conditions. From this perspective, it is hardly surprising that defending parties have generally lost in the trade remedy cases brought under the WTO system so far." Spamann 2004: 545; siehe auch Lee 2002: 664. In seiner Diskussion von Sykes (2004) argumentiert Lee (2006) später, daß es stimmt, daß es keinen Sinn machen würde, wenn die Schutzklauselnutzung so erschwert würde, daß "unsurmountable barriers" entstünden. Dies sei insgesamt gesehen aber nicht der Fall: Lee 2006: 403.

[5935] Zitiert ist oben der Titel des Artikels von Sykes 2003: 261. Sykes (2003) schließt: "neither Art. XIX nor the Safeguards Agreement offer a coherent foundation for safeguard measures." Sykes 2003: 282. Nachdem aus liberaler Perspektive eine Reihe von Argumenten abgelehnt werden, wird u.a. eine grundlegende Analyse, wann Schutzklauseln eigentlich notwendig sind, vorgeschlagen. Sykes 2003: 294. Von Sykes (2004) wird später etwas moderater von einem "persistent puzzle" gesprochen. Sykes 2004. In den Experteninterviews für eine Studie für den U.S. Kongreß werden die Schutzklauselurteile als "confusing and difficult to follow" beschrieben. In dieser Studie ging es vor allem um den Entscheidungsmaßstab bei den Antidumpinguntersuchungen. GAO 2003: 32.

[5936] Der Artikel von Lee (2002) schließt beispielsweise zeitlich früh: "Can a safeguard be applied consistently with the rules despite the history of disputes that has demonstrated continued failures to comply with them? The answer is yes provided that the need for emergeny

Schutzklauselnutzung innerhalb von regionalen Integrationsprojekten. Hier gelang es schon früh, in EU vs. Argentina - Footwear (1999), die Haltung der Streitbeilegung zu verdeutlichen. Speziell die Kritik von Sykes (2004) wird verständlicher, wenn er anhand der konkreten Diskussion eines Falls feststellt, daß er nicht nur die Ansätze der SG Streitbeilegung, sondern auch die Ansätze der U.S. Behörden ablehnt, weil beide in das Land des wirtschaftswissenschaftlichen Kokolores führen würden.[5937] Von einem solchen Ausgangspunkt aus eine chaotische Situation zu behaupten ist einfach und stößt schließlich in der Literatur auf Kritik, die dann bezweifelt, daß es ein 'safeguards mess' überhaupt gibt, siehe Lee (2006).[5938] Zugestandenermaßen gibt es eine Ausnahme, die als Unsicherheitsmoment bis heute erhalten bleibt, die Einbeziehung des Kriteriums der unvorhergesehenen Entwicklungen ('unforeseen developments').[5939] Zwei weitere Hintergründe sind für diese Diskussion relevant:

In den zeitlich frühen Fällen konnte die Streitbeilegung die Schutzklausel nicht in ihrer Gesamtheit überprüfen: In der unmittelbaren Zeit nach der WTO Gründung wurde die Streitbeilegung nur mit der Schutzklausel des (Übergangs-)Abkommen über Textilien und Bekleidung befaßt. Die dort erfolgte Entscheidung, daß alle in diesem Abkommen genannten Schädigungsfaktoren untersucht werden müssen, wurde später im Schutzklauselbereich akzeptiert.[5940] Die Beweisführung der U.S. amerikanischen Behörden in diesen frühen Fällen war qualitativ so fragwürdig, daß die Kläger sämtlich Recht bekamen.[5941] Auch die frühen eigentlichen SG Streitfälle wirkten ggf. deshalb irritierend, weil sie ebenso aufgrund von offenkundigen argumentativen oder prozeduralen Mängeln der Untersuchungen der nationalen Behörden, etwa einer fehlenden oder zu späten[5942] Notifizierung,

---

import restrictions is well examined and that careful review of the proposed safeguard measure is made with respect to all provisions of the rules as well as the relevant Panel and Appellate body decisions." Lee 2002: 672.

[5937] Von Sykes (2004) wird in seiner Kritik der US - Steel Streitfalls sowohl die 'coincidence'- als auch die 'conditions of competition'-Analyse abgelehnt. Das Panel wäre dem AB und dem ITC in das "land of economic gibberish" gefolgt. Sykes 2004: 557.

[5938] Nach US - Steel formuliert Sykes (2004): "In the absence of any coherent standards as to when safeguard measures are permissible, it is unrealistic to expect WTO Members to produce a 'reasoned and adequate explanation' as to how their measures are in compliance with the law." Sykes 2004: 563. Explizit gegen diese Thesen wendet sich Lee (2006), der erklärt: "Although not perfect, Appellate Body guidance cannot be summarily dismissed as being devoid of 'any coherent standard'". Lee 2006: 403; dazu wiederum Sykes 2006a.

[5939] Kritisch dazu anhand der ersten beiden Panelberichte: Lee 2001: 1239. Ein politische Klärung dieses Terminus fordert Lee 2002: 663. Sykes (2003) stellt in seiner Argumentation dagegen fest, daß er dieses Kriterium für sinnvoll erachtet. Sykes 2003: 290.

[5940] Siehe den Panel: "obligation to examine, at the time of its determination, at least all of the factors listed in the paragraph". India vs. United States - Measures Affecting Imports of Woven Wool Shirts and Blouses from India, WT/DS33/R, 6 January 1997, Para. 7.26. Später wird dies im ersten Schutzklauselfall Korea - Diary zitiert: Panel: EC vs. Korea - Definitive Safeguard Measure on Imports of Certain Dairy Products, WT/DS121/R, 21 June 1999, S. 172, Para. 7.56.

[5941] In diesen drei Fällen war die Argumentation der U.S. Behörden von der Qualität klar erkennbar nicht akzeptabel. In US - Underwear wird etwa der Rückgang von Verkäufen nur für eine einzige Firma als überzeugender Beweis angesehen, der Anstieg der Baumwollpreise nicht analysiert und eine Kausalitätsdiskussion fand überhaupt nicht statt. Costa Rica vs. United States - Restrictions on Imports of Cotton and Man-Made Fibre Underwear, WT/DS24/R, 8 November 1996, Paras. 7.39-7.46. US - Wool Shirts and Blouses nimmt der Panelbericht erstmals zu Fragen ernsthafter Schädigung und Kausalitätsanalyse Stellung, aber im Rahmen von ATC Art. 6, nimmt und sehr klar und selbstbewußt die Ausführungen der Behörden untersucht und kritisiert. In diesem Fall untersucht die USA von 11 Faktoren 8 ungenügend. India vs. United States - Measures Affecting Imports of Woven Wool Shirts and Blouses from India, WT/DS33/R, 6 January 1997. Der Bericht der Berufungsinstanz widmet sich nur noch einer speziellen Frage Indiens. India vs. United States - Measures Affecting Imports of Woven Wool Shirts and Blouses from India, WT/DS33/AB/R, 25 April 1997. Ebenso verstößt US - Cotton Yarn eine weitere ATC Schutzklausel gegen die ATC Abkommenskriterien, hier hatten die U.S. Behörden u.a. Mexico bei ihrer Untersuchung ausgeklammert: Siehe: Panel: Pakistan vs. United States - Transitional Safeguard Measure on Combed Cotton Yarn from Pakistan, WT/DS192/R, 31 May 2001. AB: Pakistan vs. United States - Transitional Safeguard Measure on Combed Cotton Yarn from Pakistan, WT/DS192/R, 8 October 2001. In allen drei Fällen wurden die Schutzklauselmaßnahmen von den U.S. Behörden umgehend zurückgenommen.

[5942] Z.B. 40 Tage zu spät in Panel: EC vs. Korea - Definitive Safeguard Measure on Imports of Certain Dairy Products, WT/DS121/R, 21 June 1999, S. 192, Para. 7.137. Überblick in WTO Analytical Index 2003: 1070-1071.

fehlender Konsultation oder unzureichender Information betroffener Länder, verloren wurden.[5943] Daraus resultierte nicht unbedingt Unsicherheit, wie die Regeln der Streitbeilegung ausgelegt werden, allerdings ließen diese Fälle nicht im positiven Sinne erkennen, wie eine gerechtfertigte Schutzklauseluntersuchung aussehen könnte. Dazu kam, daß die U.S. Behörden die neuen Regeln ignorierten, siehe dazu die Fallübersicht, sodaß der Eindruck entstand, daß die Schutzklauselbedingungen kaum zu erfüllen waren.[5944] Jahre später, als die grundlegenden Anforderungen durch den AB formuliert waren, hielten sich die U.S. Behörden immer noch nicht daran. In der spektakulären SG Untersuchung US - Steel Safeguards (2003), bei der EC, Brasilien, China, Japan, Korea, Neuseeland, Norwegen und die Schweiz gegen die USA klagten, gelang es den U.S. Behörden nur in einer von neun Produktkategorien überzeugend zu argumentieren. Zwei Sätze lang gibt das Panel sogar Tips, wie die ITC hätte besser argumentieren können.[5945] Schon vor den diesbezüglichen WTO Urteilen wurde anhand dieser ITC Untersuchungen aus dem Jahre 2001 bereits in der Literatur festgestellt, daß offenkundig Verstöße gegen die SG Regeln vorliegen.[5946]

6.4 Die Interpretation der Schutzklausel

6.4.1 Drei Grundsatzentscheidungen

Drei Grundsatzentscheidungen sind für das Schutzklauselabkommen relevant:

(1) Erstens wurde der Entscheidungsmaßstab ('standard of review') an die Anforderungen des SG angepaßt: In der Einleitung wurde schon festgehalten, daß die Streitbeilegung gemäß WTO Entscheidungsmaßstab[5947] nicht dazu befugt ist, eine eigenständige, neue Faktenrecherche ('de novo review') durchzuführen.[5948] Im Schutzklauselzusammenhang wurde dazu im New Zealand, Australia vs.

[5943] Eine Notifizierung muß soviel Information enthalten, daß der betroffene Staat nicht nur Informationen über die Begründung bekommt, sondern auch zu erwartenden Schutzmaßnahmen einschätzen kann, sodaß eine Konsultation möglich ist, die diesen Anspruch gerecht wird. Im Fall US - Wheat Gluten fand z.B. gar keine Konsultation statt und die EU wurde nur informiert, daß sie stärker als andere Länder von den Schutzmaßnahmen betroffen sein wird. Dies wird nicht als ausreichend von der WTO Streitbeilegung akzeptiert. WTO Analytical Index 2003: 1074-1078.

[5944] Siehe dazu den Punkt Parallelismus und Zollunionen, hier treten, nachdem die Bedingungen geklärt waren, in zwei weiten Streitfälle dieselben Regelverletzungen auf: Korea vs. United States - Line Pipe (2001-2002). Div. Länder vs. United States - Steel Safeguards (2003). Auch in Lee (2006) findet sich diese Beobachtung, als Beispiel wird hier die Parallelismus Frage genannt. Lee 2006: 387.

[5945] Offenbar auch aus Verzweiflung darüber, daß der USITC nur in 1 von 9 Produktgruppen sowohl eine überzeugende 'coincidence' als auch eine 'non-attribution'-Analyse gelingt (dazu weiter unten) und dies ausgerechnet in einer Produktgruppe, in der die USA viele Daten zurückgehalten hatten, gibt der Panel sogar zwei Sätze lang Tips, wie die USITC stattdessen hätte argumentieren können: "While the Panel is reluctant to prescribe what may amount to a reasoned and adequate explanation, the Panel considers that the USITC could have, for example, demonstrated that there was no linkage between demand declines during the period of investigation and injury suffered in this particular case. More particularly, the USITC could have explained that operating margin, perhaps the most relevant injury factor in this regard, declined irrespective of demand trends. This analysis could have been bolstered by an explanation that declines in operating margin coincided with increases in imports rather than declines in demand." Brazil, EC, Japan, Korea, China, Switzerland, Norway, New Zealand vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products, WT/DS259/R, 11. Juli 2003, S. 886, Para. 10.558.

[5946] Lee 2002: 668-669.

[5947] Dies basiert auf den Ausführungen des AB zu DSU Art. 11 im United States vs. EU - Hormones (1998), welcher den Einscheidungsmaßstab zwischen zwei Extremen ansiedelt und damit negativ definiert: Auf der einen Seite liegt das *de novo review*, die von Grund auf neu angelegte Faktenrecherche und auf der anderne Seite *deference*, die Überprüfung einer behördlichen bzw. nationalstaatlichen Entscheidung allein anhand von prozeduralen Kriterien. Im Zwischenraum liegt der spezielle WTO Entscheidungsmaßstab *objective assessment of the facts*. United States vs. EU - Measures Concerning Meat and Meat Products (Hormones), WT/DS26/AB/R, WT/DS48/AB/R, 16 January 1998. S. 43, Para. 117. Siehe Abschnitt 'J', Punkt 3, Entscheidungsmaßstab.

[5948] New Zealand vs. United States - Safeguard Measure on Imports of Fresh, Chilled or Frozen Lamb from New Zealand. WT/DS177/AB/R, W/DS178/AB/R, 1. Mai 2001, S. 38-39, Para. 106. Betont auch vom Panel in Korea vs. United States - Definitive Safeguard Measures on

United States - Lamb (2000-2001) ausgeführt, daß das Kriterium der de novo Beurteilung nicht leichtfertig benutzt werden sollte. Für den common sense formuliert: Die Panels sollten bei der Beurteilung selbstbewußt vorgehen, da der AB nicht leichtfertig auf ein de novo Beurteilung befinden wird, eben ein Verfehlen des Entscheidungsmaßstab.[5949] In New Zealand, Australia vs. United States - Lamb (2000-2001) wird der Entscheidungsmaßstab so formuliert, daß überprüft werden solle, ob es der Behörde gelingt eine vernünftige und adäquate Erklärung vorzulegen ("a panel must review whether those authorities have, as a *substantive* matter, provided a *reasoned and adequate explanation* of how the facts support their determination"[5950]), wenn es darum geht ernsthafte oder drohende ernsthafte Schädigung aufzuzeigen. Der AB betont, daß der Panel dabei die Plausibilität zweier alternativer Standpunkte gegenüber einander abwägen und sich dabei auf eine Diskussion zugrundeliegender Daten einlassen soll, bei der auch eine alternative Erklärung für plausibel befunden werden kann, die ggf. von der anderen Streitpartei angeboten wird. Eine Grenze wird dort gesehen, wo der Panel seine Bewertung anstelle ("substitute") der Bewertung der Behörden setzt. Ausdrücklich wird formuliert, daß die Bewertungen der nationalen Behörden nicht akzeptiert werden müssen ("this does *not* mean that panels simply must accept the conclusions of the competent authorities...").[5951]

Darüber hinaus gibt es eine Reihe relevanter Entscheidungen über die Datenqualität und Datenverwendung: Nicht akzeptiert werden vom Panel Vorwürfe basierend auf 'neuen' Daten, die den Behörden zum Zeitpunkt der Untersuchung noch nicht hätten bekannt sein können.[5952] Ein Beschränkung der Panels auf die Argumente der Behörden gibt es aber nicht.[5953] Somit werden neue

---

Imports of Circular Welded Carbon Quality Line Pipe from Korea, WT/DS202/AB/R, 15. Februar 2002, S. 112, Para. 7.216. Daß keine 'de novo review' angestrebt wird, wird, ohne Diskussion allerdings, so schon angenommen in GATT Fall Norway vs. USA Imposition of Anti-Dumping Duties on Imports of Fresh and Chilled Athlantic Salmon from Norway, ADP/87, 27. April 1994, S. 403, Para. 494.

[5949] "107. In this respect, the phrase 'de novo review' should not be used loosely. (...) " Herv. im Original. New Zealand vs. United States - Safeguard Measure on Imports of Fresh, Chilled or Frozen Lamb from New Zealand. WT/DS177/AB/R, W/DS178/AB/R, 1. Mai 2001, S. 38-39, Para. 107. Hinweis darauf in Ehlermann/Lockhart 2004: 501.

[5950] Herv. im Original. Das gesamte Zitat, welches auf SG Art. 4.2 insgesamt bezogen wird: "First, a panel must review whether the competent authorities have, as a *formal* matter, evaluated *all relevant factors* and, second, a panel must review whether those authorities have, as a *substantive* matter, provided a *reasoned and adequate explanation* of how the facts support their determinations." Herv. im Original. New Zealand vs. United States - Safeguard Measure on Imports of Fresh, Chilled or Frozen Lamb from New Zealand. WT/DS177/AB/R, W/DS178/AB/R, 1. Mai 2001, S. 50, Para. 141.

[5951] "We wish to emphasize that, although panels are not entitled to conduct a *de novo* review of the evidence, nor to *substitute* their own conclusions for those of the competent authorities, this does *not* mean that panels simply must *accept* the conclusions of the competent authorities. To the contrary, in our view, in examining a claim under Art. 4.2 (a), a panel can assess whether the competent authorities' explanation for its determination is reasoned and adequate *only* if the panel critically examines that explanation, in depth, and in the light of the facts before the panel. Panels must, therefore, review whether the competent authorities' explanation fully addresses the nature, and, especially, the complexities, of the data, and responds to other plausible interpretations of the data. A panel must find, in particular, that an explanation is not reasoned, or is not adequate, if some *alternative explanation* of the facts is plausible, and if the competent authorities' explanation does not seem adequate in the light of that alternative explanation. Thus, in making an 'objective assessment' of a claim under Article 4.2 (a), panels must be open to the possibility that the explanation given by the competent authorities is not reasoned and adequate." Herv. im Original. New Zealand vs. United States - Safeguard Measure on Imports of Fresh, Chilled or Frozen Lamb from New Zealand. WT/DS177/AB/R, W/DS178/AB/R, 1 May 2001, S. 38-39, Para. 106. Betont auch vom Panel in Korea vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Circular Welded Carbon Quality Line Pipe from Korea, WT/DS202/AB/R, 15. Februar 2002, S. 112, Para. 7.216.

[5952] "A member cannot, of course, be faulted for not having taken into account what it could not have known when making its determination. If a panel were to examine such evidence, the panel would, in effect, be conducting a de novo review and it would be doing so without having had the benefit of the interested parties." Pakistan vs. United States - Transitional Safeguard Measure on Combed Cotton Yarn from Pakistan, WT/DS192/AB/R, 8 October 2001. S. 24, Para. 78. Ehlermann/Lockhard 2004: 506.

[5953] "As competent authorities themselves are obliged, in some circumstances, to go beyond the arguments of the interested parties in reachinig their own determinations, so too, we believe, panels are not limited to the arguments submitted by the interested parties to the competent authorities in reviewing those determinations in WTO dispute settlement." New Zealand vs. United States - Safeguard Measure on

Argumente zugelassen und - dies ist bisher nicht letztendlich geklärt - auch neue Beweise, in Form von Expertenstatements oder vielleicht statistische Untersuchungen, die auf 'alten Daten' basieren, welche die Behörden während ihrer Untersuchung hätten zur Kenntnis nehmen können.[5954] Zu Beginn der Anhörungen ist es möglich, daß zusätzliche Daten herangezogen werden. So forderte der Panel, auf Antrag von Korea, von den USA bestimmte als vertraulich eingestufte Informationen an. Die USA übergab einige Informationen (nicht alle) dem Panel, darunter vertrauliche Informationen in indexierter Form. Das Panel beschloß, trotz weiterer Datenwünsche von Korea, daß er in der Lage sei, eine objektive Beurteilung durchzuführen.[5955] Angesichts entgegenwirkender Regeln in DSU 13.1 und SG Art. 3.2 in dieser Hinsicht muß diese Frage immer wieder neu von den Panels entschieden werden und nicht immer gelingt es dem Panel (und den Staaten mit ihren Vertraulichkeitswünschen) hier einen Kompromiß zu finden.[5956] Ein solcher Kompromiß kann etwa darin bestehen, die Daten ganz wegzulassen und eine verbale Beschreibung vorzunehmen.[5957] Beachtet man diesen Hintergrund, trifft es zu, daß die EU im Jahre 2004 in einer Stellungnahme während eines Falls die Meinung vertritt, daß gemäß des Entscheidungsmaßstab des SG die Panels aktiv Fakten recherchieren dürften, über die Fakten hinaus, die von den Parteien präsentiert werden.[5958] Hinsichtlich der Datenqualität wird erwähnt, daß nicht immer für alle heimischen Produzenten Daten vorhanden sein müssen, es müßten aber Daten sein, die: "sufficiently representativ of the 'domestic industry'" seien und ein wahres Bild ("true picture") vermitteln.[5959] Hundert Prozent Perfektion wird nicht erwartet und zudem wird erwähnt, daß die Behörden bei der Wahl ihrer Methoden nicht eingeschränkt seien.[5960]

Imports of Fresh, Chilled or Frozen Lamb from New Zealand. WT/DS177/AB/R, W/DS178/AB/R, 1 May 2001. S. 41, Para. 114. Ehlermann/Lockhard 2004: 509.

[5954] In diesem Fall wird es abgelehnt Argumente ("econometric arguments"), die auf einer ökonometrische Berechnung basierten, zur Kenntnis zu nehmen, begründet allerdings auch damit, daß dies angesichts der weiteren Untersuchungsergebnisse nicht nötig ist. New Zealand vs. United States - Safeguard Measure on Imports of Fresh, Chilled or Frozen Lamb from New Zealand. WT/DS177/AB/R, W/DS178/AB/R, 1 May 2001. S. 41, Para. 116. Ehlermann/Lockhard 2004: 509.

[5955] Ergebnisse eines Computermodells, welches Kumulationsfragen untersucht, werden letztendlich nicht bereitgestellt, eine Reihe von weiteren Informationen schon. Als Korea in einer zweiten Eingabe weitere Informationen anfordert, geht der Panel nicht mehr darauf ein. Korea vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Circular Welded Carbon Quality Line Pipe from Korea, WT/DS202/R, 29 October 2001, S. 55-59, Para. 7.1-7.11.

[5956] In einem weiteren Fall verweigert die USA die Herausgabe von vertraulichen Informationen, ohne daß dies vom Panel als Regelverstoß geahndet wurde. Der Panel hält dies u.a. für angemessen, weil es um eine geringe Zahl von Produzenten geht. Letztendlich werden dann doch in Exhibit US-10 einige dieser vertraulichen Informationen bereitgestellt. Diese Haltung wird in der Berufung nicht überprüft und scheint nicht sonderlich überzeugend zu sein. EC vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Wheat Gluten from the European Communities, WT/DS166/R, 31 July 2000, S. 8-11, Paras. 8.7-8.12, S. 13-14, Para. 8.20-8.26. Siehe hierzu auch Lee 2002: 659-660. Siehe zu DSU Art. 13.1, Punkt 3, Entscheidungsmaßstab.

[5957] Hier ist das Panel mit *** konfrontiert und formuliert tapfer, daß SG Art. 3.1 und Art. 3.2 gemäß dem Prinzip eine harmonische Interpretion zu suchen (siehe u.a. AB Korea - Diary Safeguards), interpretiert werden kann und schlägt eine Indexierung oder wenigstens Beschreibung vor, am Beispiel einer weiteren ITC Passage. Brazil, EC, Japan, Korea, China, Switzerland, Norway, New Zealand vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products, WT/DS259/R, 11. Juli 2003, S. 776-777, Para. 10.271-10.275.

[5958] Während der Stellungnahme als Dritte Partei Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277/R, 22 March 2004, S. 63, Para. 5.8.

[5959] Wie diese Daten aussehen müssen, hängt auch an den "particularities of the 'domestic industry' at issue" ab. New Zealand vs. United States - Safeguard Measure on Imports of Fresh, Chilled or Frozen Lamb from New Zealand. WT/DS177/AB/R, W/DS178/AB/R, 1 May 2001. S. 47, Para. 131-132.

[5960] Hundert Prozent Perfektion wird von den Daten nicht erwartet. Im Fall Korea - Diary hatten die koreanischen Behörden ganz darauf verzichtet Preise für Rohmilch einzubeziehen, mit der Begründung, daß diese aufgrund der großen Zahl von Produzenten nicht verfügbar waren. Das Panel erwähnt, daß die Behörden bei der Auswahl der Methoden nicht eingeschränkt seien und schlägt mehrere Methoden vor. So hätte Korea Preise anhand von Produktionkosten berechnen können, dafür lagen Daten vor. Oder es hätte eine representative Auswahl untersucht werden können. EC vs. Korea - Definitive Safeguard Measure on Imports of Certain Dairy Products, WT/DS121/R, 21 June 1999, S. 179, Para. 7.82. Siehe auch Lee 2002: 645.

Diese Anforderungen führen, zusammen mit der Regeln in SG Art. 3.1 ("competent authorities shall publish a report setting forth their findings and reasoned conclusions reached in all pertinent issues of law and fact"[5961]) und SG Art. 4.2 (c) ("shall publish (...) a detailed analysis of the case"[5962]) dazu, daß die nationalen Behörden eine detaillierte Analyse ihres Fall vorlegen müssen - die auch auf alternative Argumente und relevante weitere Faktoren eingeht - um eine vernünftige und adäquate Erklärung geben zu können[5963]: Schon während der behördlichen Untersuchung (die ein 'public hearing' oder ähnliches einschließen muß) sollte auf Argumente der von den Maßnahmen potentiell betroffenen Parteien eingegangen werden. Die Behörden sind darüberhinaus verpflichtet, die Relevanz von denkbaren weiteren Schädigungsfaktoren ("other factors" in SG Art. 4.2 (a)) zu untersuchen, wobei diese Verpflichtung nicht unlimitiert ist.[5964] Es wird weiterhin nicht akzeptiert, wenn später vor der Streitbeilegung Argumente zur Bewertung der eigenen Daten nachgereicht werden.[5965] Gemäß dieses Entscheidungsmaßstabs besteht die Verpflichtung, daß die nationalen Behörden ihre Maßnahme bereits in ihrem Bericht vernünftig und adäquat begründen müssen. Dem Panel muß hingegen das Vertrauen entgegengebracht werden, daß es nicht allein deshalb gegen eine Streitpartei entscheidet, weil diese nicht alle nur denkbaren alternativen, gegen die Rechtfertigung sprechenden Argumente entkräften konnte.[5966] Insgesamt verfügt die Streitbeilegung, auch vor dem Hintergrund dieser realistischen Beschreibung des Panelalltags, damit über die Möglichkeit einer objektive Überprüfung im common sense Sinn sehr nahe zu kommen.

(2) Zweitens wurde entschieden, daß das im GATT Schutzklauselartikel Art. XIX verwendete Begriffspaar unvorhergesehener Entwicklungen ("unforeseen developments") weiter relevant ist, mit der Begründung, daß nicht nur das WTO Schutzklauselabkommen, sondern auch dieser GATT Artikel zum relevanten Regelkorpus zählt und mit seinen Formulierungen einbezogen werden muß.

[5961] SG Art. 3.1. WTO 1995: 316.

[5962] SG Art. 4.2. (c). WTO 1995: 317.

[5963] Brazil, EC, Japan, Korea, China, Switzerland, Norway, New Zealand vs. United States — Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products, WT/DS259/AB/R, 19. November 2003, S. 93, Para. 299. Siehe dort auch das Zitat: "A panel must not be left to *wonder* why a safeguard measure has been applied." Herv. im Original. S. 93, Para. 298.

[5964] "55. However, in our view, that does *not* mean that the competent authorities may limit their evaluation of "all relevant factors", under Article 4.2 (a) of the *Agreement on Safeguards*, to the factors which the interested parties have raised as relevant. (...) If the competent authorities consider that a particular "other factor" may be relevant to the situation of the domestic industry, under Article 4.2 (a), their duties of investigation and evaluation preclude them from remaining passive in the face of possible short-comings in the evidence submitted, and views expressed, by the interested parties. In such cases, where the competent authorities do not have sufficient information before them to evaluate the possible relevance of such an "other factor", they must investigate fully that "other factor", so that they can fulfill their obligations of evaluation under Article 4.2 (a). In that respect, we note that the competent authorities' "investigation" under Article 3.1 is *not limited* to the investigative steps mentioned in that provision, but must simply "*include*" these steps. Therefore, the competent authorities must undertake additional investigative steps, when the circumstances so require, in order to fulfill their obligation to evaluate all relevant factors." "56. (...) However, as is clear from the preceding paragraph of this Report, we also reject the European Communities' argument that the competent authorities have an open-ended and unlimited duty to investigate all available facts that might possibly be relevant." Herv. im Original. EC vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Wheat Gluten from the European Communities, WT/DS166/AB/R, 22 December 2000. S. 19-20, Para. 55-56. Siehe auch Matsushita et al. 2006: 448.

[5965] Es wird nicht akzeptiert, wenn Gründe erst in einer zweiten Eingabe dargelegt werden. Der Bericht muß die Begründungen enthalten: "the OAI Report did not contain any reasoning, analysis or evidence in support of its findings and sometimes it limited its analysis to only one segment of the relevant domestic industry" Panel: EC vs. Korea - Definitive Safeguard Measure on Imports of Certain Dairy Products, WT/DS98/R, 21 June 1999, S. 180, Para. 7.87; zur zweiten Eingabe: S. 178, Para. 7.78.

[5966] Es ist schwer zu verstehen, warum Lee (1999, 2002, 2005) gegen dieses Erfordernis argumentiert. Warum sollte es "onerous" sein, wenn Behörden Entscheidungen schriftlich begründen müssen, die weitgehende weltweite Auswirkungen haben. Ebenso geht es nicht darum, alle alternativen Argumente diskutieren zu müssen, sondern einige und die wichtigsten. Lee 2005: 53. Den Panels muß sodann vertraut werden, daß sie das beurteilen können.

Diese Entscheidung erfolgte in EU vs. Korea - Diary (1999), und, teils mit identischen Formulierungen, in EC vs. Argentina - Footwear (EC) (1999).[5967] Beidesmal wird eine rein theoretische Klärung dieser Frage durchgeführt, ohne konkrete Anwendung anhand von Daten. Die EC setzt sich für die Verwendung diese Terminus ein, die USA wenden sich dagegen.[5968] Die USA akzeptiert diese Einbeziehung dann in einer mündlichen Anhörung in New Zealand, Australia vs. United States - Lamb (2001).[5969] In Div. Länder vs. United States - Steel (2003) stellte die U.S. ITC, zusätzlich zum Bericht vom Dezember 2001, im Februar 2002 zu diesem Kriterium zusätzliche Informationen bereit.[5970]

In EU vs. Korea - Diary (1999) formuliert der AB, daß mit "unforeseen development" gemeint ist, daß es um Entwicklungen geht, die nicht erwartbar seien ("unexpected") und daß simplerweise zusätzlich gezeigt werden muß, daß Zollkonzessionen eingegangen worden sind.[5971] Der AB spricht davon, daß es sich nicht um eine zusätzliche Bedingung ("condition"), sondern um bestimmte Umstände ("set of circumstances") handelt, die demonstriert werden müssen. Diese Umstände müssen fortan eigens von den nationalen Behörden aufgezeigt und festgestellt werden, wobei in der ersten Satzteil in Art. XIX.1 (a) eine logische Verbindung zwischen den nicht erwarteten Entwicklungen und den Importsteigerungen formuliert ist. Im zweiten Satzteil wird dann, fast deckungsgleich mit SG Art. 2.1, formuliert, daß zusätzlich gezeigt werden müsse, daß "(1) a product is being imported 'in such quantities and under such conditions"; (2) 'as to cause'; (3) serious injury or the threat of serious injury to domestic producers."[5972] Generell legt dieses Kriterium für die Behörden die Latte höher, wobei die Relevanz dieses Kriteriums schwer einschätzbar ist.[5973]

Obwohl es der Normalfall ist, wenn die GATT und WTO Regeln zusammen gelesen werden und nur im Konfliktfall spezielle Abkommen vorzuziehen sind[5974], hat die Einführung dieses Kriterium einen

---

[5967] EC vs. Korea - Definitive Safeguard Measure on Imports of Certain Dairy Products, WT/DS98/AB/R, 14. Dezember 1999, S. 28, Paras. 89, FN 51. Dort befindet sich der Verweis auf den GATT-Bericht: Report on the withdrawal by the United States of a tariff concession under Article XIX of the General Agremement of Tariffs and Trade. CP/106, 27 March 1951: Para. 9. Dort wird 'unforeseen developments' als Entwicklung, die während der Zollverhandlung nicht vorhersehbar war, definiert. Pikanterweise wehrten sich die USA - schon - 1951 in diesem GATT Bericht dagegen. Siehe die weiteren Ausführungen: EC vs. Korea - Definitive Safeguard Measure on Imports of Certain Dairy Products, WT/DS98/AB/R, 14. Dezember 1999, S. 27-28, Paras. 88-89, FN 51. Aus diesem Bericht sind die Ausführungen in S. 25-26, Paras. 84-85, identisch mit AB: EC vs. Argentina - Safeguard Measures on Imports of Footwear, WT/DS121/AB/R, 14 December 1999, S. 31-32, Paras. 91-92. Siehe kritisch zu der Aufnahme dieses Kriteriums durch den AB: Lee 2001: 1239; die Kontroverse besteht nicht mehr in Matsushita et al. 2006: 444-446.

[5968] Die EU hatte eine Reaktion auf diesen Punkt in der Berufung gewünscht. EC vs. Argentina - Safeguard Measures on Imports of Footwear, WT/DS121/AB/R, 14. Dezember 1999, S. 31-32, Para. 92. Die USA, als Dritte Partei involiert, wehrt sich dagegen, Art. XIX bei der Interpretation der Schutzklausel hinzuzuziehen. S. 19-20, Paras. 60-63.

[5969] New Zealand/Australia vs. United States - Safeguard Measure on Imports of Fresh, Chilled or Frozen Lamb from New Zealand, WT/DS177/AB/R, WT/DS178/AB/R, 1. Mai 2001, S. 28, Para. 74, FN 40.

[5970] Brazil, EC, Japan, Korea, China, Switzerland, Norway, New Zealand vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products, WT/DS259/R, 11. Juli 2003, S. 728, Para. 10.109.

[5971] AB: EC vs. Korea - Definitive Safeguard Measure on Imports of Certain Dairy Products, WT/DS121/AB/R, 14 December 1999, S. 25, Para. 84.

[5972] EC vs. Argentina - Safeguard Measures on Imports of Footwear, WT/DS121/AB/R, 14 December 1999, S. 32, Para. 92, S. 32-33, Paras. 93- 94. Siehe dort auch das Zitat: "In this sense we believe there is a logical connection between the circumstances descriged in the first clause - 'as a result of unforeseen developments and of the effect of the obligations incurred by a Member under this Agreement, including tariff concessions ... ' - and the conditions set forth in the second clause of Art. XIX.1 (a) for the imposition of a safeguard measure." S. 32, Para. 92.

[5973] Schon in Jackson (1969) formuliert: "but the definition of 'unforeseen developments' is hazy". Jackson 1969: 560.

[5974] General interpretative not to Annex 1A: "In the event of conflict between a provision of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994 and a provision of another agreement in Annex 1A to the Agreement Establishing the World Trade Organization (...) the provisions of

Disput in der Literatur ausgelöst.[5975] Im GATT Fallrecht bezieht sich 'unforeseen' auf den Zeitpunkt der Aushandlung der Zollkonzessionen und fragt nach den vernünftigerweise zu diesem Zeitpunkt bestehenden Erwartungen an Importsteigerungen.[5976] Die Kritiker haben Recht, wenn sie anmerken, daß es kaum möglich ist nach vielen Jahren diese Erwartungen zu rekonstruieren.[5977] Wie dieses Kriterium interpretiert wird, ist nicht geklärt. Es gibt aber konkrete Fälle, siehe gleich unten, an denen erkennbar ist, daß es nicht unmöglich ist, unvorgesehene Entwicklungen zu zeigen. Viel spricht für eine Fall-zu-Fall Entscheidung anhand von mehreren Kriterien.[5978]

Konkret wurde das Kriterium folgendermaßen ausgelegt: So akzeptierte der Panel es nicht, daß eine mehrere Jahre später wieder stattfindende Pfirsich-Rekordernte nicht vorhersehbar sei.[5979] Weil seit Jahren ein Schutzsystem zu diesem Zwecke bestand, wurde vom Panel das rechtfertigende Argument unerwartet kontinuierlich sinkender Weltmarktpreise nicht akzeptiert.[5980] In einem weiteren Panelfall ist die Rede von der Mexiko-Krise.[5981] Vom Panel und AB wurde zudem akzeptiert, daß die Asienkrise, die Rußlandkrise, die Währungsabwertungen in Asien und Lateinamerika und der steigende, starke Dollar (der zur Attraktivität des U.S. Marktes beitrug) "unforeseen developments" im Sinne von Art. XIX:1 (a) waren, die zusammen ("confluence") zu steigenden Importen von Stahl geführt haben.[5982]

---

the other agreement shall prevail to the extent of the conflict." WTO 1995: 252. Driscoll 2005: 252. Ebenso folgt der AB dem Prinzip: "to read all applicable provisions of a treaty in a way that gives meaning to all of them harmoniously". Driscoll 2005: 254.

[5975] Von Lee (2001) wird argumentiert, daß dies gegen die Verhandlungsgeschichte der Uruguay-Runde verstößt, weil damals 1990 'unforeseen developments' schon einmal im Text des Schutzklauselabkommen eingefügt wurde, aber - mutmaßlich - bewußt, wieder herausgenommen wurde. Lee 2001: 1241; in Lee (2005) erscheint dies aber weniger überzeugend, weil hier deutlich wird, daß es hierbei um einen viel weitgehenderen Vorschlag ging, der diese Formulierung nur enthielt, sodaß die Herausnahme dem weitergehenden Vorschlag als Ganzes galt. Lee 2005: 43. Gegen die Thesen von Lee (2001) argumentiert Mueller 2003: 1119-1141. Ebenso wird die Frage aufgeworfen, ob Art. 1 (b) von Art. XIX noch gilt, eine komplexe Regelung bei Präferenzregimen Schutzklauseln auf Wunsch eines dritten Staates zu nutzen. Dazu hier kein Kommentar. Lee 2001: 1243. Für die Antwort auf Mueller (2003), ohne neue Argumente, siehe Lee 2003. Später zu diesem Thema Driscoll 2005.

[5976] Siehe das Zitat: "the term 'unforeseen developments' should be interpreted to mean developments occuring after the negotiation of the relevant tariff concession which would not be reasonable to expect that the negotiators of the country making the concession could and should have foreseen at the time when the concession was negotiated." Report on the withdrawal by the United States of a tariff concession under Article XIX of the General Agremement of Tariffs and Trade. CP/106, 27 March 1951: Para. 9. Zitiert und bestätigt, aber nicht weiter untersucht, mangels Faktenrecherche im Panelbericht: EC vs. Korea - Definitive Safeguard Measure on Imports of Certain Dairy Products, WT/DS98/AB/R, 14. Dezember 1999, S. 28, Paras. 89, FN 51.

[5977] "Consider an imports surge 30 or 40 years after the agreement was drafted". Sykes 2003: 265.

[5978] Mueller 2003: 1142, siehe allgemeiner zur 'unforeseen' Frage: Jackson 1997: 186-187. Die Ausführungen im Kommentar von Lee (2005) geben einen ähnlichen Stand der Dinge wieder. Lee 2005: 48. Ähnlich wie oben äußern sich Matsushita et al. 2006: 446.

[5979] Im Jahre 1992/1993, zum Zeitpunkt des Abschlusses der Uruguay-Runde und deren Zollzugeständnisse gab es wohl schon eine Rekordernte auf den Weltpfirsichmärkten. Diese Rekordernte wiederholte sich 1999/2000. Das Panel fragt daraufhin frech, ob Argentinien nicht solche Fluktuationen erwarten müsse. Argentinien antwortet schlau, daß es nicht erwartet hätte, daß solche Rekordernten in der Zeit danach zur Regel und nicht zur Ausnahme gehören würden. Die Argumentation im Schutzklausel-Bericht von Argentinien weist sonstige Schwächen auf, es wird aber vom Panel geschlossen, daß auch dieser Faktenhintergrund dazu führt, daß dieses Land gegen Art. XIX: 1(a) verstößt. Chile vs. Argentina - Definitive Safeguard Measure on Imports of Preserved Peaches, WT/DS238/R, 14 February 2003, S. 69-70, Para. 7.30-7.33. Weiterer Hintergrund ist hier offenbar eine schlechte Ernte in Griechenland, die von den argentinischen Interessengruppen dazu genutzt wurde, um den Ausgangspunkt zu definieren, ab dem Importe anstiegen, um wieder auf das vorherige Normalmaß zu gelangen. Dies ist tatsächlich nicht sehr überzeugend. S. 73, Para. 7.44, S. 87, Para. 7.112.

[5980] Argentina vs. Chile - Price Band System and Safeguard Measures Relating to Certain Agricultural Products, WT/DS207/R, 3 May 2002. S. 158, Para. 7.141.

[5981] EC vs. Argentina - Safeguard Measures on Imports of Footwear, WT/DS121/R, 25 June 1999, S. 199-200, Para. 8.269.

[5982] Brazil, EC, Japan, Korea, China, Switzerland, Norway, New Zealand vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products, WT/DS259/AB/R, 10. November 2003, S. 83, Paras. 269, S. 100, Para. 321. Das Panel spricht davon, daß dieses Kriterium sowohl subjektive als auch objektive Aspekte umfaßt und zudem müßten, angesichts zeitlich weit zurückliegender Zollzugeständnisse, auch der Kontext ("context") und die Umstände ("cirumstances") beachtet werden. Siehe: Brazil, EC, Japan, Korea,

Allein wird nicht akzeptiert, daß die USA dies nicht anhand von Daten auf Produktebene beweisen.[5983] Bemerkenswert ist, daß Wechselkursschwankungen, ein alltäglicheres Phänomen als schwere Wirtschaftskrisen, auf der Liste der akzeptierten Faktoren zu finden ist.[5984]

(3) Drittens hat der AB ein neuartiges Verständnis der Schutzklausel entwickelt, welche diese als außergewöhnliches Rechtsmittels ('extraordinary remedy') versteht, welches nur in Notfallsituationen ('emergency situations') verwendet werden darf: Entnehmbar ist den Ausführungen des AB, daß er beispielsweise nicht bereit ist, der Schutzklausel begrifflich einen entwicklungspolitischen oder rein protektionistischen Zweck zuzuschreiben. Ebenso wird sich nicht auf einen graduellen 'trade off' eingelassen, der von einer generöser definierten Schutzklausel eine mutigere Liberalisierung erwarten würde. Damit wird die Schutzklausel enger definiert als in einem großen Teil der Literatur.[5985] Dabei

---

China, Switzerland, Norway, New Zealand vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products, WT/DS259/R, 11. Juli 2003, S. 710, Paras. 10.41-10.43.

[5983] Brazil, EC, Japan, Korea, China, Switzerland, Norway, New Zealand vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products, WT/DS259/AB/R, 10. November 2003, S. 83, Paras. 319. Der Terminus "confluence" wird akzeptiert. S. 83, Para. 269.

[5984] Die EU Behörden vertreten in einem ihrer Berichte die Meinung, daß auch Schutzklausel- und Antidumping- und Ausgleichsuntersuchungen in anderen Ländern als unvorhersehbare Entwicklungen angesehen werden können. Europäische Kommission Stahl Schutzmaßnahmen 2002: 24-25. In anderen Berichten kumuliert sie viele verschiedene unerwartete Entwicklungen: Im Mandarinenfall, siehe unten, Punkt nicht angegriffene Schutzmaßnahmen, argumentiert sie, daß ein bislang so nicht vorgekommener Kapazitätsanstieg in China erfolgte, der auch damit zusammenhängen würde, daß die Möglichkeit von Vergeltungsmaßnahmen der USA im Zusammenhang mit einem anderen Streitfall bestünde, der die EU Mandarinen vom U.S. Markt ausschließen könnten. Dazu wird ein Wechsel von Konsumentenpräferenzen und die Wechselkurspolitik Chinas sowie der unerwartet schwache Dollar erwähnt. Eine Referenz auf Zollkonzession erfolgte in den EU Berichten nicht. Vermulst et al. 2004: 960.

[5985] In vielen Beiträge ist neutral von einer Maßnahme die Rede, die dazu benutzt werden kann, Zollzugeständnisse zurückzunehmen. Als "safety valve" wird sie charakterisiert von Lawrence/Litan (1986), hier nicht in der Literaturliste, aber reproduziert in Jackson et al. 1995: 601, 604. Siehe auch "The 'escape clause', as we currently think of it (a provision to allow temporary border barriers to imports when imports are increasing and can be shown to 'injure' domestic competing industry) was first introduced ..." Jackson 1997: 179. Von Senti (1986a) wird formuliert: "handelt es sich um eine Korrektur oder Rücknahme der selbst eingegangenen Verpflichtungen, wenn diese sich zum Nachteil der eigenen Wirtschaft auswirken beziehungsweise auszuwirken drohen." Senti 1986a: 240. In Hoekman (1995) wird der Schutzzweck betont: "The general safeguard clause of the GATT (Art. XIX) permits governments to impose trade barriers, on a non-discriminatory basis, subject to specific conditions, in order to protect producers seriously injured by the liberalization of trade. The main intention of the GATT's general safeguard clause is to facilitate trade liberalization." Hoekman 1995: 16. In Hoekman/Kostecki (1995) wird die Schutzklausel in den Kontext der Anpassung ('adjustment') gestellt und allgemein in bezug auf Schutzklauseln formuliert: "Virtually all existing international trade agreements or arrangements contain safeguard provisions. The WTO is not exception. Broadly defined, the term 'safeguard protection' refers to a provision in a trade agreement permitting governments under specified circumstances to withdraw - or cease to apply - their normal obligations under the agreement in order to protect (safeguard) certain overriding interests." Hoekman/Kostecki 1995: 161. Entwicklungsländer sind meist auf andere GATT Schutzoptionen ausgewichen. Hcekman/Kostecki 1995: 163. In Stoll/Schorkopf (2002) findet sich das folgende Zitat: "Der Schutz einheimischer Industriezweige vor einem zu hohen Importwettbewerb dient der Ausnahmetatbestand des Art. XIX GATT 1994." Stoll/Schorkopf 2002: 56. Zu den Instrumenten, die in den USA als 'trade adjustment assistance' zählten, wurde beispielsweise in den siebziger Jahren die Schutzklausel gezählt, aber kritisch dazu formuliert: "Escape clause protection if used frequently and in cases that are questionable not only slows down trade liberalization but may start and/or hasten a worldwide movement in the direction of greater protection." Williams 1978: 34. Als 'protection' beschreiben die Schutzklausel: Finger et al. 1982: 465. Siehe das Zitat zum Bedingung der 'unforeseen developments': "The need for the requirement in question is highly doubtful. (...) It is in the interest of free trade to encourage Members to provide more concessions and, in fact, they will be encouraged to do so when they consider a safeguards measure an available last resort." Lee 2001: 1241-1242. Als u.a. "'breathing space' to firms and policymakers" um die Wettbewerbsfähigkeit wieder zu erlangen, wird die Schutzklausel charakterisiert von Matsushita et al. 2006: 439. Dagegen ist im Jahre 1946, während der London Konferenz zur Vorbereitung der ITO, vom "emergency character" der Maßnahme die Rede. Jackson 1969: 554-555. Die spätere Haltung des AB wird bereits ähnlich formuliert in Jackson 1997: 190. Die neuartige Herangehensweise des AB an die Schutzklausel wird nicht thematisiert in Pries/Berrisch 2003: 480-482.

wird sich sogar auf die Arbeit der International Law Commission zur Staatenverantwortung rückbezogen.[5986]

Der AB hebt hervor, daß die Schutzklausel gegenüber fair gehandelten Produkten ('fair trade') anderer WTO Mitglieder angewandt werden kann, um den außerordentlichen Charakter der Schutzklausel zu betonen. Es wird argumentiert, daß es nicht um Antidumping- oder Ausgleichszölle gegen Subventionen ginge, die in Reaktion auf "unfair or illegal trade practices" erhoben werden. Stattdessen gehe es, dies impliziert die Argumentation des AB, um den besonders schützenswerten, weil unter normalen Umständen ablaufenden, 'fairen' Handel. Daraus folge, daß die Schutzklausel als außergewöhnliche Abhilfemaßnahme ('exceptional remedy') in einer restriktiveren, handelsbeschränkenderen Art und Weise angewandt wird, im Vergleich zu den Antidumping- oder Ausgleichszöllen.[5987] Wenn ein WTO Mitglied beschlösse, den 'fair' erfolgenden Handel einzuschränken, könne eine Ausnahme, die dies ermöglicht, so die Ansicht des AB, nur im Sinne eines außergewöhnlichen Rechtsmittels ('extraordinary remedy') verstanden werden, welches nur in Notfallsituationen ('emergency situations') benutzt werden darf.[5988] Weiterhin wird auf die Frage nach Liberalisierung eingegangen. Als eine Funktion der Schutzklausel wird die Ermöglichung weiterer Liberalisierung angesehen, denn diese erlaube eine temporäre Ausnahme davon. Dieser Ausnahme stünden allerdings die Rechte der anderen WTO Mitglieder entgegen, die von der multilateralen Regelbindung der Schutzklausel erhoffen, daß die Zollzugeständnisse erhalten bleiben.[5989] Als eine Konsequenz, die aus dieser Deutung folgt, wird festgehalten, daß der Standard, der ernsthafter Schädigung zugrundegelegt werden muß, deutlich anspruchsvoller ist, als wenn es um bedeutende Schädigung im Antidumpingbereich geht.[5990] Wiewohl es vor allem um die Auslegung der Artikel der Schutzklauselabkommen ankommt, um die von der WTO ausgehende Disziplin letztendlich charakterisieren zu können, wird damit der Kontext vorgegeben, in dem die Schutzklausel fortan interpretiert wird.

[5986] Und zwar das Zitat der ILC: "countermeasures must be commensurate with the injury suffered, taking into account the gravity of the internationally wrongful act and the rights in question". Korea vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Circular Welded Carbon Quality Line Pipe from Korea, WT/DS202/AB/R, 15. Februar 2002, S. 54, Para. 169.

[5987] Oben werden zwei Paragraphen zusammengefaßt. Korea vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Circular Welded Carbon Quality Line Pipe from Korea, WT/DS202/AB/R, 15. Februar 2002, S. 27, Para. 80, S. 81, Para. 257.

[5988] Korea vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Circular Welded Carbon Quality Line Pipe from Korea, WT/DS202/AB/R, 15. Februar 2002, S. 27, Para. 80. Siehe auch die weiteren Ausführungen: S. 27-30, Paras. 80-85. Damit befindet sich der AB partiell im Einklang mit dem dennoch etwas vorsichtiger formulierendem Arbeitsgruppenbericht US -Fur Felt Hat aus dem Jahr 1951: "action under Article XIX is essentially of an emergency character and should be of limited duration. A government taking action under that Article should keep the position under review and be prepared to reconsider the matter as soon as this action is not longer to prevent and remedy a serious injury." GATT Analytical Index 1995: 522. Kurz und knapp reproduziert die Haltung des AB Matsushita et al. 2006: 446.

[5989] Para. 83 lautet vollständig: "There is, therefore, a natural tension between, on the one hand, defining the appropriate and legitimate scope of the *right* to apply safeguard measures and, on the other hand, ensuring that safeguard measures are not applied against "fair trade" beyond what is necessary to provide extraordinary and temporary relief. A WTO Member seeking to apply a safeguard measure will argue, correctly, that the right to apply such measures must be respected in order to maintain the *domestic* momentum and motivation for ongoing trade liberalization. In turn, a WTO Member whose trade is affected by a safeguard measure will argue, correctly, that the *application* of such measures must be limited in order to maintain the *multilateral* integrity of ongoing trade concessions. The balance struck by the WTO Members in reconciling this natural tension relating to safeguard measures is found in the provisions of the *Agreement on Safeguards*." Herv. im Original. Korea vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Circular Welded Carbon Quality Line Pipe from Korea, WT/DS202/AB/R, 15. Februar 2002, S. 29, Para. 83.

[5990] "We are fortified in our view that the standard of 'serious injury' in the *Agreement on Safeguards* is a very high one when we constrast this standards with the standard of 'material injury' envisage under the *Anti-Dumping Agreement*." Herv. im Original. New Zealand vs. United States - Safeguard Measure on Imports of Fresh, Chilled or Frozen Lamb from New Zealand. WT/DS177/AB/R, W/DS178/AB/R, 1. Mai 2001, S. 44, Para. 124.

Diese Argumentation kann in Frage gestellt werden, weil genauso argumentiert werden kann, daß 'fairer' Handel im Sinne realer wirtschaftlicher Abläufe zwar schützenswert, aber nicht herausgehoben schützenswert ist. Alternativ könnte 'fairer' Handel als Handel im Einklang mit den als 'fair' angesehenen Regeln einer Welthandelsorganisation definiert werden, die nicht so stringent beschränkte Schutzmaßnahmen ermöglicht. Dies könnte ebensogut mit einer liberalen Zielvorstellung im Einklang gesehen werden, denn genausogut kann argumentiert werden, daß Liberalisierung in einem graduellen Sinn mutiger umarmt wird, wenn diese Ausnahme leichter nutzbar ist. Zudem ist die Schutzklausel weiter mit der Bremse der Zurücknahme der Konzessionen bzw. der globalen Vergeltung im Einklang mit dem Meistbegünstigungsprinzips ausgestattet. Jedenfalls wäre es denkbar gewesen, die Schutzklausel mit einem anderen materialen Schwerpunkt zu interpretieren.

So war in US - Fur Felt Hat Bericht (1951) immerhin material davon die Rede, daß ein Importschutz das Ziel hätte, daß die heimische Industrie wieder mit den ausländischen Anbietern konkurrieren könne.[5991] Auch der Panel in Korea - Diary war noch dieser Meinung, wurde aber vom AB überstimmt.[5992] Wie dem auch sei, auf der anderen Seite ist es überzeugend, wenn argumentiert wird, daß "safety valves are to remain safety valves and not become walls", sodaß hier eine multilaterale Regelbindung der Schutzklauselnutzung nicht generell abgelehnt wird, weil auch hier eine internationale Arbeitsteilung durch den weltweiten Handel zu einem gewissen Grad angestrebt wird.[5993] Wie so oft, geht es um das wie und eine industriepolitische Nutzung der Schutzklausel wird m.E. auch weiterhin nicht ihrem Zweck widersprechen. Mehr dazu im Fazit.

6.4.2 Die Regeln des Schutzklauselabkommens

Die zentralen Bedingungen für die Schutzklauselnutzung sind neben dem schon erwähnten Kriterium unvorhergesehener Entwicklungen nach SG Art. 2.1 erstens (1) steigende Importe, die, zweitens (2) kausal nachvollziehbar, drittens (3) zu einer ernsthaften Schädigung oder einer Drohung ernsthafter Schädigung führen, was am Zustand der heimischen Industrie gezeigt werden muß.[5994] Ein Überblick über die Regelauslegung:

[5991] Siehe das folgende Zitat aus dem Bericht der Arbeitgruppe US - Fur Felt Hat 1951: "The other member of the Working Party considered that it is impossible to determine in advance with any degree of precision the level of import duty necessary to enable the United States industry to compete with overseeas suppliers in the current competitive conditions of the United States market, and it would be desirable that the position be reviewed by the United States from time to time in light of the experience of the actual effect of higher import duties now in force on the economic position of the United States industry." GATT Analytical Index 1995: 521.

[5992] "For us, the object of this section of the first sentence of paragraph 1 of Article XIX cannot be anything else but a statement (of what we would consider to be obvious) that because of the binding nature of the GATT obligations and concessions, tariffs and other obligations negotiated on the basis of trade expectations may need to be changed temporarily in the light of actual unforeseen developments. Thus, the phrase 'unforeseen developments' does not specify anything additional as to the conditions under which measures pursuant to Article XIX may be applied." Panel: EC vs. Korea - Definitive Safeguard Measure on Imports of Certain Dairy Products, WT/DS98/R, 21 June 1999, S. 169, Para. 7.45. Auch aus dem simplen, aber plausiblen Grund, daß das GATT 1994 zur Verhandlungspaket der Uruguay-Runde dazugehört, legt der AB Art. XIX aus: "this clause must have meaning": EC vs. Korea - Definitive Safeguard Measure on Imports of Certain Dairy Products, WT/DS98/AB/R, 14 December 1999, 25-28, Paras. 83-90.

[5993] So argumentiert mit einer Paraphrase eines Zitats von Andreas F. Lowenfelds: Mueller 2003: 1151.

[5994] "(1) a product is being imported 'in such quantities and under such conditions'; (2) 'as to cause'; (3) serious injury or the threat of serious injury to domestic producers." EC vs. Argentina - Safeguard Measures on Imports of Footwear, WT/DS121/AB/R, 14. Dezember 1999, S. 32, Para. 92. Siehe auch Matsushita et al. 2006: 440.

(1) Steigende Importe. Gemäß SG Art. 2.1 müssen zunehmende Importen vorgewiesen werden ("is being imported ... in such increased quantities").[5995] Die Rede ist von zunehmenden absoluten Importen oder zunehmenden Importen relativ zur heimischen Produktion.[5996] Panel und AB führen dazu in Argentina - Footwear (EC) (1999) aus, daß es nicht ausreicht, einfach einen Anfangs- und Endpunkt zu setzen und davon ausgehend zu behaupteten, daß Importe zugenommen hätten. Dies hatte Argentinien getan und konnte zeigen, daß die Importe 1991 absolut und relativ höher lagen als 1996. Beachtet wurde aber nicht, daß diese in der Mitte der Periode ansteigen und danach stark abfielen.[5997] Der AB führt aus: "it is not enough for an investigation to show simply that imports of the product this year were more than last year - or five years ago. Again, and it bears repeating, not just any increased quantifies of imports will suffice. There must be 'such increased quantities' as to cause or threaten to cause serious injury to the domestic industry in order to fulfil this requirement for applying a safeguard measure. "[5998] Mit Referenz dazu, daß diese Importe zudem unerwartet sein müssen, wird weiter geschlossen, daß sowohl GATT Art. XIX: 1 (a) und SG 2.1 verlangen: "that the increase in imports must have been recent enough, sudden enough, sharp enough, and significant enough, both quantitatively and qualitatively, to cause or threaten to cause 'serious injury'."[5999] Die Art und Weise, wie Importe ansteigen und Anteil der Importe am heimischen Markt, nimmt weiterhin zwei der acht Faktoren in SG Art. 4.2, die weiter unten bei der Faktoranalyse beachtet werden müssen, in Anspruch.[6000] Weitere, ebenfalls schon in SG Art. 2.1 enthaltenden Bedeutungselemente, werden in den SG Art. 4 konkretisiert.[6001] Soweit zu den begrifflichen Grundlagen, konkrete Beispiele, die weitgehend einer common sense Vorstellung von diesem Kriterium entsprechen, in der Fallübersicht.

(2) Faktoranalyse. Um kausal nachvollziehbar ernsthafte Schädigung ('serious injury') der Industrie eines Landes durch Importe zu zeigen, muß unter Rekurs auf SG Art. 4.2 (a) eine Analyse der dort erwähnten Einflußfaktoren stattfinden:

Von SG Art. 4.2 (a) wird eine Liste von Schädigungsfaktoren präsentiert, die diskutiert werden müssen, um die Feststellung ernsthafter Schädigung zu treffen und plausibel abzusichern.

(2.1) Zuerst geht es um sechs Schädigungsfaktoren: Veränderungen bei den Verkaufskanälen, bei Produktion, Produktivität, Kapazitätsauslastung, Profiten oder Verlusten und Beschäftigung. Der AB hält fest, daß alle diese Faktoren untersucht werden müssen, die teils einen bezug zu Importen, teils einen bezug zu der allgemeinen Situation der heimischen Industrie haben. Sie sind relevant, wenn es

[5995] Agreement on Safeguards Art. 2.1. Ausführliche Diskussion in Brazil, EC, Japan, Korea, China, Switzerland, Norway, New Zealand vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products, WT/DS259/AB/R, 19. November 2003, S. 83, Paras. 269.

[5996] EC vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Wheat Gluten from the European Communities, WT/DS166/AB/R, 22 December 2000, S. 26, Para. 76.

[5997] EC vs. Argentina - Safeguard Measures on Imports of Footwear, WT/DS121/R, 25 June 1999, S. 168, Para. 8.144.

[5998] EC vs. Argentina - Safeguard Measures on Imports of Footwear, WT/DS121/AB/R, 14 December 1999, S. 47, Para. 131.

[5999] EC vs. Argentina - Safeguard Measures on Imports of Footwear, WT/DS121/AB/R, 14 December 1999, S. 47, Para. 131. Lee 2005: 56-57. Siehe auch Lee 2000: 137; sowie Matsushita et al. 2006: 443.

[6000] SG Art. 4.2 (a). WTO 1995: 317. Lee 2005: 56.

[6001] EC vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Wheat Gluten from the European Communities, WT/DS166/AB/R, 22 December 2000, S. 26-27, Para. 76-78.

um die Feststellung ernsthafter Schädigung geht.[6002] Dabei muß darauf geachtet werden, daß die Daten für die heimischen Industrie repräsentativ sind.[6003]

(2.2) Obwohl dies in diesem Artikel nicht als Faktor erwähnt ist und eine Preisanalyse somit nicht zwingend erforderlich ist, spielt die Analyse der Preisbewegungen bei der Schädigungsfeststellung eine erhebliche Rolle. Die Preise der Importe können im Vergleich zu internen Preisniveaus zu hoch sein, um ihre Relevanz bezüglich Schädigung behaupten zu können oder sie können, wenn sie zu niedrig sind, je nach Marktkontext, einen direkten Effekt auf die Profitabilität haben.[6004] Zu hohe Preisniveaus der Importe führten beispielsweise in New Zealand, Australia vs. United States - Lamb (2000-2001) zu einem eindeutig erkennbaren Verstoß gegen SG Art. 4.2 (a) [6005] und in Div. Länder vs. United States - Steel führten Preisdaten teils ebenso dazu, daß die U.S. gegen SG Art. 4.2 (b) verstieß.[6006] Aus dieser Erkenntnis heraus wurde eine Wettbewerbsbedingungen-Analyse ('conditions of competition analysis') entwickelt, die sich speziell Preis- und Marktanteilsentwicklungen widmet und dann, ergänzt durch eine Zusammentreffen-Anlayse, siehe unten, überprüft ob Importe Schädigung im Sinne einer kausalen Verbindung auslösen.[6007]

(2.3) Weitere Faktoren ('other factors'). Der AB führt aus, daß sowohl in SG Art. 4.2 (a) "all relevant factors" als auch in SG Art. 4.2 (b) "other factors" darauf hingewiesen werden, daß nicht nur die auf aufgezählten Schädigungsfaktoren eine Einfluß auf den Zustand der Industrie haben. Es werde in der Formulierung noch nicht einmal eine Präferenz für die dort erwähnten Faktoren ausgesprochen. Somit müssen die nationalen Behörden jedweden Faktor ("the effects of *any* factor may be relevant to the

---

[6002] SG Art. 4.2 (a) "... in particular, the rate and amount of the increase in imports of the product concerned in absolute and relative terms, the share of the domestic market taken by increased imports, change in the level of sales, production, productivity, capacity utilization, profits and losses, and employment." WTO 1995: 317. Siehe auch: EC vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Wheat Gluten from the European Communities, WT/DS166/AB/R, 22 December 2000, S. 25, Para. 72. Siehe auch Prieß/Berrisch 2003: 485; Matsushita et al. 2006: 448.

[6003] Nicht representativ waren die Daten in US - Lamb New Zealand, Australia vs. United States - Safeguard Measure on Imports of Fresh, Chilled or Frozen Lamb from New Zealand and Australia, WT/DS177/AB/R, W/DS178/AB/R, 1 May 2001, S. 47, Para. 133.

[6004] Das US - Steel Panel: "A consideration of the various factors that haven been mentioned provides context for the consideration of *price*, which, in the Panel's view, is an important, if not the most important, factor in analysing the conditions of competition in a particular market, although consideration is not necessarily mandatory. (…) Indeed, we consider that relative price trends as between imports and domestic products will often be a good indicator of whether injury is being transmitted to the domestic industry (provided that the market context for such trends are borne in mind") given that price changes have an immediate effect on profitability, all other things equal. In turn, profitability is a useful measure of the state of the domestic industry." Herv. im Original. Brazil, EC, Japan, Korea, China, Switzerland, Norway, New Zealand vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products, WT/DS259/R, 11. Juli 2003, S. 788, Para. 10.320.

[6005] Daß die Preise von 1993 bis 1999 tendenziell eher anstiegen als absanken, wird als unvereinbar mit der Feststellung angesehen, daß die Industrie drohender ernsthafter Schädigung ausgesetzt ist. Der ITC hat hier keine adäquate Erklärung vorgelegt und verstößt gegen SG Art. 4.2 (a) und deshalb auch gegen SG Art. 2.1. New Zealand, Australia vs. United States - Safeguard Measure on Imports of Fresh, Chilled or Frozen Lamb from New Zealand and Australia, WT/DS177/AB/R, W/DS178/AB/R, 1 May 2001, S. 56-57, Para. 156-161.

[6006] Zum Beispiel wird in US - Steel durchgehend mit Importpreisen pro Einheit argumentiert und Preiseffekte werden ausführlich diskutiert. Das Panel wendet sich z.B. direkt gegen die Charakterisierung des ITC, indem nicht akzeptiert wird, daß auf bestimmte Importe die Beurteilung 'aggressive pricing' zutrifft. Brazil, EC, Japan, Korea, China, Switzerland, Norway, New Zealand vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products, WT/DS259/R, 11. Juli 2003, S. 839, Para. 10.452-10.453. Es trifft zu, wenn Lee (2005) bemerkt, daß die Preisanalyse nicht obligatorisch ist, es ist aber nicht überzeugend, wenn er deren faktische Bedeutung ganz ausklammert. Lee 2005: 73; ebenso wird diese nicht erwähnt in Prieß/Berrisch 2003; Matsushita et al. 2006.

[6007] Für die FFTJ Produktgruppen hilft die Wettbewerbsanalye, die Defizite in der Argumentation bei der Zusammentreffenanalyse abzubauen und der ITC handelt, soweit, WTO konform. Brazil, EC, Japan, Korea, China, Switzerland, Norway, New Zealand vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products, WT/DS259/R, 11. Juli 2003, S. 860-867, Para. 10.504-10.516.

competent authorities' determination") untersuchen, wenn dieser als relevant einschätzbar sei, hinsichtlich eines "'bearing' or effect on the situation of the domestic industry."[6008]

(2.4) Analyse der Importe als Faktoren. In SG Art. 4.2 (a) wird ergänzend zu den Ausführungen zu Importen in SG Art. 2.1, festgehalten, daß zwei Aspekte der Importe, Importe in bezug auf die Steigerungsrate und die steigende Menge und der Marktanteil der Importe am heimischen Markt relevant sind, wenn es um die Feststellung ernsthafter Schädigung durch Importe geht.[6009]

(2.5) Zusammentreffen-Analyse ('coincidence analysis'). Dieser Unterpunkt der Analyse der Importe als Faktoren hat insofern Relevanz bei der Kausalitätsanalyse, weil das Zusammentreffen der Importbewegungen (Preis, Menge und Marktanteile) in bezug zur Bewegung der Schädigungsfaktoren als bedeutsamer Hinweis auf die kausale Schädigungswirkung der Importe angesehen wird.[6010] Dabei könne auch ein Verzögerungseffekt auftreten ('lag effect'). Dies hänge von Industriecharakteristika ab. Zudem würden einige Faktoren schneller als andere auf problematische Entwicklungen reagieren. Kann das Zusammentreffen nicht demonstriert werden, dann muß dies vollständig anhand objektiver Daten erklärt werden.[6011]

(3) Kausalanalyse. Die Feststellung ernsthafter Schädigung kann nur dann getroffen werden, wenn anhand von objektiven Beweisen ("objective evidence") eine kausale Verbindung ("causal link") zwischen Importen und der ernsthaften Schädigung vor dem Hintergrund des Zustand der heimischen Industrie, der anhand der Schädigungsfaktoren näher beschreiben wurde, gezeigt werden kann, dies hält SG Art. 4.2 (b) des Schutzklauselabkommens fest.[6012] Bei der Strukturierung der Kausalanalyse spielen, so der AB, die beiden folgenden Konzepte eine Rolle:

(3.1) Nicht-Zuschreibungsanalyse. Eine Nicht-Zuschreibungsanalyse ('non-attribution')[6013] muß deshalb erfolgen, weil ernsthafte Schädigung nicht aus anderen Faktoren resultieren und dann dennoch den

---

[6008] Beide Zitate in: EC vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Wheat Gluten from the European Communities, WT/DS166/AB/R, 22 December 2000, S. 25, Para. 72.

[6009] EC vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Wheat Gluten from the European Communities, WT/DS166/AB/R, 22 December 2000, S. 25-26, Para. 77-78.

[6010] "it is the relationship between the movements in imports (volume and market share) and the movements in injury factors that must be central to causation analysis and determination." EC vs. Argentina - Safeguard Measures on Imports of Footwear, WT/DS121/AB/R, 14 December 1999, S. 51, Para. 144. Problematisch wird es, wenn kein solches Zusammentreffen erfolgt und trotzdem ein Zusammenhang behauptet wird. "In the present dispute, the question arises as to how a causal link must be established for the purposes of Article 4.2 (b) in cases where there is an *absence of coincidence*." Herv. im Original. Brazil, EC, Japan, Korea, China, Switzerland, Norway, New Zealand vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products, WT/DS259/R, 11. Juli 2003, S. 784, Para. 10.301, S. 785, Para. 10.303.

[6011] Es wird vom Panel geprüft, ob "a genuine and substantial relationship of cause and effect exists between increased imports and serious injury." "If the competent authority does rely upon a lag as between the increased imports and the injury factors, we consider that such a lag must be fully explained by the competent authority on the basis of objective data." Brazil, EC, Japan, Korea, China, Switzerland, Norway, New Zealand vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products, WT/DS259/R, 11. Juli 2003, S. 788, Para. 10.307, S. 787 Para. 10.312.

[6012] SG Art. 2 (b) "The determination referred to in subparagraph (a) shall not be made unless this investigation demonstrates, on the basis of objective evidence, the existance of the causal link betweeen increased imports of the product concerned and serious injury or threat thereof." WTO 1995: 317.

[6013] Erstmals als "non-attribution language" Art. 4.2 (b) bezeichnet in: New Zealand, Australia vs. United States - Safeguard Measure on Imports of Fresh, Chilled or Frozen Lamb from New Zealand and Australia, WT/DS177/AB/R, W/DS178/AB/R, 1 May 2001, S. 63, Para. 179. Als "non-attribution requirement" bezeichnet in: Brazil, EC, Japan, Korea, China, Switzerland, Norway, New Zealand vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products, WT/DS259/AB/R, 19. November 2003, S. 147, Paras. 449.

Importen zugeschrieben werden dürfe. Dies folgt aus SG Art. 4.2 (b) letzter Satz.[6014] In anderen Worten: Es muß unterschieden werden, welche Effekte von den Importen und welche von anderen Faktoren ("factors other than increased imports") ausgehen.[6015] Der AB formuliert: "a final determination about injurious effects caused by increased imports can only be made if the injurous effects caused by all the different causal factors are distinguished and separated."[6016] Wurde diese Anforderung erfüllt, wird von Fall-zu-Fall entschieden, ob - darüberhinaus - noch der kollektive Effekt der insgesamten Schädigungsfaktoren in Relation zu den Importen festgestellt werden muß.[6017] Die Nicht-Zuschreibungsanalyse ist auch deshalb erforderlich, damit die Schutzklauselmaßnahmen proportional ("proportionate") zu der durch Importe ausgelösten Schädigung angelegt werden kann. Würde nicht zwischen der Schädigung durch Importe und anderen Schädigungsfaktoren differenziert, könnte die Schutzklausel i.S. einer über den Effekt hinausgehenden Bestrafung für etwas angewendet werden, was durch die Importe nicht ausgelöst wurde. Diese letztere, wichtige Dimension der Nicht-Zuschreibung wird gestützt von DSU 22.4 und führt potentiell zu einen Verstoß gegen SG Art. 5.1.[6018]

Interessant ist, daß ein heimischer Preisanstieg für einen Rohstoff z.B. Baumwolle oder eine allgemeine Rezession kein Grund sein darf, um Schädigung anzunehmen. Die Effekte der Importe müssen davon losgelöst analysiert werden.[6019] Wird weiter so entschieden, wirkt dies in Richtung einer Verschärfung der Bedingungen für die Schutzklauselnutzung.

Schließlich gehört zur Nicht-Zuschreibungsanalyse die Frage, wie Staaten, die einem regionalen Integrationsprojekt oder einer Zollunion angehören, ihre Schutzklauseluntersuchung durchführen

---

[6014] SG Art. 2 (b) "When factors other than increased imports are causing injury to the domestic industry at the same time, such injury shall not be attributed to increased imports." WTO 1995: 317.

[6015] "the language in the first sentence of Art. 4.2 (b) does *not* suggest that increased imports be *the sole* cause of the serious injury." (Herv. im Original) EC vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Wheat Gluten from the European Communities, WT/DS166/AB/R, 22 December 2000, S. 24, Para. 67.

[6016] New Zealand, Australia vs. United States - Safeguard Measure on Imports of Fresh, Chilled or Frozen Lamb from New Zealand and Australia, WT/DS177/AB/R, W/DS178/AB/R, 1 May 2001, S. 63, 179.

[6017] Abschwächend wirkt hier aber, daß von Fall zu Fall wird entschieden, ob bezüglich 'other causal factors' in SG Art. 4.2 (b) immer eine Beurteilung des kollektiven Effekts dieser, zusätzlich zu einer Beurteilung des individuellen Effekt, erforderlich ist. Diese Folgerungen stammt aus dem Antidumpingbereich, aus dem Bericht Brazil vs. EC - Tube or Pipe Fittings (2003), wird aber für den Schutzklauselbereich vom AB als relevant angesehen. Brazil, EC, Japan, Korea, China, Switzerland, Norway, New Zealand vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products, WT/DS259/AB/R, 19. November 2003, S. 162, Para. 490.

[6018] Das Prinzip der Proportionalität in bezug auf Vergeltungsmaßnahmen wird auch festgehalten in Art. 51 der International Law Commission in ihren Draft Articles on Responsibility of States for Internationally Wrongful Acts. Ein Verstoß gegen SG 5.1 liegt aber nicht automatisch vor, denn es spricht nichts dagegen, daß die Schutzklausel proportional angewandt werden kann, wenn das Nicht-Zusschreibungserfordernis erfüllt ist. Korea vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Circular Welded Carbon Quality Line Pipe from Korea, WT/DS202/AB/R, 15 February 2002, S. 81-83, Paras. 254-262. Verweis auf diesen Aspekt in Stevenson 2004: 313.

[6019] Baumwolle: Costa Rica vs. United States - Restrictions on Imports of Cotton and Man-Made Fibre Underwear, 8. November 1996, WT/DS24/R, Para. 7.44. Rezession in Argentinien Mitte der neunziger Jahre: EC vs. Argentina - Safeguard Measures on Imports of Footwear, 25. Juni 1999, WT/DS121/R, S. 199-200, Para. 8.169. Der AB stimmt dem Panel in vielen seiner Einschätzungen zu. Eine explizite Bestätigung bezüglich der Rezession, die vom Panel als ein Faktor angesehen wird, der von der Wirkung der Importe unterschieden werden muß, findet sich dort aber nicht. EC vs. Argentina - Safeguard Measures on Imports of Footwear, 14 December 1999, WT/DS121/AB/R, S. 43-52, Paras. 123-147. Hintergrund ist, daß die U.S. ITC im Jahre 1980 einmal in ihrer Schutzklauseluntersuchung in bezug auf Autos aus Japan festgestellt hatten, daß die Effekte der Rezession in den USA ein größeres Gewicht bei der Schädigung der Automobilindustrie hatten, als die Importe aus Japan. Die Schutzklauselnutzung wurde damit abgelehnt. Im Omnibus Trade and Competitiveness Act von 1988 wird daraufhin verboten, daß der ITC die Schädigungsfaktoren (Nachfrage, Beschäftigung etc.) in einen Faktor, Rezession, aggregiert. Lee 2006: 399. Dieser Hinweis ist interessant genug, um einen Versuch zur Verifikation zu machen. Eine solche Passage des Act kann der Verfasser aber nicht finden in: 28 I.L.M. 15, 1989.

müssen, wenn sie bei der Anwendung der Schutzklausel Mitglieder der Zollunion von dieser ausschließen wollen. Dazu mehr im gesonderten Punkt Parallelismus nach der Fallübersicht. Die Feststellungen zu dieser Frage sind in der Fallübersicht ausgeklammert.

(3.2) Das Kriterium kausaler Verbindung ('causal link') wird so interpretiert, daß Importe nicht die einzige Rolle bei der ernsthaften Schädigung spielen müssen[6020], die kausale Verbindung zwischen Importen und ernsthafter Schädigung muß nichtsdestotrotz genuin und substantiell ("genuin and substantial") sein.[6021] Dahinter steht die wichtige grundsätzliche Interpretationsentscheidung des AB, nicht zu fordern, daß Importe 'per se' kausal ernsthafte Schädigung auslösen müssen.[6022]

Mit dieser begrifflichen Formulierung des materialen Gehalts der kausalen Verbindung beginnt der AB einen Streit mit den USA und deutet gleichzeitig einen möglichen Kompromiß an, indem für die kausale Wirkung der Importe eben nicht ein 'per se' Erfordernis formuliert wurde. Die tolerantere Herangehensweise der U.S. Sec. 201 akzeptiert der AB nicht. Diese sieht vor, daß Importe als "substantial cause" bei der Schädigung herangezogen werden, mit folgender Definition: "the term 'substantial cause' means a cause which is important and not less than any other cause."[6023] Dies macht es zwar nötig, zwischen kausalen Einflußfaktoren zu unterscheiden und zu separieren, im Sinne der WTO Streitbeilegung[6024], fraglich ist aber, ob damit den Anforderungen des Schutzklauselabkommens genüge getan ist. Denn diese Formulierung ermöglicht es den U.S. Behörden Importe bereits dann als schädigend anzusehen, wenn sie auf dem Wirkungsniveau jedweder anderen ebenso als schädigend angesehenen Faktoren liegen. U.a. in Reaktion auf diese Möglichkeit folgert der AB, daß es nicht ausreichend ist, wenn die ITC diesbezüglich bei ihren Feststellungen in Rätseln spricht und etwa schließt, daß von 6 relevanten Faktoren jeder, relativ gesehen, ein weniger relevanter Grund für Schädigung war, als die Importe.[6025] In der Sekundärliteratur wird zugestanden: "Unfortunately for the

---

[6020] "Although that contribution must be sufficiently clear as to establish the existence of "the causal link" required, the language in the first sentence of Article 4.2(b) does *not* suggest that increased imports be *the sole* cause of the serious injury, or that "*other* factors" causing injury must be excluded from the determination of serious injury. To the contrary, the language of Article 4.2(b), as a whole, suggests that "the causal link" between increased imports and serious injury may exist, *even though other factors are also contributing, "at the same time", to the situation of the domestic industry*." Herv. im Original. EC vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Wheat Gluten from the European Communities, WT/DS166/AB/R, 22 December 2000, S. 24, Para. 67.

[6021] Das gesamte Zitat: "69. Article 4.2(b) presupposes, therefore, as a first step in the competent authorities' examination of causation, that the injurious effects caused to the domestic industry by increased imports are *distinguished from* the injurious effects caused by other factors. The competent authorities can then, as a second step in their examination, attribute to increased imports, on the one hand, and, by implication, to other relevant factors, on the other hand, "injury" caused by all of these different factors, including increased imports. Through this two stage process, the competent authorities comply with Article 4.2(b) by ensuring that any injury to the domestic industry that was *actually* caused by factors other than increased imports is not "attributed" to increased imports and is, therefore, not treated as if it were injury caused by increased imports, when it is not. In this way, the competent authorities determine, as a final step, whether "the causal link" exists between increased imports and serious injury, and whether this causal link involves a genuine and substantial relationship of cause and effect between these two elements, as required by the *Agreement on Safeguards*." Herv. im Original. EC vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Wheat Gluten from the European Communities, WT/DS166/AB/R, 22 December 2000, S. 24, Para. 69. Siehe auch Matsushita et al. 2006: 450.

[6022] Mit dieser Interpretation hatte der AB der Argumentation des Panels widersprochen, welcher Art. 4.2 (a) und (b) so ausgelegt hatte, daß Importe "in and of themselves" oder "per se" zu ernsthafter Schädigung führen. EC vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Wheat Gluten from the European Communities, WT/DS166/R, 31 July 2000, S. 40-41, Para. 8.138, Para. 8.143.

[6023] Chap. 12, Trade Act of 1974, Subchapert II Relief from Injury caused by Import Competition, Part 1 Positive Adjustment by Industries Injured by Imports. Sec. 2251, 19 USC 2251. Seit 1974 nicht geändert, Williams 1978: 30. Irwin 2003: 7.

[6024] Irwin 2003: 7. Zugestanden wird dort, daß die USITC sehr lax ("very loose") in bezug auf die Anwendung selbst dieses Standards gewesen ist. Irwin 2003: 7.

[6025] New Zealand, Australia vs. United States - Safeguard Measure on Imports of Fresh, Chilled or Frozen Lamb from New Zealand and Australia, WT/DS177/AB/R, W/DS178/AB/R, 1 May 2001, S. 65, Para. 185.

ITC, the Commission has been very loose in its interpretation of 'substantial cause' in the past, and it is being challenged in the WTO on the non-attribution issue."[6026]

Insgesamt gesehen läuft es darauf hinaus, daß die WTO Streitbeilegung die 'causality' (dazu gehört auch 'coincidence' und 'conditions of competition') und 'non-attribution'-Analyse dann akzeptiert, wenn genauere Informationen über das Ausmaß der Einflüsse anderer Faktoren ("nature and extent") im Vergleich zum Einfluß der Importe vorgelegt werden und zudem plausibel gemacht werden kann, daß die Schädigung durch Importe erkennbar eine eigene, genuine und substantielle Rolle darüberhinaus gespielt haben.[6027]

(4) Schädigung. Der AB weist darauf hin, daß die Definition in SG 4.1 (a) für ernsthafte Schädigung ('serious injury') eine umfassende Verschlechterung des Zustands der Industrie formuliert: "a significant overall impairment in the position of a domestic industry."[6028] Gezeigt werden kann dies nur: "when the *overall* position of the domestic industry is evaluated, in light of all the relevant factors having a bearing on the situation of that industry". Obwohl in SG Art. 4.2 (a) gefordert wird, daß alle dort erwähnten Faktoren und jedweder relevanter Schädigungsfaktor analysiert werden müßte, sei es klar, daß es diesbezüglich in unterschiedlichen Industrien in unterschiedlichen Fällen zu einer unterschiedlichen Bewertung kommen müsse. Ebenso müßten nicht in bezug auf alle Faktoren Rückgänge aufgezeigt werden.[6029] Der AB differenziert zudem das Kriterium der Drohung von ernsthafter Schädigung ('threat of serious injury') gegenüber ernsthafter Schädigung ('serious injury'), definiert in SG 4.1 (b) als "serious injury that is clearly imminent".[6030] Festgestellt wird, daß für drohende ernsthafte Schädigung ein niedrigerer Schwellenwert ('lower threshold') für die Nutzung der Schutzklausel etabliert wurde.[6031] Diese Aussage relativiert sich allerdings vor dem Hintergrund der Feststellung, daß ernsthafte Schädigung, die als umfassende Verschlechterung des Zustands der Industrie beschrieben wird, ein sehr hoher Standard angelegt wird, der als "exacting"[6032] also anspruchvoll, hoch, drückend beschrieben wird. Im Vergleich zum Standard der bedeutenden Schädigung ("material injury") bezeichne "'serious' (...) a much higher standard of injury ...".[6033]

Fazit: Dies sind anspruchsvolle Vorgaben, die von der Streitbeilegung sicherlich nicht ohne einen gewissen subjektiven Einschätzungsspielraum überprüft werden müssen.[6034] Ebenso behalten die

---

[6026] Irwin 2003: 7.

[6027] Zitat "nature and extent" aus. New Zealand, Australia vs. United States - Safeguard Measure on Imports of Fresh, Chilled or Frozen Lamb from New Zealand and Australia, WT/DS177/AB/R, W/DS178/AB/R, 1 May 2001, S. 66, Para. 186.

[6028] WTO 1995: 316; Matsushita et al. 2006: 447.

[6029] Herv. im Original. EC vs. Argentina - Safeguard Measures on Imports of Footwear, WT/DS121/AB/R, 14 December 1999, S. 49, Para. 139. Lee 2006: 396.

[6030] WTO 1995: 316. Ausformuliert wird das Kriterium vom AB als "a high degree of likelyhood that the anticipated serious injury will materialize in the future." Zitat aus: New Zealand, Australia vs. United States - Safeguard Measure on Imports of Fresh, Chilled or Frozen Lamb from New Zealand and Australia, WT/DS177/AB/R, W/DS178/AB/R, 1 May 2001, S. 48, Para. 136.

[6031] Korea vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Circular Welded Carbon Quality Line Pipe from Korea, WT/DS202/AB/R, 15. Februar 2002, S. 54, Para. 169.

[6032] EC vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Wheat Gluten from the European Communities, WT/DS166/AB/R, 22 December 2000, S. 44, Para 124.

[6033] EC vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Wheat Gluten from the European Communities, WT/DS166/AB/R, 22 December 2000, S. 44, Para. 124.

[6034] Lee 2006: 396. Bezweifelt wird aber, ob genauere Vorgaben zu führen, die Qualität der Entscheidungen verbessern können. Lee 2006: 396.

Behörden einen bestimmten, nicht leicht vorab zu definierenden Interpretationsspielraum. Die Streitbeilegung enthält sich vorzuschlagen, welche Methode die Staaten dazu verwenden müssen. Die ITC möchte beispielsweise keine mathematischen Methoden zur Differenzierung der Einflußgrößen anwenden, sodaß spannend bleibt, wie dieses Erfordernis in Zukunft umgesetzt werden wird.[6035] Den Anforderungen dieses Abkommens kann durch die Einbeziehung von mehr Daten, etwa in bezug auf Einflußeffekte und den Versuch plausibler zu argumentieren und abzuschätzen nachgekommen werden. Ein Spielraum für Schutzklauselabkommen wird dadurch eröffnet, daß der Zeitraum bezüglich dessen eine Untersuchung erfolgt, nicht vorgegeben ist. Meist werden relativ lange Zeiträume gewählt, die über den Zeitraum in Antidumpinguntersuchungen von 3 Jahren hinausgehen. Allerdings können schon wenige Jahre zunehmender Importe, bei plausibel dargestellter, ernsthafter Schädigung und einem kausalem Zusammenhang, eine Schutzklausel begründen.[6036] Auch wenn nicht alle Spielräume genommen sind, wirken die Anforderungen in Richtung einer 'objektiven' Feststellung, denn in vielen Untersuchungen war oft nicht einmal zu erkennen, welche Rolle Importe bei der Schädigung überhaupt gespielt haben. Ein weiterer Aspekt:

Grenzen für die Intensität der Schutzklauselnutzung werden u.a. in SG Art. 5.1 gezogen. Dort wird eine Entsprechung der Schutzklauselmaßnahmen, mit dem Ziel ernsthafte Schädigung zu verhindern oder zurückzunehmen und eine Anpassung zu ermöglichen, gefordert. Die Streitbeilegung entscheidet darüber, ob die nationalen Behörden eine Begründung dafür geben konnten, daß die Schutzklausel nötig ist, um ernsthafte Schädigung rückgängig zu machen.[6037] In bezug auf den zweiten Satz von SG Art. 5.1 wurde vom AB entschieden, daß eine zusätzliche Rechtfertigung bezüglich der Intensität der gewählten Maßnahme nicht notwendig ist, wenn die Importe durch eine mengenmäßige Beschränkung auf einen Durchschnittswert der letzten drei Jahre begrenzt werden. Nur dann, wenn eine Maßnahme restriktiver angelegt wird, ist eine zusätzliche Begründung nötig.[6038] In der Anwendung der

---

[6035] Die ablehnende Haltung gegenüber der Nutzung ökonomischer Modelle durch die USITC führt dazu, daß eine solches Modell vorgeschlagen wird von Irwin 2003: 10-12; siehe weitere Beiträge zur Methodendiskussion: Irwin 2003a; Horn/Mavroidis 2003.

[6036] EC vs. Argentina - Safeguard Measures on Imports of Footwear, 25. Juni 1999, WT/DS121/R, S. 173-174, Para. 8.166. Verlangt wird, daß die Importe zeitnah zur Untersuchung erfolgt sind: "the increase in imports must be recent enough, sudden enough, sharp enough, and significant enough, both quantitatively and qualitatively, to cause or threaten to cause 'serious injury'." Siehe den AB: WT/DS121/AB/R, S. 47, Para. 130. Die EU untersucht in ihren aktuellen Untersuchungen meisten einen Fünfjahreszeitraum, wobei die Untersuchungen zwischen drei und sechs Monate nach dem definierten Untersuchungszeitraum begonnen wurden. In einem Fall werden vier Jahre untersucht und die Untersuchung beginnt zwei Monate nach dem definierten Untersuchungszeitraum. Vermulst et al. 2004: 958.

[6037] Allerdings wurden in beiden relevanten Fällen keine konkreten Überprüfungen vorgenommen. Im ersten Fall formuliert der AB die Grundlage: "We agree with the Panel that the wording of this provision leaves not room for doubt that it imposes an *obligation* on a Member applying a safeguard measure to ensure that the measure applied is commensurate with the goals of preventing or remedying serious injury and of facilitating adjustment." Herv. im Original. Korea hatte in seinem Bericht simplerweise keine Erklärung abgeben, inwiefern seine Maßnahmen dazu nötig sind. Dies führt zu einem SG Art. 5.1 Verstoß. EC vs. Korea - Definitive Safeguard Measure on Imports of Certain Dairy Products, WT/DS121/AB/R, 14 December 1999, S. 30, Para. 98. In zweiten Fall argumentiert der Panel, daß SG Art. 5.1 schon deshalb nicht erfüllt sei, weil die Schutzklausel in komplexer Weise das Preisbandsystem ergänzte und die darin gewählten Schutzschwellen, die sich an Weltmarktpreisniveau ausrichten, schwerlich mit ernsthafter Schädigung der heimischen Industrie in Verbindung zu bringen seien. Argentina vs. Chile - Price Band System and Safeguard Measures Relating to Certain Agricultural Products, WT/DS207/R, 3 May 2002. S. 170, Para. 7.184.

[6038] "In particular, a Member is not obliged to justify in its recommendations or determinations a measure in form of a quantitative restriction which is consistent with "the average of imports in the last three representative years for which statistics are available." EC vs. Korea - Definitive Safeguard Measure on Imports of Certain Dairy Products, WT/DS121/AB/R, 14 December 1999, S. 31, Para. 99. Siehe Lee 2000: 143. Genauso übernommen von Panel in Korea vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Circular Welded Carbon Quality Line Pipe from Korea, WT/DS202/R, 29 October 2001, S 77, Para. 7.81. Bestätigt vom AB: Korea vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Circular Welded Carbon Quality Line Pipe from Korea, WT/DS202/AB/R, 15 February 2002, S. 75, Para. 233.

Schutzklausel ist GATT Art. XIII relevant, welcher die Verwaltung von mengenmäßigen Beschränkungen regelt und in Art. XIII.2 fordert, daß die Quotenmengen, die einem Land zugeteilt werden, einer Verteilung entsprechen müssen, die ohne Beschränkungen zu erwarten gewesen wäre.[6039] Als Korea, der größte Zulieferer von Röhren, durch die U.S. Schutzklausel innerhalb eines Zollkontingents die Quote von 9000 t zugewiesen bekam, die auf dem Niveau der kleinsten Zulieferer angesiedelt war, wurde ein Verstoß gegen diese Regeln festgestellt.[6040] Bei der Feststellung des Schutzniveaus dürften die heimischen Behörden aber weiter Spielräume haben. Beispiel: So legt die EU einen Zielpreis fest, der nicht schädigend wirken soll. Dieser Zielpreis beruht auf den Produktionskosten eingeschlossen Profite. Speziell in Märkten in denen Firmen heterogene Produkte herstellen (billige und teure Premiumprodukte gleichzeitig), sind die Produktionskosten aber keine genaue Beschreibung für einen Importpreis der Schädigung zurücknimmt, wenn die Importe etwa nur das Billigsegment fokussieren.[6041]

6.4.3 SG Fallübersicht

(1) Am ersten Schutzklauselfall EU vs. Korea - Diary (1999)[6042] ließen sich Schwellenwerte für die Schädigungsanalyse nicht bestimmen, weil die koreanischen Behörden für bestimmte Faktoren nur unzureichend Daten zugrundeliegen hatten und mal den Sektor Frischmilch und mal den Bereich Milchpulver anführen, sodaß ihre Ausführungen klar erkennbar nicht SG Art. 4.2 entsprachen.[6043] Dazu kam, daß der AB nur feststellt, daß Korea das Kriterium unvorhergesehener Entwicklungen nicht untersucht hat und die Schädigungsfaktoren nicht weiter untersucht.[6044] Deutlich wird an diesem Fall ein Aspekt der WTO Streitbeilegung, nämlich daß der AB kein Mandat hat eine Faktenrecherche durchzuführen, sodaß er die Analyse nicht zuende führen kann, wenn ein Panel keine Fakten zu einer

---

[6039] GATT Art. XIII.2. "as closely as possible that shares which the various contracting parties might be expected to obtain in the absence of such restrictions" WTO 1995: 504.

[6040] Korea vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Circular Welded Carbon Quality Line Pipe from Korea, WT/DS202/R, 29 October 2001, S. 70, Para. 7.55. Weiterhin hatten die USA keine insgesamtes Limit für die Maßnahme angegeben. Damit lag ein Verstoß gegen Art. XIII.2 (a) vor. S. 71-72, Para. 7.61. Siehe auch das Zitat: "We are of the view that the non-application of Article XIII in the context of safeguards would result in tariff rates quota safeguard measures partially escaping the control of multilateral disciplines. This result would be contrary to the objectives set out in the preamble of the Safeguards Agreement." S. 69, Para. 7.49. Diese Schlußfolgerungen wurden in der Berufung nicht bezweifelt. Korea vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Circular Welded Carbon Quality Line Pipe from Korea, WT/DS202/AB/R, 15 Februar 2002, S. 27, Para. 79.

[6041] Dies bemerkt Stevenson 2004: 328.

[6042] Panel und AB: EC vs. Korea - Definitive Safeguard Measure on Imports of Certain Dairy Products, WT/DS98/R, 21 June 1999. EC vs. Korea - Definitive Safeguard Measure on Imports of Certain Dairy Products, WT/DS98/AB/R, 14 December 1999.

[6043] Immerhin wird vom Panel festgestellt, daß ein Anstieg der Importe und ein Rückgang des Konsums und der Beschäftigung adäquat erklärt werden. Nicht mehr adäquat erklärt werden können die Schädigungsfaktoren und die Kausaliltät, u.a. nimmt der Konsum ab und die Produktion zu. In Kooperativen gibt es sinkende Profite, es werden aber nur wenige dieser untersucht und es finden sich keinen Hinweise darauf, ob diese Werte als representativ angesehen können. Hinsichtlich Preise wird nur Milchpulver, nicht aber Frischmilch untersucht. Bei der Kausalitätsanalyse gelingt es Korea überhaupt nicht mehr die Vorgänge auf dem Markt zu erkären. Die stark steigenden Importe von Milch aus Milchpulver lagen nämlich klar daran, daß Milchpulver einem 220 % Zoll unterlag und Milch aus Milchpulver nur 39 % bis 40 % Zöllen ausgesetzt war. Als die Nachfrage nach Milch anstieg, konnten heimische Produzenten dem nicht nachkommen und allein aus diesem Grund stieg der Import von Milch aus Milchpulver an, ohne daß eine Schädigung heimischer Produzenten erkennbar war, die simplerweise nicht so schnell die Zahl ihrer Kühe erhöhen konnten. Panel: EC vs. Korea - Definitive Safeguard Measure on Imports of Certain Dairy Products, WT/DS98/R, 21 June 1999, S. 171-182, Para. 7.54-7.96. Publiziert ist zu diesem Fall der Artikel von Lee (1999) welcher, da er Korea in diesem Fall verteten hat, die Position Koreas verteidigt und z.B. die Probleme mit Koreas Kausalitätsanalyse einfach verschweigt. Lee 1999: 40.

[6044] Siehe das Urteil des AB: EC vs. Korea - Definitive Safeguard Measure on Imports of Certain Dairy Products, WT/DS98/AB/R, 14 December 1999, S. 48-49, Para. 151.

bestimmten Frage recherchiert hatte.[6045] Die Maßnahme reichte vom 1. März 1997 bis zum 20. Mai 2000 (AB Report 14. Dezember 1999).[6046]

(2) Im zeitlich nachfolgenden Fall EU vs. Argentina - Footwear (EC) (1999)[6047] erfolgte erstmals eine detailreiche Diskussion der Daten, wobei es Argentinien nicht gelang, seine Schutzklausel vor der WTO zu verteidigen. Der Grund war u.a., daß das Kriterium zunehmender Importe nicht erfüllt war. Hätte man statt 1991 das Jahr 1992 als Basisjahr für diese für den Zeitraum 1991-1996 geltende Untersuchung genommen, dann wären die Importe absolut gesehen abgesunken (zwischen 1993 und 1996 gingen die absoluten Importvolumina um 38 % zurück). Relativ zur heimischen Produktion gesehen sank der Anteil der Importe an der heimischen Produktion von 33 % auf 19 %. Es wurde nicht akzeptiert, daß dies als temporär gegenläufiger Trend angesehen werden kann.[6048] Immerhin finden sich im Bericht Argentiniens Passagen, in denen gezeigt wird, daß es negative Profittrends gab. Die Daten dieses 10.000 Seiten Reports waren aber teils so uneinheitlich, daß die darauf basierende Argumentation nicht akzeptiert und ein Verstoß gegen SG Art. 2.1, Art. 4.2 (a) und (b) festgestellt wurde.[6049] Aufgrund der detailreichen Analyse des Panel, die vom AB in sämtlichen Punkten bestätigt wurde, lag schon am 14. Dezember 1999 eine hinsichtlich der grundlegenden Anforderungen des Schutzklauselabkommens nachvollziehbare Vorlage vor, wie Behörden in einer Schutzklauseluntersuchung vorgehen sollten: Es wurde darauf beharrt, daß alle in SG Art. 4.2 (a) genannten Faktoren bewertet werden müssen, wobei der AB dies aufweitet zu "all the listed factors and any other relevant factors".[6050] Gemäß SG Art. 4.2 (a) muß ebenso Kausalität aufgezeigt werden. Ein Hinweis darauf ist ein zeitliches Zusammentreffen von steigenden Importen und Schädigung.[6051] Danach stellt das Panel klar, daß Schädigung durch andere Faktoren gemäß SG Art. 4.2 (b) nicht den Importen zugeschrieben werden darf.[6052] Ein Teil der damals negativ anführbaren Tendenzen anderer Faktoren war die damalige Ansteckung von der Mexiko-Krise bzw. die Rezession in Argentinien. Die argentinischen Behörden erkennen dies an, sie führten aber keine Analyse durch, die explizit diese Effekte der Mexiko-Krise von den schädigenden Auswirkungen der Importe versuchte zu unterscheiden. Dies wird als Verstoß gegen SG Art. 4.2 angesehen und vom AB so bestätigt.[6053] Somit wurden, ohne daß bereits die Label 'coincidence' und 'non-attribution' verwendet wurden, grundlegende Aspekte der Auslegung der Schutzklausel geklärt. Dasselbe leistete dieser Bericht für

---

[6045] EC vs. Korea - Definitive Safeguard Measure on Imports of Certain Dairy Products, WT/DS98/AB/R, 14 December 1999, S. 28, Para. 92. Der Panel hatte dieses Kriterium nicht als wichtig angesehen. S. 19, Para. 68.

[6046] Siehe: **Tabelle 281**.

[6047] Panel und AB. EC vs. Argentina - Safeguard Measures on Imports of Footwear, WT/DS121/R, 25 June 1999. EC vs. Argentina - Safeguard Measures on Imports of Footwear, WT/DS121/AB/R, 14 December 1999.

[6048] Panel: EC vs. Argentina - Safeguard Measures on Imports of Footwear, WT/DS121/R, 25 June 1999, S. 172, Para. 8.160.

[6049] EC vs. Argentina - Safeguard Measures on Imports of Footwear, WT/DS121/R, 25 June 1999, S. 164-188, Para. 8.125-8.227.

[6050] EC vs. Argentina - Safeguard Measures on Imports of Footwear, WT/DS121/R, 25 June 1999, S. 163, Para. 8.123. EC vs. Argentina - Safeguard Measures on Imports of Footwear, WT/DS121/AB/R, 14 December 1999, S. 49, Para. 136, "any other relevant factors": S. 50, Para. 139.

[6051] EC vs. Argentina - Safeguard Measures on Imports of Footwear, WT/DS121/R, 25 June 1999, S. 201, Para. 8.275-8.280. EC vs. Argentina - Safeguard Measures on Imports of Footwear, WT/DS121/AB/R, 14 December 1999, S. 51-52., Para. 144-145.

[6052] "Thus, as part of causation analysis, a sufficient consideration of 'other factors' operating in the market at the same time must be conducted, so that any injury caused by such other factors can bei identified and properly attributed." EC vs. Argentina - Safeguard Measures on Imports of Footwear, WT/DS121/R, 25 June 1999, S. 199, Para. 8.267, S. 199, Para. 8.264-8.267.

[6053] EC vs. Argentina - Safeguard Measures on Imports of Footwear, WT/DS121/R, 25 June 1999, S. 200, Para. 8.269. Wie schon oben bemerkt, geht der AB in seinen Bericht nicht explizit auf das Thema Rezession ein, und klar nicht, ob dies als einzelner Faktor angesehen werden muß oder ob Rezession in viele Faktoren aufgetrennt werden kann. EC vs. Argentina - Safeguard Measures on Imports of Footwear, WT/DS121/AB/R, 14 December 1999, S. 51-52, Para. 144-145.

die Frage Parallelismus und Zollunionen, siehe den gesonderten Punkt. Deutlich wurde weiterhin, daß es durch unzureichende Datenerhebung erschwert wird, Schutzklauseln zu nutzen. Die Maßnahme wurde eingesetzt am 25. Februar 1997, Argentinien nahm die Schutzklausel am 25. Februar 2000 partiell zurück, für Sportschuhe blieb sie bestehen (AB Report 14. Dezember 1999).[6054]

(3) Im Fall EU vs. United States - What Gluten (2000)[6055] wurde eine womöglich 'getarnt' industriepolitische Nutzung der Schutzklausel verunmöglicht. Auf dem amerikanischen Markt für Weizeneiweiß kam es zu einem Markteintritt eines zusätzlichen Herstellers und Kapazitätserweiterungen der bestehenden Hersteller. Weil dies kurz vor einer Zunahme der Importe erfolgte, führte dies zu einem merklichen Rückgang der Kapazitätsauslastung und dadurch wurde es erschwert, eine profitable Produktion durchzuführen, sodaß zuerst einmal ernsthafte Schädigung unstreitig vorlag.[6056] Der AB führte diese Diskussion zugespitzt zuende und stellte fest, daß es selbst dann, wenn die Importe auf demselben Niveau geblieben wären, Probleme mit der Kapazitätsauslastung gegeben hätte. Dies führt zu dem Vorwurf, daß die ITC in ihrer Feststellung ernsthafter Schädigung, dem Aspekt des Kapazitätsausbaus nicht genügend Aufmerksamkeit hat zukommen lassen. Die kausale Verbindung Importe und ernsthafte Schädigung wird im Sinne der 'non-attribution'-Analyse von SG Art. 4.2 (b) nicht akzeptiert, weil "the overall situation of the domestic industry was far more complete than suggested by the text ot the USITC Report", speziell hinsichtlich der Frage der Kapazitätsauslastung.[6057] Die USITC schrieb daraufhin einen neuen Bericht und behauptete explizit, daß der Preisrückgang nicht im Zusammenhang mit zu großer Kapazität stand und daß die Importe den Preisrückgang kausal ausgelöst hätten.[6058] Die Schutzmaßnahme wurde von der USA am 1. Juni 2001 abgeschafft, nachdem sie drei Jahre aufrechterhalten wurde (AB Report 22. Dezember 2000).[6059] Interessant ist an diesem Fall, daß die Streitbeilegung nicht akzeptiert, daß ein heimischer Kapazitätsausbau (der auch aus industrie- oder entwicklungspolitischen Gründen stattfinden könnte), durch die Schutzklausel abgesichert wird.

[6054] Anfangsdatum im Panelbericht, Enddatum und Informationen auf der EU Internetseite: EU Footwear 2006.

[6055] Panel und AB. EC vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Wheat Gluten from the European Communities, WT/DS166/R, 31 July 2000. EC vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Wheat Gluten from the European Communities, WT/DS166/AB/R, 22 December 2000.

[6056] EC vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Wheat Gluten from the European Communities, WT/DS166/R, 31 July 2000, S. 27, Para. 8.88. Dazu beigetragen haben folgende Zahlen: "Capacity utilization fell significantly, from 78.3 percent in 1993 to as low as 42.0 percent in 1996 before rising slightly to 44.5 percent in 1997." "Industry production of wheat gluten, which increased early in the investigative period from 128 million pounds in 1993 to 143 million pounds in 1995, fell sharply to 112 million pounds in 1996 and then increased to 122 million pounds in 1997, a decrease of 4.5 percent over the five-year period of investigation." "The industry's wheat gluten operations were profitable early in the investigative period, but operated at a loss in 1996 and 1997." USITC Wheat Gluten 1998: I-12 bis 1-13. Diese Tendenzen überzeugen das Panel S. 27, Paras. 8.86-8.87.

[6057] AB: EC vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Wheat Gluten from the European Communities, WT/DS166/AB/R, 22 December 2000, S. 31, Para. 90; siehe S. 28-32, Paras. 82-92. Ähnlich schon der Panel. EC vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Wheat Gluten from the European Communities, WT/DS166/R, 31 July 2000, S. 43-44, Paras. 8.151-8.153. Diese Darstellung dieser Auslassung des ITC Berichts ist plausibel: Siehe etwa USITC Wheat Gluten 1998: I-17.

[6058] Direkt geht auf dieses Thema ein, der danach aufgrund der WTO Streitbeilegung modifizierte USITC Bericht: " This decline in unit sales values is not attributable to the increased capacity." Und: "While a significant increase in domestic supply as a result of added capacity might have a downward effect on prices, in fact, production and shipments declined in 1996 and 1997 to their lowest levels during the period examined. Thus, it was the surge in imports, and not the capacity expansion, that caused the decline in unit sales values in 1996 and 1997. Accordingly, we conclude that increased domestic capacity was not a more important cause of serious injury than increased imports. Nor does it detract from our finding that increased imports were an important cause of injury. In making this finding, we do not attribute to increased imports any injury caused by increased domestic capacity." USITC Wheat Gluten 2001: 14-15. Dazu auch Irwin 2003: 14.

[6059] Die U.S. Maßnahme wurde am 1. Juni 1998 umgesetzt, siehe die Informationen im Panelbericht. Am 1. Juni 2001 wird sie ausgesetzt, dies impliziert die Presseerklärung am 2. Juni 2001 der EU. Siehe: EU Wheat Gluten 2001.

(4) Zu New Zealand, Australia vs. United States - Lamb (2000-2001).[6060] Der Panel präsentiert die konkreten Daten, schätzt diese oberflächlich ein, verfehlt den Entscheidungsmaßstab und wendet die Kausalitätsanalyse unsicher an.[6061] Der AB führte die Analyse in seinem Bericht vom 1. Mai 2001 zuende.[6062] Dabei ließ sich der AB auf ein Diskussion der Lammfleischpreise ein und stellte fest, daß die Preise zwischen 1993 und 1998 insgesamt gesehen angestiegen waren. Die ITC hatte dagegen eine kurzfristige Preissteigerung zwischen 1996 und 1997 als Ausgangspunkt genommen und als Grund dafür angeführt, daß der Preisrückgang 1998 zu einer im nächsten Moment zu erwartenden ernsthaften Schädigung führen ('imminent') würde. Schon Ende 1998 stiegen die Preise aber wieder deutlich an. Diese für den längeren Zeitraum vorliegenden Preisdaten wurden in der Feststellung der USITC zwar dokumentiert, aber in der Diskussion nur selektiv präsentiert. Schließlich war es offenkundig widersprüchlich von einer unmittelbar drohenden Schädigung zu sprechen, obwohl gerade in diesem Zeitraum die Preise angestiegen waren. Dies führte zur Schlußfolgerung, daß aufgrund der inadäquaten Erklärung, ein Verstoß gegen SG Art. 4.2 (a) und deshalb auch gegen SG Art. 2.1 vorlag.[6063] In bezug auf die Kausalitätsanalyse gemäß SG Art. 4.2 (a) und (b) wird dem U.S. Ansatz widersprochen, der es für die Schädigungsfeststellung als ausreichend ansah, daß vier (von sechs) untersuchten Faktoren einzeln gesehen und relativ als ein weniger wichtiger Grund für Schädigung angesehen wurden, als die zunehmenden Importe. Diese Feststellung wurde zudem ohne jede weitere Erklärung getroffen (bzw. eigentlich nur angedeutet) und es wurde zwischen diesen Faktoren nicht weiter unterschieden und separiert. Dies wurde vom AB nicht akzeptiert.[6064] Aufgrund von 'judical economy' untersuchte der AB nicht, ob das Panel, bei seiner ebenso oberflächlichen Einschätzung, daß die Lammindustrie ernsthafter Schädigung unterlag, überzeugend war.[6065] Neuseeland und Australien

---

[6060] Panel und AB: New Zealand, Australia vs. United States - Safeguard Measure on Imports of Fresh, Chilled or Frozen Lamb from New Zealand and Australia, WT/DS177/R, W/DS178/R, 21 December 2000. New Zealand, Australia vs. United States - Safeguard Measure on Imports of Fresh, Chilled or Frozen Lamb from New Zealand and Australia, WT/DS177/AB/R, W/DS178/AB/R, 1 May 2001.

[6061] Siehe die Analyse in: New Zealand, Australia vs. United States - Safeguard Measure on Imports of Fresh, Chilled or Frozen Lamb from New Zealand and Australia, WT/DS177/R, W/DS178/R, 21 December 2000, S. 59-68, Paras. 7.142-7.204; siehe zur Kausalitätsanalyse, die mit später nicht mehr benutzen Begriffen durchgeführt wird: S. 74-84, Para. 7.232-7.280. Den Entscheidungsmaßstab verfehlt das Panel aufgrund seiner oberflächlichen Analyse und seinem letztendlichem Eindruck vom Entscheidungsmaßstab, daß er alternative Argumente von Australien nicht zu Kenntnis nehmen muß, sondern daß es ausreiche, daß die Argumente zur Kenntnis zu nehmen, die vor den U.S. Behörden während den Anhörungen in den USA zu ihrer Entscheidung vorgebracht worden sind: "7.207 As confirmed in Argentina - Footwear, the standard of review applicable in safeguard cases limits panels to reviewing whether the competent national authorities have examined all the relevant facts and have provided a reasoned explanation of how the facts supported their determinations. Thus, to the extent that any of the alternative explanations put forward by Australia and New Zealand are in effect new analyses of the record evidence, they are not relevant to our review." New Zealand, Australia vs. United States - Safeguard Measure on Imports of Fresh, Chilled or Frozen Lamb from New Zealand and Australia, WT/DS177/R, W/DS178/R, 21 December 2000, S. 69, Para. 7.207.

[6062] New Zealand, Australia vs. United States - Safeguard Measure on Imports of Fresh, Chilled or Frozen Lamb from New Zealand and Australia, WT/DS177/AB/R, W/DS178/AB/R, 1 May 2001, S. 53, Para. 147-149.

[6063] Diese Argumention bezieht sich auf drohende ernsthafte Schädigung, siehe zu ernsthafter Schädigung am Ende des Absatzes. New Zealand, Australia vs. United States - Safeguard Measure on Imports of Fresh, Chilled or Frozen Lamb from New Zealand and Australia, WT/DS177/AB/R, W/DS178/AB/R, 1 May 2001, S. 56-57, Para. 156-161.

[6064] New Zealand, Australia vs. United States - Safeguard Measure on Imports of Fresh, Chilled or Frozen Lamb from New Zealand and Australia, WT/DS177/AB/R, W/DS178/AB/R, 1 May 2001, S. 65-66, Para. 185-186. Dort werden auch wieder die ausgelaufenen Wool Act Payments erwähnt. Hier hatte bereits der Panel kritisiert, warum die Auswirkungen dieses Punktes nicht mit Daten genauer aufgezeigt werden. New Zealand, Australia vs. United States - Safeguard Measure on Imports of Fresh, Chilled or Frozen Lamb from New Zealand and Australia, WT/DS177/R, W/DS178/R, 21 December 2000, S. 80, 7.265.

[6065] New Zealand, Australia vs. United States - Safeguard Measure on Imports of Fresh, Chilled or Frozen Lamb from New Zealand and Australia, WT/DS177/AB/R, W/DS178/AB/R, 1 May 2001, S. 67-70, Paras. 189-196. Siehe die Ausführungen des Panels: New Zealand, Australia vs. United States - Safeguard Measure on Imports of Fresh, Chilled or Frozen Lamb from New Zealand and Australia, WT/DS177/R, W/DS178/R, 21 December 2000, S. 64-68, Para. 7.179-7.204.

behaupteten in der Berufung, daß der Panel den Entscheidungsmaßstab verfehlt hat, nicht nur hinsichtlich der Interpretation, sondern ebenso bezüglich der Anwendung. Obwohl sich der AB dem nicht explizit anschließt, wird dies mittelbar daran deutlich, daß der AB die Daten neu aufarbeitet und deutet.[6066] Bevor diese Analyse erfolgt, formuliert der AB die folgenden, ausführlichen Vorgaben zum Entscheidungsmaßstab, die sich explizit gegen eine zu oberflächliche Panelanalyse richten:

"106. We wish to emphasize that, although panels are not entitled to conduct a *de novo* review of the evidence, nor to *substitute* their own conclusions for those of the competent authorities, this does *not* mean that panels simply must *accept* the conclusions of the competent authorities."[6067] Ebenso wird darauf hingewiesen, daß anhand alternativer Szenarien geschlossen werden kann, daß die Feststellungen der Behörden nicht adäquat sind: "106. (...) A panel must find, in particular, that an explanation is not reasoned, or is not adequate, if some *alternative explanation* of the facts is plausible, and if the competent authorities' explanation does not seem adequate in light of that alternative explanation."[6068] Und es wird ausgeführt, daß der Standard der 'de novo' Beurteilung nicht großzügig benutzt werden sollte[6069], übersetzt in eine common sense Formulierung: Die Panels können sich ruhig was zutrauen: "107. In this respect, the phrase '*de novo* review' should not be used loosely. If a panel concludes that the competent authorities, in a particular case, have not provided a reasoned or adequate explanation for their determination, that panel has not, thereby, engaged in a de novo review. Nor has that panel substituted its own conclusions with the obligations under the DSU, simply reached a conclusion that the determination made by the competent authorities is inconsistent with the specific requirements of Article 4.2 of the *Agreement of Safeguards.*"[6070] Die Maßnahme wurde am 22. Juli 1999 etabliert und am 14. November 2001, 8 Monate vor dem Erreichen der 3 Jahresfrist abgeschafft (AB Report 1. Mai 2001).[6071]

(5) Im Fall Korea vs. United States - Line Pipe (2001-2002)[6072] wurde vom Panel die ITC Feststellung ernsthafter Schädigung sehr glatt akzeptiert, obwohl die Fakten zumindest eine komplexere Diskussion angeraten ließen, weil die Schädigung nach einer guten Entwicklung zwischen 1994 und 1997 erst am Ende der Zeitperiode (Rückgang von 35,4 % innerhalb 1998) erfolgte.[6073] Die U.S.-

---

[6066] New Zealand, Australia vs. United States - Safeguard Measure on Imports of Fresh, Chilled or Frozen Lamb from New Zealand and Australia, WT/DS177/AB/R, W/DS178/AB/R, 1 May 2001, S. 36-39, Paras. 97-109.

[6067] Herv. im Original. New Zealand vs. United States - Safeguard Measure on Imports of Fresh, Chilled or Frozen Lamb from New Zealand. WT/DS177/AB/R, W/DS178/AB/R, 1. Mai 2001, S. 38-39, Para. 106.

[6068] Herv. im Original. New Zealand vs. United States - Safeguard Measure on Imports of Fresh, Chilled or Frozen Lamb from New Zealand. WT/DS177/AB/R, W/DS178/AB/R, 1. Mai 2001, S. 38-39, Para. 106.

[6069] Hinweis darauf, dann muß es wichtig sein, in Ehlermann/Lockhart 2004: 501.

[6070] Herv. im Original. New Zealand vs. United States - Safeguard Measure on Imports of Fresh, Chilled or Frozen Lamb from New Zealand. WT/DS177/AB/R, W/DS178/AB/R, 1. Mai 2001, S. 38-39, Para. 107.

[6071] Siehe: **Tabelle 281**.

[6072] Panel und AB. Korea vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Circular Welded Carbon Quality Line Pipe from Korea, WT/DS202/R, 29 October 2001. Korea vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Circular Welded Carbon Quality Line Pipe from Korea, WT/DS202/AB/R, 15 February 2002.

[6073] Zwischen 1998 und 1997 stiegen die heimischen Verkäufe von 611,883 'short tons' auf 752,824 'short tons' und sanken dann auf 640,061 'short tons' zwischen 1997 und 1998 ab. Also zwar ein substantieller Rückgang, der aber immerhin noch über dem Wert des Ausgangsjahres lag. USITC Line Pipe 1999: I-39. Davon scheint das Panel beeindruckt gewesen zu sein, und zwar so sehr, daß es sehr kurze Argumentationen benutzte, die sämtliche U.S. Argumente als überzeugend erachteten. Beispiel: Panel: Korea vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Circular Welded Carbon Quality Line Pipe from Korea, WT/DS202/R, 29 October 2001, S. 120, Para. 7.250. Siehe S. 111-121, Paras. 7.215-7.255. Siehe zum dem ihrer Ansicht nach gutem Zustand der U.S. Industrie das Dissenting Statement von Carol T. Crawford. USITC Line Pipe 1999: I-55 bis I-67.

Behörden scheitern dennoch, so der Panel, bestätigt vom AB, an der 'non-attribution'-Analyse, denn es wird in der ITC Untersuchung beschrieben, daß ein Großteil des Rückgangs heimischer Nachfrage auf den heimischem Rückgang der industriellen Aktivität im Öl- und Gasexplorations- und Produktionsgeschäft zurückgeführt werden könne. Inwieweit Importe zur ernsthaften Schädigung beigetragen haben, wurde von den Behörden nicht separat diskutiert. Der ITC stellte in Form einer Vermutung fest: "For several reasons, however, we are not persuaded that the decline in oil and natural gas activities was a greater contributing factor to the industry's serious injury than the imports". Mit dieser Vermutung wurde einerseits das Ausmaß ('nature and extent') des heimischen Nachfragerückgangs nicht explizit benannt, andererseits wurde an keiner Stelle bezweifelt, daß die Importe zur ernsthaften Schädigung beigetragen haben, indem zuvorderst eine Abschätzung der relativen kausalen Wirkung der Importe auf die heimischen Faktoren erfolgt.[6074] Der AB bestätigt die Kritik an der 'non-attribution'-Analyse, äußert sich aber nicht zur Schädigungsfeststellung.[6075] Und er hält weiter fest, daß SG Art. 5.1 der Art und Weise der Anwendung der Schutzklausel Grenzen setzt ("only to the permissible extent") und es die Verpflichtung gibt, bei der Nutzung mengenmäßiger Beschränkung, deren Einschränkungsgrad über den Importdurchschnitt der letzten 3 Jahre hinausgeht, dies ausdrücklich zu begründen sei.[6076] Allgemein gelte, daß die Schutzklausel nur in dem Ausmaß eingesetzt werden kann, daß sie den ernsthaften Schaden korrigiert, den die Industrie durch die gestiegenen Importe erlitten hat. Sie darf nicht den gesamten Schaden korrigieren, der auch aus heimischen Ursachen resultieren kann.[6077] Für Korea hatte dies aber keine Konsequenzen, weil es nur die Frage der Berufung vorlegte, ob schon beim Zeitpunkt der Umsetzung der Maßnahme eine solche Analyse erfolgt sein müsse. Dies wird verneint.[6078] Korea erreicht immerhin, daß in einer bilateralen Abmachung mit den USA seine Quoten erhöht wurden.[6079] Die Maßnahme lief am 1. März 2003 aus, exakt drei Jahre nach der Etablierung (AB Report 15. Februar 2002).[6080]

(6) In Argentina vs. Chile - Price Band System (2002-2003)[6081] ist nur der Panel mit der Schutzklausel befaßt, in Berufung geht Chile allein in bezug auf Fragen der variablen Zölle des Preisbandsystems.[6082]

[6074] "We further note that the ITC immediately determines whether there is a link between the increased imports and the serious injury, without first attempting to separate out injury that is being caused by other factors. (...) We do not consider that such analysis allows an investigating authority to determine whether there is a 'genuin and substantial relationship of cause and effect' between serious injury and the increased imports." Korea vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Circular Welded Carbon Quality Line Pipe from Korea, WT/DS202/R, 29 October 2001, S. 129, Para. 7.289. Auch der AB findet: "A mere assertion such as this does not *establish explicitly*, with a *reasoned and and adequate explanation*, that injury caused by factors other than increased imports was not attributed to increased imports". Herv. im Original. Korea vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Circular Welded Carbon Quality Line Pipe from Korea, WT/DS202/AB/R, 15 February 2002, S. 71-72, Para. 220.

[6075] Korea vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Circular Welded Carbon Quality Line Pipe from Korea, WT/DS202/AB/R, 15 February 2002, S. 71, Para. 220.

[6076] Korea vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Circular Welded Carbon Quality Line Pipe from Korea, WT/DS202/AB/R, 15 February 2002, S. 75, Para. 234. Festgehalten wird, daß ein Art. 5.1 Verstoß hier nicht angenommen wird: S. 83, Para. 262.

[6077] Korea vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Circular Welded Carbon Quality Line Pipe from Korea, WT/DS202/AB/R, 15 February 2002, S. 83, Para. 260.

[6078] Korea vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Circular Welded Carbon Quality Line Pipe from Korea, WT/DS202/AB/R, 15 February 2002, S. 75, Para. 234.

[6079] WT/DS202/18, 31July 2002.

[6080] Siehe: **Tabelle 281**.

[6081] Panel und AB. Argentina vs. Chile - Price Band System and Safeguard Measures Relating to Certain Agricultural Products, WT/DS207/R, 3 May 2002. Argentina vs. Chile - Price Band System and Safeguard Measures Relating to Certain Agricultural Products, WT/DS207/AB/R, 23 September 2003.

[6082] Siehe Abschnitt 'J', Punkt 22, Flexible Zölle.

Die Schutzklauselnutzung Chiles ist dabei eng mit dem Preisbandsystem verbunden: Immer dann, wenn das Preisbandsystem zu einem Zoll führte, der höher ist als die verbindlich in der WTO festgelegten Zölle von 31,5 % für Weizen, Weizenmehl und Pflanzenöle (zum menschlichen Verzehr), wurde dieser, per Definition, der Schutzklausel zugeordnet.[6083] Der Panel stellt zuerst einmal dazu fest, daß diese, immer wieder eingesetzten und wieder aufgehobenen Schutzklauselmaßnahmen, zu einer einzigen Maßnahme zählten, die immer mal wieder verlängert wurde.[6084] Chile kann nicht zeigen, daß der Anstieg der Importe den Kriterien von SG Art. 2.1 und Art. 4.2 (a) entspricht: Für Weizen gab es einen Ansteig der Importe von 1993 bis 1996, einen Abfall bis 1997 und ein Anstieg um 6 % 1998 und einen Anstieg der Importvolumen um 281 % 1999, wobei die Importvolumina in diesem Jahr unter dem Niveau von 1995 und 1996 lagen. Für Weizenmehl fluktuierten die Importe. Pflanzenölimporte sanken um 24 % in den ersten 10 Monaten des Jahres 1999, in der Zeit kurz vor dem Beginn der Schutzklauseluntersuchung. Zwischen 1993 und 1997 blieb der Import auf dem gleichen Niveau, 1998 gab es einen Anstieg um 23 %. Das Panel diskutiert nicht, daß Chile darauf hingewiesen hatte, daß den absinkenden Importe in den ersten 10 Monaten im Jahre 1999 ein interner Streit um die Zollklassifikation von Pflanzenöl zugrunde lag. Wenn der Panel dies im Sinne Chiles ausgelegt hätte, hätte er entscheiden müssen, ob ein 23 % Anstieg 1 Jahr vor der Untersuchung den Kriterien entspricht.[6085] In einem weiteren Dokument Chiles zeigen sich sogar in allen Bereichen sinkende Importe.[6086] Für den Importanstieg werden zudem keine relativen Importdaten in Relation zur heimischen Produktion vorgewiesen.[6087] Drohende ernsthafte Schädigung kann Chile ebenso nicht zeigen, weil es versuchte diese anhand eines Szenarios vollständigen Abbaus der Zölle darzulegen, welches nicht vorlag.[6088]

(7) In Chile vs. Argentina - Preserved Peaches (2003)[6089] wurde zuerst einmal vom Panel nicht akzeptiert, daß eine Pfirsich-Weltrekordernte im Wirtschaftsjahr 1999/2000 unvorhersehbar sei, da 1992/1993, zum Zeitpunkt der Endphase der Verhandlungen zur WTO Gründung, eine ebenso große Ernte vorlag.[6090] Die Analyse zunehmender Pfirsichimporte stellt folgendes Problem: Die Importe fielen zu Beginn der Untersuchungsperiode stark ab, genau in der Mitte stiegen sie wieder schnell an

---

[6083] Argentina vs. Chile - Price Band System and Safeguard Measures Relating to Certain Agricultural Products, WT/DS207/R, 3 May 2002. S. 151, Para. 7.109. Chile nutzte seine Schutzklauselmaßnahmen waren teilweise nur zwischen 3 und 12 Monate lang. Unklar ist, ob es hier um die Maßnahmen geht, die in diesem Fall diskutiert werden. Siehe zu chilenischen Schutzklauselmaßnahmen jedenfalls: Saez 2005: 24.

[6084] Argentina vs. Chile - Price Band System and Safeguard Measures Relating to Certain Agricultural Products, WT/DS207/R, 3 May 2002. S. 153, Para. 7.119.

[6085] Argentina vs. Chile - Price Band System and Safeguard Measures Relating to Certain Agricultural Products, WT/DS207/R, 3 May 2002. S. 162, Para. 7.154-7.157.

[6086] Argentina vs. Chile - Price Band System and Safeguard Measures Relating to Certain Agricultural Products, WT/DS207/R, 3 May 2002. S. 163, Para. 7.158.

[6087] Ein Verstoß gegen SG Art. 4.2 (a) lag dadurch vor. Argentina vs. Chile - Price Band System and Safeguard Measures Relating to Certain Agricultural Products, WT/DS207/R, 3 May 2002. S. 163, Para. 7.160. Es hätte auch SG Art. 2.1 erwähnt werden können.

[6088] Ein Verstoß gegen Art. XIX.1 (a), SG Art. 4.1 (a), Art. 4.1 (b) und 4.2 (a) lag dadurch vor. Argentina vs. Chile - Price Band System and Safeguard Measures Relating to Certain Agricultural Products, WT/DS207/R, 3 May 2002. S. 167, Para. 7.172. S. 168, Para. 7.174. Alles in allem kann somit auch keine kausale Verbindung zwischen Importen und drohender ernsthafter Schädigung aufgezeigt werden. S. 168, Para. 7.176.

[6089] Nur Panel: Chile vs. Argentina - Definitive Safeguard Measure on Imports of Preserved Peaches, WT/DS238/R, 14 February 2003.

[6090] Im Jahre 1992/1993, zum Zeitpunkt des Abschlusses der Uruguay-Runde und deren Zollzugeständnisse gab es wohl schon eine Rekordernte auf den Weltpfirsichmärkten. Diese Rekordernte wiederholte sich 1999/2000, auf einen Niveau, welches um 0,64 % darunterlag. Chile vs. Argentina - Definitive Safeguard Measure on Imports of Preserved Peaches, WT/DS238/R, 14 February 2003, S. 69-70, Para. 7.30-7.33. Weiterer Hintergrund ist hier offenbar eine schlechte Ernte in Griechenland, die von den argentinischen Interessengruppen dazu genutzt wurde, um den Ausgangspunkt zu definieren, ab dem Importe anstiegen, um wieder auf das vorherige Normalmaß zu gelangen. Dies ist tatsächlich nicht sehr überzeugend. S. 73, Para. 7.44, S. 87, Para. 7.112.

bis sie fast das Ausgangsniveau erreichten. Die Mitte, das Jahr 1998, wurde, dies gesteht Argentinien zu, markiert durch eine schlechte Ernte in Griechenland, dem Land aus dem die hauptsächlichen Importe kommen. Das Panel wirft daraufhin Argentinien vor, keine absolut zunehmenden Importe vorweisen zu können, weil nicht ausgeschlossen werden kann, daß es sich nur um eine Erholung der Importe auf ein vorheriges Niveau handelt. Die führt zum Verstoß gegen SG. 2.1 und Art. 4.2 (a).[6091] Die argentinischen Behörden stellten drohende ernsthafte Schädigung fest und argumentieren, daß die Industrie sensibel auf die aktuelle Importzunahmen reagierte. Die Faktoren zeigen zwischen 1999 und 2000 negative Trends, einmal abgesehen davon, daß der Konsum anstieg und die Verkaufsmenge stabil blieb.[6092] Sodann stellt das Panel fest, daß Argentinien eine Faktor, Kapazitätsauslastung, nicht bewertet hatte, somit lag ein Verstoß gegen Art. 4.2 (a) vor.[6093] Die weitere Analyse der Schädigungsdaten stellte sich als schwierig heraus: Aufgrund der negativen Trends 1999 und 2000 und der Stellungnahmen der argentinischen Behörden, daß die Industrie sensibel reagiert, waren einerseits gewisse, nicht zuletzt zeitlich aktuelle Hinweise vorhanden, die auf drohende ernsthafte Schädigung hindeuteten. Andererseits lagen Daten vor, daß sich die Situation der Industrie in den Jahren zuvor verbessert hat. Eine Steigerung der Produktion 1998 um 39 % und 1999 um 20 % stand gegen einen Rückgang von 12 % im Jahre 2000. Der Einfluß dieser Verbesserungen oder eine Erklärung, warum auf den Zeitraum 1999 und 2000 fokussiert wird, wird in der behördlichen Feststellung nicht näher ausgeführt.[6094] Letztendlich verweist das Panel darauf, daß: "An alternative explanation was (...) open on the facts."[6095] Und schließt, daß eine vernünftige und adäquate Erklärung gemäß SG Art. 4.2 (a) nicht gelang.[6096] Chile und Argentinien einigen sich darauf, daß die Schutzklausel am 31. Dezember 2003 zurückgenommen wird.[6097]

(8) Schließlich zu Brazil, EC, Japan, Korea, China, Switzerland, Norway, New Zealand vs. United States - Steel Safeguards (2003).[6098] Nicht nur aufgrund der Vielzahl der Kläger (es war zudem Chinas

---

[6091] "This decrease and the reason for it affected the significance of the later increase, so that it was qualitatively different from an increase of the same quality under other circumstances. Its significance may have been that of a recovery and not an increase that was significantly enough for the purposes of Article 2.1 and Article XIX.1 (a)." Chile vs. Argentina - Definitive Safeguard Measure on Imports of Preserved Peaches, WT/DS238/R, 14 February 2003, S. 76, Para. 7.60, S. 78, Para. 7.69. Relativ ansteigende Importe können von Argentinien aus etwas anderen Gründen, darunter eine fehlende Erklärung, ebenso nicht adäquat erklärt werden. S. 79-80, Paras. 7.75-7.79.

[6092] Chile vs. Argentina - Definitive Safeguard Measure on Imports of Preserved Peaches, WT/DS238/R, 14 February 2003, S. 82-83, Para. 7.91-7.92.

[6093] Chile vs. Argentina - Definitive Safeguard Measure on Imports of Preserved Peaches, WT/DS238/R, 14 February 2003, S. 83-84, Para. 7.95-7.101.

[6094] Chile vs. Argentina - Definitive Safeguard Measure on Imports of Preserved Peaches, WT/DS238/R, 14 February 2003, S. 86, Para. 7.107, Para. 7.109. Die weiteren Trends werden hier nicht reproduziert. S. 86-87, Para. 7.110.

[6095] Chile vs. Argentina - Definitive Safeguard Measure on Imports of Preserved Peaches, WT/DS238/R, 14 February 2003, S. 87, Para. 7.112.

[6096] Die inhaltliche Schlußfolgerung lautet: "7.116 The directors who voted in favour of the preserved peaches measure viewed the data for the most recent period in isolation and did not acknowledge the alternative plausible explanation. The considerable increase in imports in 2000 and deterioration in certain injury factors - viewed in isolation – led them to a potentially very different conclusion from an evaluation in the light of all data before the competent authorities. They explained their finding on the basis of the most recent period and did not offer any explanation of that data in light of the longer term data which was before them. They did not seek to deal with the alternative plausible explanation, even though it was disclosed in the technical report." Chile vs. Argentina - Definitive Safeguard Measure on Imports of Preserved Peaches, WT/DS238/R, 14 February 2003, S. 88, Para. 7.116. Die weiteren Ausführungen werden hier ausgeklammert, u.a. legt Argentinien keine Erklärung zur kausalen Verbindung vor: S. 88-92, Paras. 7.118-7.139.

[6097] Siehe: WT/DS238/7, 4 July 2003.

[6098] Panel und AB: Brazil, EC, Japan, Korea, China, Switzerland, Norway, New Zealand vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products, WT/DS259/R, 11. Juli 2003. Brazil, EC, Japan, Korea, China, Switzerland, Norway, New Zealand vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products, WT/DS259/AB/R, 19. November 2003.

erste WTO Klage[6099]), sondern auch aufgrund der Relevanz dieser Industrie, war dies der bisher spektakulärste Schutzklauselfall, der auch in bezug auf die Frage der Gegenmaßnahmen hervorhebbar ist. Insgesamt waren Einfuhren von US$ 17 Mrd. betroffen.[6100] Zum Schutz wurden von der USA gestaffelte Zölle benutzt, 30 %, 15 %, 13 %, 8 % und ein Zollkontingent. Folge war ein Absinken der Importe und eine Erhöhung der U.S. Preisniveaus, die im Juni 2002 beispielsweise für 'hot rolled band' mit US$ 121 höher lagen als die Weltmarktpreise. Die U.S. Preise lagen zwischen US$ 15 und US$ 146 höher als die EU Preise.[6101] Im Vergleich zu 1992-1993 als eine Reihe von Antidumping- und Ausgleichszölle auferlegt wurden und die Importe um 45,3 % absanken, führte diese Maßnahme zu 18,9 % weniger Importen.[6102]

Da bei 'bestimmten Flachstahlprodukten' keine absoluten Zunahmen von den U.S. Behörden zugrundegelegt wurden, spielte der EU 133 Ausschuß mit dem Gedanken, sofort, gemäß SG Art. 8.2 und SG Art. 8.3 Zollzugeständnisse auszusetzen (für Euro 379 Mill.), dies wird aber nicht umgesetzt (einzig Japan nutzt diese Option[6103]). Gemäß SG Art. 8.3 wird aber angedroht kurz[6104] nach der Dreijahresfrist oder einem verlorenen WTO Streitfall die Zugeständnisse auszusetzen, wobei es um die Aussetzung von Zollzugeständnissen von US$ 626 Mill. im Jahr ging und um eine signifikante Anzahl von U.S. Produkten, die dann seitens der EU von höheren Zöllen betroffen gewesen wären.[6105] Weil dazu aber nicht nur die EU, sondern auch Japan, Brasilien, Norwegen, China etc. berechtigt gewesen wären, hätte dies schon zu Problemen für diverse U.S.- Produzenten bzw. Exporteure führen können, zumal sich auf der Liste der EU beispielsweise ein 100 % Zoll für Kopiergeräte befand.[6106] Letztendlich übten dann EU, China und Ungarn insofern doch eine zeitnahe Vergeltung aus, indem sie ihrerseits eine Stahlschutzklausel aktivieren.[6107] Letztendlich wurde dadurch Druck ausgeübt, der zu einer Modifikation der Schutzklausel durch die USA einige Monate nach der Einsetzung der Maßnahmen führte. Die Zahl der Produkte auf der Schutzklauselliste wurden reduziert, dies betraf immerhin 25 % der Tonnage.[6108]

[6099] Jung 2002: 1042.

[6100] Europäische Kommission Stahl Schutzmaßnahmen 2002: 6, Para. 33; Informationen über die Vorgeschichte und die politischen Umstände dieses Falls finden sich in Deveraux et al. 2006b: 193-233; ein präziser Überblick über die wirtschaftlichen Umstände und Folgen der Schutzklausel Pöland 2005; die Wirkung auf die betroffenen Länder untersucht genauer Bown 2004a; einen Überblick zu den Urteilen der Streibeilegung bietet Lee 2004; zu den rechtlichen Aspekten und zur Diskussion der Methoden kritisch zur WTO Streitbeilegung Sykes 2004; eine Verteidigung der Streitbeilegung und Kritik der Thesen von Sykes (2004) erfolgt überzeugend in Lee 2006.

[6101] Zu dieser Passage Pöland 2005: 240, 244.

[6102] Importe aus ausgeklammerten Länder stiegen um 26,5 % bis 60,6 %. Siehe zu den Details Bown 2004a: 18. Im Jahre 2001 lag die Konsumption bei ca. 122 Mill. t (davon 24 % Importe), im Jahre 2002 bei ca. 126 Mill. t (davon 26 % Importe). Leider keine Zahlen für 2003. Cooney 2003: CRS-3.

[6103] Dies betrifft U.S. Güter im Wert von US$ 4,8 Mill. G/C/15G/SG/44, 21 May 2002, S. 3. China, Norwegen, Schweiz wollen das Ergebniss der Streitbeilegung abwarten. China: G/C/17G/SG/4621 May 2002; Norwegen: G/C/16G/SG/4521 May 2002; Schweiz: G/C/18G/SG/4722 May 2002.

[6104] Bislang ist nicht entschieden worden, ob 30 Tage Konsultationsfrist nach einem Streitfall eingehalten werden müssen oder ob der Streitfall selbst zur Konsultation zählt und damit direkt nach einem verlorenen Streitfall eine Rücknahme der Konzessionen erfolgen darf.

[6105] Verordnung (EG) Nr. 1031/2002 des Rates, 13. Juni 2001. In: ABl. L 157, 15.6.2002. S. 8-24. Siehe auch: G/C/10/Suppl.1, G/SG/43/Suppl.1, 20 June 2002, S. 3, Para. 8; sowie G/C/10G/SG/43, 15 May 2002, S. 24, Annex III.

[6106] Neben Zitrusfrüchten, Obst- und Gemüse, Stahlprodukte, Reis, Papier, Zigaretten, Bekleidung, Schuhe, Kücheneinrichtung. Die zusätzliche erhobenen Zölle betragen 100 % oder lagen zwischen 30 % und 15 %. G/C/10/Suppl.1, G/SG/43/Suppl.1, 20 June 2002, S. 8.

[6107] Lee 2004: 11.

[6108] Siehe: G/SG/N/10/USA/6/Suppl.7, G/SG/N/11/USA/5/Suppl.71, 7 September 2002. Die Washington Post schreibt dazu am 23. August 2002: "Despite the position of the U.S. Government that the exclusion was based on the U.S. consumer need and on the determination that the exclusion would not undermine the effectiveness of the safeguard measure, it was widely considered that the purpose of the exclusion is to avoid serious trade conflict with the major trading partners of the United States." Zitiert aus Lee 2004: 10.

Daten und Informationen: Über den Beginn der Untersuchung wurden am 9. Juli 2001 die WTO Mitglieder informiert[6109], die Umsetzung der U.S. Schutzklausel wurde am 5. März 2002 angekündigt und ab dem 20. März 2002 angewandt, am 27. März initierte die EU Kommission eine Schutzklauseluntersuchung und wandte am selben Tag bereits vorläufige Maßnahmen an, am 17. September stimmte die USA eine Reduzierung der Produkte auf der Liste zu[6110], die endgültige EU Schutzklausel wurde am 27. September 2002 etabliert[6111], Präsident Bush nahm die U.S. Schutzklausel am 4. Dezember 2003 zurück (insgesamt also eine Laufzeit von 21 Monaten)[6112], die EU Maßnahmen wurden bis zum 7. Dezember 2003 aufrechterhalten[6113], der AB Bericht zu diesem Thema wurde am 10. November 2003 fertiggestellt, am 12. November 2003 an die Mitgliedstaaten verteilt und am 10. Dezember 2003 angenommen.[6114] Fünf Tage nach der Entscheidung der Streitbeilegungsinstanz (oder spätestens am 20. März 2005, also drei Jahre später, gemäß SG Art. 8.3) hätte die EU Vergeltungsmaßnahmen in Form von erhöhten Zölle mit einem Wert von Euro 626 Mill. pro Jahr etablieren können.[6115] In der diesbezüglich EU Verordnung wurde offengelassen, ob der Panel oder AB Bericht als Entscheidung der Streitbeilegungsinstanz angesehen wurde, letztendlich wartete die EU die Entscheidung der Berufungsinstanz ab.

An der routinierten Analyse des Panels zeigt sich die zunehmende Erfahrung der WTO Streitbeilegung mit Schutzklauseluntersuchungen, sichtbar an den Analyseschritten: (1) zunehmende Importe, (2) Kausalitätsanalyse (2.1) Feststellung einer kausalen Verbindung Importe Schädigung (2.1) Zusammentreffen-Analyse, (2.2) Wettbewerbsbedingungen-Analye, (2.3) Nicht-Zuschreibungsanalyse (2.4) andere Faktoren, Parallelismus-Frage. Diese Abfolge wird diskutiert und dann so abgearbeitet.[6116] Die Analyse aller zehn Produktgruppen kann hier nicht wiedergegeben werden, es sollen aber genügend Informationen präsentiert werden, um die Berichtsqualität von Panel und AB einschätzen zu können:

(a) Unvorhersehbare Entwicklungen. Schon oben wurde erwähnt, daß das Kriterium der 'unforeseen developments' von den USA beinahe erfüllt wurde, durch die Verbindung der Importsteigerungen mit der Asienkrise, der Krise in Rußland und den starken Dollar. SG Art. 3.1 erfordert allerdings eine mit Gründen versehene Erklärung ('reasoned explanation') im Bericht der Behörden. Ein zentraler Satz der Feststellung der Regelverletzung im Panel US - Steel Safeguards (bestätigt vom AB) hört sich so an:

"In our view, the weakness of the USITC Report is that, although it describes a plausible set of unforeseen developments that may have resulted in increased imports to the United States from

[6109] WT/DS248/R, 11 July 2003, S. 1.

[6110] Lee 2004: 3-4, 10; Vermulst et al. 2004a: 955.

[6111] Vermulst et al. 2004a: 956.

[6112] Steel Proclamation 2003: 1.

[6113] Vermulst et al. 2004a: 956.

[6114] Siehe: WT/DS248/20, 16 December 2003.

[6115] Verordnung (EG) Nr. 1031/2002 des Rates, 13. Juni 2001. In: ABl. L 157, 15.6.2002. S. 8-24.

[6116] Die Diskussion erfolgt mit Referenz auf die bisherigen Fälle. Brazil, EC, Japan, Korea, China, Switzerland, Norway, New Zealand vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products, WT/DS259/R, 11. Juli 2003, S. 780-769, Para. 10. 286-10.349.

various sources, it falls short of demonstrating that such developments actually resulted in increased imports into the United States causing serious injury to the relevant domestic producers."[6117]

Die ITC hatte zwar zunehmende[6118] Importe, auch in unterschiedlichen Produktgruppen, dokumentieren können, aber nicht die Importquellen bzw. Länder genau spezifiziert, aus denen die Importen kamen, wodurch ein Zusammenhang zwischen unvorhersehbaren Entwicklungen und den Importen, die zu ernsthafter Schädigung führen, nicht im Sinne einer "reasoned conclusion" (die hier aus Art. 3.1 gefolgert wird) aufgezeigt wurde.[6119]

(b) Zunehmende Importe. Die Auslegung zunehmender Importe SG Art. 2.1 entspricht weitgehend dem common sense. Umstritten ist u.a. in der Literatur die Frage, ob absinkende Importe kurz vor dem Ende der Untersuchungsperiode es verunmöglichen von, insgesamt gesehen, zunehmenden Importen zu sprechen.[6120]

Letztendlich akzeptierte der Panel die Erklärung zunehmender Importe in 5 Kategorien (cold -finished bar, rebar, welded pipe, FFTJ: 'fittings, flanges and tools joints', stainless steel bar) als vernünftig und adäquat.[6121] Weitere 2 Kategorien, 'tin mill' und 'stainless steel wire', fallen aus sonstigen Gründen heraus.[6122] Bezüglich 3 Kategorien: (CCFRS: 'certain carbon flat rolled steel', hot rolled bar, stainless steel rod) wird die Erklärung als unzureichend empfunden. Dazu mehr:

[6117] Brazil, EC, Japan, Korea, China, Switzerland, Norway, New Zealand vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products, WT/DS259/R, 11. Juli 2003, S. 734, Para. 10.122. Der AB-Bericht zitiert zustimmend den Panel WT/DS259/AB/R, 19. November 2003, S. 96, Para. 308.

[6118] Siehe dazu USITC (2001), die teils ansteigende Importe dokumentiert: Z.B. 'hot rolled bar' 1,66 Mill. t (1996), 2,34 Mill. t (1998). Siehe USITC 2001: 92.

[6119] Brazil, EC, Japan, Korea, China, Switzerland, Norway, New Zealand vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products, WT/DS259/R, 11. Juli 2003, S. 736, Para. 10.133. Siehe dazu bestätigend der AB: WT/DS259/AB/R, 19. November 2003, S. 99-103, Paras. 318-329.

[6120] Sykes 2004: 551-555.

[6121] Dies ist sämtlich nachvollziebar: Brazil, EC, Japan, Korea, China, Switzerland, Norway, New Zealand vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products, WT/DS259/R, 11. Juli 2003. Für 'cold finished bar' steigen die Importe relativ zur U.S. Produktion von 17,6 % 1996 auf 23,7 % 2000. S. 756, Para. 10.211. In 'rebar' steigen den die Importe relativ zur U.S. Produktion von 11,7 % 1996 auf 25,2 % 2000. S. 759, Para. 10.221. Für 'welded pipe' liegen die Importe relativ zur U.S. Produktion bei 33,8 % 1996 und bei 55 % 2000. S. 762, Para. 10.229. Bezüglich 'FFTJ' liegen die Importe relativ zur U.S. Produktion bei 50,5 % 1996 und bei 69,7 % 2000. S. 766, Para. 10.240. Für 'stainless steel bar' liegen die Importe relativ zur U.S. Produktion bei 51,8 % 1996 und bei 84,1 % 2000. S. 769, Para. 10.250.

[6122] Für 'tin mill' und 'stainless steel wire' lagen unterschiedliche Meinungen der ITC Kommissionsmitglieder in bezug auf die Abgrenzung der Produktkategorie vor, die zur Folge hatten, daß bei einer engen Abgrenzung der Produktgruppe zunehmende Importe aufzuzeigen waren, bei einer breiten Abgrenzung dagegen weniger leicht bzw. garnicht. Der Panel hält dies für einen Verstoß gegen die Anforderung eine vernünftige und adäquate Analyse vorzulegen gemäß DSU Art. 11 sowie SG Art 2.1 und Art. 3.1. Brazil, EC, Japan, Korea, China, Switzerland, Norway, New Zealand vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products, WT/DS259/R, 11. Juli 2003. Siehe 'tin mill': S. 773-774, Paras. 10.261-10.263, 'stainless steel wire', S. 773-774, Paras. 10.261-10.263. Genauso entscheidet der Panel in diesen Produktkategorien bei der Kausalitätsfrage. Brazil, EC, Japan, Korea, China, Switzerland, Norway, New Zealand vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products, WT/DS259/R, 11. Juli 2003. Siehe 'tin mill': S. 823-824, Paras. 10.420-10.422, 'stainless steel wire', S. 888-889, Paras. 10.570-10.573. Der AB entscheidet sich gegen das Panel und sieht es für möglich an, daß die WTO Streitbeilegung einen gemeinsamen Nenner der teils unterschiedlichen Meinungen der Kommissionsmitglieder des ITC finden kann, beendet die Analyse aber nicht (genauso bezüglich Schädigung). Brazil, EC, Japan, Korea, China, Switzerland, Norway, New Zealand vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products, WT/DS259/AB/R, 19. November 2003. Siehe 'tin mill': S. 129-135, Para. 401-420; siehe 'stainless steel wire', S. 136-138, Paras. 422-429; der AB führt die Analyse nicht weiter aus. S. 139, Para. 430-431; für die Kausalitätsentscheidung bzgl. 'tin mill' und 'stainless steel wire': S. 158, Paras. 477-478; und S. 163-164, Para. 492-493.

Die CCFRS ist die breiteste Produktkategorie, die kalt- und heißgerollten Karbonstahl umfaßt, in Form von Stäben, Platten und beschichtetem Stahl. Im Jahre 1996 lagen Importe von 18,4 Mill. short tons vor, dann kam es bis 1998 zu einer Steigerung auf 25,0 Mill. short tons und bis 2000 sanken die Importe wieder auf 20,4 Mill. short tons ab. Insgesamt lag von 1996 bis 2000 ein Anstieg von 13,7 %. Im Halbjahr 2000 bis Halbjahr 2001 sanken die Importe von 11,5 Mill. short tons auf 6,9 Mill. short tons ab. Der Anteil der Importe an der heimischen Produktion lag bei 10 % (1996), stieg auf 13 % (1998) an und sankt danach wieder auf 10 % (2000) ab (Januar bis Juli 2001 auf 8 %).[6123] An den Daten wird sichtbar, daß die Importe schon seit 1998 wieder zurückgingen und schließlich wieder fast oder ganz auf dem Niveau von 1996 lagen. Die ITC schließt dennoch, daß die Importe "still significantly higher ... than at the beginning of the period" lagen. Auch in bezug auf die relativen Importanteile standen die Formulierungen des ITC nicht im Einklang mit den Daten.[6124] Der Panel schließt: "Given the sharpness and significance of this most recent decrease the Panel does not find that the USITC explanation (...) contains an adequate and reasoned explanation of how the facts support the determination CCRFS 'is being imported in ... increased quantities'."[6125] Der AB stimmt zwar zu, redet sich aber ein bißchen raus, indem er sagt, daß der Panel allein eine vernünftige und adäquate Erklärung gewünscht hätte. Er stimmt der USA zu, daß es nicht unbedingt nötig ist, daß die Importe zum Zeitpunkt der Feststellung ansteigen müssen. Ebenso könne aber das Absinken vor der Feststellung zu den Daten gehören, welche die größte Relevanz haben.[6126]

Der AB korrigiert den Panel bei 'hot rolled bar': Ein Anstieg der absoluten Importe an der heimischen Produktion von 20 % (1996) auf 27,5 % (2000), müsse, trotz eines leichten Rückgangs bis 2001 und einem kontinuierlichem Anstieg, als Importzunahme angesehen werden.[6127] Auch der eher schwache Anstieg der Importe relativ zur heimischen Produktion von 17,6 % (1996) auf 23,7 % (2000), wird als konform zum SG Art. 2.1 Kriterium ("recent enough, sudden enough, sharp enough, and significant enough, both qantitatively and qualitatively, to cause or threaten to cause 'serious injury'"[6128]) angesehen, obwohl es sich hier 'nur' um eine Anstieg von 6,1 % handelt.[6129]

Bei 'stainless steel rod' stiegen die Importe von 60,5 Tausend short tons 1996 auf 82,2 Tausend short tons 2000, um 36,1 %. Von Halbjahr 2000 bis zum Halbjahr 2001 sanken sie allerdings von 45,6

[6123] Die Steigerung auf 25,0 Mill. short tons bis 1998 ist aus der Tabelle abgelesen und somit nicht als offizielle ITC Angabe anzusehen. Brazil, EC, Japan, Korea, China, Switzerland, Norway, New Zealand vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products, WT/DS259/R, 11. Juli 2003, S. 745-747, Paras. 10.178- 10.180.

[6124] Brazil, EC, Japan, Korea, China, Switzerland, Norway, New Zealand vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products, WT/DS259/R, 11. Juli 2003, S. 747-748, Paras. 10.181-10.185.

[6125] Brazil, EC, Japan, Korea, China, Switzerland, Norway, New Zealand vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products, WT/DS259/R, 11. Juli 2003, S.747, Paras. 10.181. Von Sykes (2004) wird kritisiert, daß das Panel viel Gewicht auf die Zeit kurz vor der Nutzung der Schutzklausel legte und somit die WTO Kompatibilität bezweifelte, wenn kurz zuvor ein Rückgang der Importe erfolgte. Immerhin sei aber in der Zeit davor die Asienkrise gewesen und das Panel hätte akzeptiert, daß dies ein Grund für die höheren Importe gewesen sei. So Sykes 2004: 554.

[6126] Brazil, EC, Japan, Korea, China, Switzerland, Norway, New Zealand vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products, WT/DS259/AB/R, 19. November 2003, S. 117-119, Paras. 365-370.

[6127] Brazil, EC, Japan, Korea, China, Switzerland, Norway, New Zealand vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products, WT/DS259/AB/R, 19. November 2003, S. 127, Para. 395. Siehe die Ausführungen des Panels: WT/DS259/R, 11. Juli 2003, S. 753-756, Paras. 10.201-10.209.

[6128] EC vs. Argentina - Safeguard Measures on Imports of Footwear, WT/DS121/AB/R, 14. Dezember 1999, S. 47, Para. 131. Lee 2005: 56-57. Siehe auch Lee 2000: 137.

[6129] Brazil, EC, Japan, Korea, China, Switzerland, Norway, New Zealand vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products, WT/DS259/R, 11. Juli 2003, S. 756-759, Para. 10.211-10.220.

Tausend short tons auf 31,4 Tausend short tons ab, wobei der Marktanteil in diesem Zeitraum gleichblieb. Die ITC gibt hierzu keine vernünftige und adäquate Erklärung: Sie behauptet einen absoluten Importanstieg, obwohl der Rückgang von 31,3 % stärker ausfiel als die Steigerung von 25 % zwischen 1999 und 2000. Dazu kommt, daß die relativen Importmarktanteile sämtlich mit *** gelöscht worden waren. Der Panel schließt: "In the light of the decrease in the most recent period and the overall developments between 1996 and interim 2001 which can be best described as a double up-and-down movement, the Panel does not believe that the facts support a finding that, at the moment of the determination, stainless steel rod 'is being importet in (such) increased quantities."[6130]

Zusammenfassend ist das Kriterium zunehmender Importe in SG Art. 2.1 dann erfüllt, wenn die Importe zugenommen haben, auch bei einem schwachen Anstieg relativ zur heimischen Produktion, insofern es auch dort Marktanteilsgewinne gegeben hat. Bei einer uneinheitlichen Importentwicklung ist es für die Begründung der Schutzklausel ungünstig, wenn zum Ende der Untersuchungsperiode die Importe wieder absinken und nicht viel höhere Importniveaus als zu Beginn erreicht werden.

(c) Kausalitätsanalyse mit den Unterpunkten Zusammentreffen-Analyse, Wettbewerbsbedingungen-Analyse und Nicht-Zuschreibungsanalyse. In bezug auf diesen Analyseschritt gelang es dem ITC in sieben Produktgruppen nicht eine adäquate Erklärung vorzulegen.[6131] Weil der AB dazu keine Ausführungen mehr machte[6132], wird hier das Vorgehen des Panel beispielhaft anhand von zwei Produktgruppen beschrieben:

CCFRS. Diskutiert werden im Unterpunkt Zusammentreffen-Analyse die in SG Art. 4.2 (a) genannten Faktoren, einschließlich der (schon oben analysierten) Importtrends, die hier wieder neu in ihrer Relevanz untersucht werden. Trotz zwischendurch ansteigender Importe verbessern sich die Faktorindikatoren oder bleiben stabil: Dies gilt für Produktion, Verkäufe, Profite, Produktivität und Kapazitätsauslastung. Eine Verschlechterung trat erst zum Schluß des Untersuchungszeitraums ein, als die Importe bereits deutlich absanken. So sank die Kapazitätsauslastung parallel zu den sinkenden Importen. Geschlossen wird daraus, daß kein Zusammentreffen zwischen den Importtrends und den Faktortrends vorlagt, einmal abgesehen von Beschäftigung.[6133] In der Wettbewerbs-Analyse wird sichtbar, daß der Entscheidungsmaßstab eines Verbots einer *de novo* Prüfung nicht so umgesetzt wird, daß den Daten, die von den nationalen Autoritäten vorgelegt werden, unkritisch gefolgt wird. Der Panel akzeptiert hier nicht, daß von der ITC innerhalb der breiten Produktkategorie einerseits durchschnittliche Preise pro Einheit und andererseits Preise für vereinzelte Warenkategorien

[6130] Brazil, EC, Japan, Korea, China, Switzerland, Norway, New Zealand vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products, WT/DS259/R, 11. Juli 2003. Das Zitat aus: S. 776, Para. 10.268; die Daten etc. S. 774-776, Para. 10.264-10.270.

[6131] Dies sind: CCFRS, hot-rolled bar, cold-finished bar, rebar, welded pipe, FFTJ, stainless steel bar. Für 'tin mill' und stainless steel wire' hatte der Panel die Unvereinbarkeit der Meinungen der Kommissonsmitglieder behauptet und analysiert auch hier nicht weiter. Brazil, EC, Japan, Korea, China, Switzerland, Norway, New Zealand vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products, WT/DS259/AB/R, 19. November 2003, S. 158, Para. 476-477.

[6132] Brazil, EC, Japan, Korea, China, Switzerland, Norway, New Zealand vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products, WT/DS259/AB/R, 19. November 2003, S. 158-164, Paras. 475-493.

[6133] Die Beschäftigung wird von der ITC nicht erwähnt wird. Der Panel argumentiert, daß die ITC in diesem Fall einen zwingenden Grund hätte nennen müssen, um dieses fehlende Zusammentreffen zu erklären: "Given the lack of coincidence between import trends and the injury factors, it was for the ITC to provide a compelling explanation as to why a causal link was considered, nevertheless, to exist." Brazil, EC, Japan, Korea, China, Switzerland, Norway, New Zealand vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products, WT/DS259/R, 11. Juli 2003, S. 798-810, Para. 10.360-10.376. Ähnlich Sykes 2004: 556.

herausgehoben und dies als Beweis für eine Preisunterbietung in bezug auf die gesamte Kategorie angesehen wurde.[6134] Bezüglich der Nicht-Zuschreibungsanalyse geht es um die Einschätzung des Ausmaßes der Wirkungen der dort relevanten Faktoren, um die Wirkungen heimischer Faktoren von denen der Importe zu unterscheiden. Grundlegend wird beobachtet, daß die heimische Nachfrage zwischen 1996 und 2000 um 7,8 % anstiegt, von 203,2 Mill. short tons auf 219 Mill. short tons. Im Halbjahr 2000 bis Halbjahr 2001 fiel diese dann um 14,9 %. Die ITC analysiert nun diesen Nachfragerückgang in der letzte Zeitperiode nicht weiter, sondern betont, daß Schädigung schon vor 2000 klar erkennbar gewesen sei. Der Panel bemängelte an dieser Argumentation, daß damit der Faktor der heimischen Nachfrage unzureichend beachtet wurde und somit die Gefahr bestünde, daß Schädigung, die durch diesen Faktor ausgelöst wurde, den Importen zugeschrieben ('attributed') würde.[6135] Danach wurde das Problem heimischer Überkapazität, der internen Konkurrenzintensivierung durch die Minimills und die Ausgaben für Betriebsrenten etc. diskutiert. In allen Fällen wurden diese Faktoren von der ITC als nicht relevant für Schädigung eingestuft. Der Panel akzeptiert dies nicht. Zwischen 1996 und 2000 nahm beispielsweise die Kapazität um 15,9 % zu. Die ITC bemerkt dazu, daß Überkapazität kein Grund für Preisverfall und Schädigung sein kann, denn sonst hätte die heimische Industrie den Preisverfall angeführt. Ebenso gesteht sie aber ein, daß die Überkapazität zu einer geringeren Kapazitätsauslastung geführt hatte, einen der Schädigungsfaktoren. Diese Ausklammerung der Überkapazität bei der Nicht-Zuschreibungsanalyse wird nicht akzeptiert.[6136] In keinem der Punkte kann der ITC hier letztendlich überzeugen und ein Verstoß gegen das Schutzklauselabkommen gemäß SG Art. 2.1, 2.3 und 4.2 (b) wird festgestellt.[6137]

FFTJ. Für eine weitere Produktgruppe, FFTJ ('fittings, flanges and tool joints') ist ein Zusammentreffen der Importe mit einer negativen Entwicklung der Schädigungsindikatoren (bis auf Produktivität) erkennbar und die Zusammentreffen- bzw. 'coincidence'-Analyse wird vom Panel akzeptiert.[6138] Auch mit der Wettbewerbsbedingungen-Analyse gelingt es dem ITC zu überzeugen, weil u.a. Preisunterbietung durch die Importe und eine Ausweitung des Marktanteils derer gezeigt werden kann und zum Schluß das Zusammentreffen der unter diesen Bedingungen erfolgten Importe mit der Bewegung der Schädigungsfaktoren bestätigt werden kann.[6139] In bezug auf die Nicht-

---

[6134] Der ITC schließt trotz dieser Probleme daraus: "the increased volume of imports, at prices that undercut and depressed and suppressed domestic prices. " Brazil, EC, Japan, Korea, China, Switzerland, Norway, New Zealand vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products, WT/DS259/R, 11. Juli 2003, S. 811, Para. 10.380, S. 810-812, Para. 10.377-10.381. Der Panel bezweifelt grundlegend, daß diese Produktdefinition geeignet ist, eine SG Art. 4.2 (b) Kausalitätsanalyse durchzuführen, z.B. gibt der ITC zu, daß diese Produktdefinition Doppelzählungen einschließen mag: S. 822-823, Para. 10.413-10.417.

[6135] Brazil, EC, Japan, Korea, China, Switzerland, Norway, New Zealand vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products, WT/DS259/R, 11. Juli 2003, S. 812-817, Paras. 10.382-10.388.

[6136] Brazil, EC, Japan, Korea, China, Switzerland, Norway, New Zealand vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products, WT/DS259/R, 11. Juli 2003, S. 818-819, Paras. 10.391-10.396. Nicht ausreichend diskutiert wird die Wirkung der Minimills, die kostengünstiger produzieren können, siehe S. 819-820, Paras. 10.398-10.401. Ebensolches gilt für die 'legacy costs'. S. 820-821, Paras. 10.403-10.407.

[6137] Brazil, EC, Japan, Korea, China, Switzerland, Norway, New Zealand vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products, WT/DS259/R, 11. Juli 2003, S. 823, Para. 10.418-10.419.

[6138] Brazil, EC, Japan, Korea, China, Switzerland, Norway, New Zealand vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products, WT/DS259/R, 11. Juli 2003, S. 860-867, Para. 10.504-10.516.

[6139] Für die FFTJ Produktgruppen hilft die Wettbewerbsanalyse, die Defizite in der Argumentation bei der Zusammentreffenanalyse abzubauen und der ITC handelt, soweit, WTO konform. Brazil, EC, Japan, Korea, China, Switzerland, Norway, New Zealand vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products, WT/DS259/R, 11. Juli 2003, S. 860-867, Para. 10.504-10.516. Ähnlich Sykes 2004: 556. Von Sykes (2004) wird sowohl die 'coincidence'- als auch die 'conditions of competition'-Analyse abgelehnt. Das Panel wäre dem AB und dem ITC in das "land of economic gibberish" gefolgt. Sykes 2004: 557.

Zuschreibungsanalyse kann der ITC in seinen eigenen Ausführungen die heimische Nachfragesituation und die Effekte der Importe scheinbar überzeugend trennen: Sie argumentiert, daß gerade zu dem Zeitpunkt, als die Importe stark anstiegen, auch eine starke Zunahme der Nachfrage aus dem Öl- und Gassektor bestand, sodaß eigentlich eine positive Entwicklung im relevanten Industriebereich zu erwarten gewesen wäre. Weil aber die Importe angestiegen seien, sei es zu einer negativen Entwicklung gekommen. Ebenso lag u.a. eine Kapazitätserweiterung von 7,4 % vor, wobei der ITC erwähnt, daß diese unterhalb der Nachfragesteigerung lag.[6140] Der Panel wirft dem ITC vor, diese zusätzlichen Aspekte, die bei der Schädigung eine Rolle spielen können, zwar zu erwähnen, aber nicht explizit in Form einer Nicht-Zuschreibungsanalyse: In dieser müßten die Faktoren aufgezählt, hinsichtlich in ihrer Wirkung unterschieden und separiert werden. Erst dann könne festgestellt werden, daß Importe nichtsdestotrotz eine genuine und substantielle Rolle bei der Schädigung gespielt haben. Der ITC gehe so vor, daß er die Faktoren erwähnt und dann (immerhin erfolgt dies mit Argumenten) als irrelevant qualifiziert ('dismissed'). Ebenso wird von der ITC bemerkt, daß die Preissenkungen auch durch Firmenzusammenschlüsse im Bereich der Aufkäufer dieser Produkte ausgelöst worden sind. Auch hier versucht die ITC nicht, zwischen den Importen und dieser zweiten Wirkung auf die Preise zu unterscheiden und das Ausmaß dieser Wirkung einzuschätzen.[6141] Aufgrund dessen liegt dann ein Verstoß die SG Art. 2.1, 2.3 und 4.2 (b) vor.[6142]

Der AB überprüft die Ausführungen des Panels zur Kausalitäts- und Schädigungsanalyse nicht, weil er bereits Verstöße gegen Art. XIX.1 (a), SG Art. 3.1 und in bezug auf 'parallelism' einen Verstoß gegen SG Art. 2.1 und Art. 4.2 gefunden hatte.[6143] Beim Parallelismus geht es darum, daß die USA Kanada, Mexiko, Israel und Jordanien von der Schutzklauselanwendung ausgeklammert hatten, u.a. weil die NAFTA Regeln dies so vorsehen, wobei dies Fragen der Vereinbarkeit mit den Regeln der Schutzklausel aufwirft. Dazu im folgenden Punkt:

6.4.4 Parallelismus

Als Problem erweist sich, daß einige Länder andere Länder von der Anwendung ihrer Schutzklauselmaßnahmen ausklammern wollen. Beispielsweise hat die USA im NAFTA Abkommen Sec 311 (a) die Verpflichtung übernommen, die Schutzklausel auf Kanada und Mexiko nur dann anzuwenden, wenn diese Länder jeweils für einen substantiellen Teil der Importe aufkommen und wenn die Länder, individuell oder im Ausnahmefall beide Länder gemeinsam, in wichtiger Weise zur ernsthaften oder drohenden Schädigung beitragen. Nur wenn beide Kriterien erfüllt sind, dürfen die beiden Länder auch in die U.S. Schutzklauselmaßnahmen einbezogen werden.[6144] Bezüglich dieser

---

[6140] Brazil, EC, Japan, Korea, China, Switzerland, Norway, New Zealand vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products, WT/DS259/R, 11. Juli 2003, S. 870-871, Para. 10.522.

[6141] Es erfolgt das ITC Argument, daß Produktion, Verkäufe, Beschäftigung und andere Nicht-Preis Indikatoren von dieser Konsolidierung der Industrie nicht berührt worden seien. Dieses Argument der ITC geht nicht auf die vorliegende Kausalitätsfragestellung ein und versucht zwischen Importeffekte und den Konsolidierungseffekten auf die Preise zu unterscheiden. Somit wird ein Verstoß gegen SG Art. 4.2 (b) festgestellt. Brazil, EC, Japan, Korea, China, Switzerland, Norway, New Zealand vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products, WT/DS259/R, 11. Juli 2003, S. 873-874, Para. 10.533.

[6142] Brazil, EC, Japan, Korea, China, Switzerland, Norway, New Zealand vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products, WT/DS259/R, 11. Juli 2003, S. 873-874, Paras. 10.531-10.536.

[6143] "... we neither reverse nor uphold those findings." Brazil, EC, Japan, Korea, China, Switzerland, Norway, New Zealand vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products, WT/DS259/AB/R, 19. November 2003, S. 160, Paras. 483.

[6144] Lee 2005: 63 FN 265. Ausführlich Pauwelyn 2004: 115-124; u.a. die Relevanz für Antidumping erwähnen: Estrella/Horlick 2006.

Fragestellung war für eine Zeitlang umstritten, welche GATT bzw. WTO Artikel zur Anwendung kommen:

Diese Thema wurde in EU vs. Argentina - Footwear (EC) (1999) erstmals aktuell, als Argentinien Schuhimporte aus allen Ländern untersucht, aber später Brasilien, Paraguay und Uruguay von der Schutzklauselmaßnahme ausklammerte. Die EU argumentiert vor dem Panel, daß es nicht ausreiche, Importe, Schädigung und Kausalität in bezug auf die Situation in Argentinien zu untersuchen, sondern daß es einen sog. Parallelismus geben müsse: Importe aus den Ländern, die später von der Schutzklausel ausgeschlossen werden, dürften in die Import-, Schädigungs- und Kausalitätsanalyse nicht einbezogen werden. Der Panel geht auf SG Art. 2.1 und dessen Fußnote 1[6145] ein, in der Bedingungen für die Anwendung der Schutzklausel in Zollunionen beschrieben werden und gibt letztendlich der EU mit einer Argumentation Recht, die nicht so recht überzeugt: Es könne nicht sein, daß eine Schutzklausel in zwei unterschiedlichen Art und Weisen umgesetzt werden kann.[6146] Der AB reagiert darauf nüchtern und stellt fest, daß der Panel irrt, wenn er davon ausging, daß die Regeln für Zollunionen im Sinne von GATT Art. XXIV oder SG Art. 2.1 FN 1 relevant für diese Fragestellung sind.

In bezug auf die Fußnote argumentiert der AB, daß es in SG Art. 2.1 um den Anwendungsbereich der Untersuchung ("scope of a safeguard *investigation*, these provisions do not resolve the matter of the scope of *application*") gehe.[6147] Die Anwendungsfrage würde in SG Art. 2.2 geregelt.[6148] In diesem Fall gehe es zudem um eine nationale Untersuchung Argentiniens[6149], wobei Argentinien gemäß SG Art. 2.1 und Art. 2.2 (der besagt: "Safeguard measures shall be applied to a product being imported irrespective of its source"[6150]), verpflichtet ist, die Schutzklausel auf alle anderen Ländern anzuwenden, also auch auf Brasilien, Paraguay und Uruguay. Weiter formuliert der AB, daß ein Charakteristikum der argentinischen Untersuchung darin bestand, die Wirkungen der Importe aller Importquellen auf sein Territorium und deren Effekte auf die heimische Industrie untersucht zu haben, sodaß daraus nur eines Folgen kann, nämlich eine Anwendung der Maßnahme "on imports from *all* sources".[6151] Damit

---

[6145] SG Art. 2.1 FN 1. "A customs union may apply a safeguard measure as a single unit or on behalf of a member State. When a customs union applies a safeguard measure as a single unit, all the requirements for the determination of serious injury or threat thereof under this Agreement shall be based on the conditions existing in the customs union as a whole. When a safeguard measure is applied on behalf of a member State, all the requirements for the determination of serious injury or threat thereof shall be based on the conditions existing in that member State and the measure shall be limited to that member State. Nothing in this Agreement prejudges the interpretation of the relationship between Article XIX and paragraph 8 of Article XXIV of GATT 1994". WTO 1995: 315. Pauwelyn 2004b: 116.

[6146] "In other words, in the EC's view, there should be a *parallelism* between, on the one hand, the *investigation* leading to and, on the other hand, the *application* of safeguard measures." Herv. im Original. EC vs. Argentina - Safeguard Measures on Imports of Footwear, WT/DS121/R, 25 June 1999, S. 154, Para. 8.80. Das Panel verwendet das simple Argument, daß es nicht sein könne, daß dieselbe Schutzklauseluntersuchung zu zwei verschiedenen Maßnahmen führen könne. S. 155, Para. 8.89.

[6147] Herv. im Original. EC vs. Argentina - Safeguard Measures on Imports of Footwear, WT/DS121/AB/R, 14 December 1999, S. 39, Para. 112.

[6148] EC vs. Argentina - Safeguard Measures on Imports of Footwear, WT/DS121/AB/R, 14 December 1999, S. 39-40, Para. 112-114. Zu Art. XXIV: S. 38, Para. 109.

[6149] EC vs. Argentina - Safeguard Measures on Imports of Footwear, WT/DS121/AB/R, 14 December 1999, S. 37-38, Para. 107-108. Pauwelyn (2004b) sieht dieses aus unerfindlichen Gründen anders. Pauwelyn 2004b: 116, FN 17.

[6150] SG Art. 2.2. WTO 1995: 316.

[6151] Herv. im Original. EC vs. Argentina - Safeguard Measures on Imports of Footwear, WT/DS121/AB/R, 14 December 1999, S. 39-40, Para. 112-113. Der AB weigert sich auf die generelle Frage einzugehen, inwiefern eine Zollunion eine Schutzklauseluntersuchung auf Antrag eines Mitgliedstaates zu initiieren. S. 40, Para. 114. Lee (2005) stellt fest, daß der AB hier bereits das Parallelismus Argument des Panel bestätigt hat. Lee 2005: 64. Dies geht angesichts der Kritik des AB an der Panelargumentation und deshalb, weil der AB weder diesen Begriff verwendet noch genauer diskutiert etwas zu weit.

hat AB schon relativ unmißverständlich Schwerpunkte gesetzt, auch dadurch, daß er die Relevanz bestimmter Artikel, nämlich SG Art. 2.1 FN 1 für diese Frage ausgeklammerte.

In EU vs. United States - Wheat Gluten (2000) führten die U.S. Behörden zuerst eine Untersuchung durch, bei der sie Importe aus allen Ländern untersuchten und stellten ernsthafte Schädigung fest. Danach wurde eine weitere (NAFTA-)Untersuchung durchgeführt, die zum Ergebnis kam, daß Kanada keinen substantiellen Anteil der Importe erreichte und nicht in wichtiger Weise zur Schädigung beitrug. Sodann wurden Kanada und Mexiko von der Schutzklauselanwendung ausgeschlossen. Dies wurde in dieser weiteren Untersuchung sachlich damit begründet, daß aus Mexiko keinerlei Importe erfolgten und Kanada, als wichtiger Importeur, absinkende Marktanteile vorzuweisen hatte, die von 10,2 % (3 Jahres Durchschnitt) auf 1997 8,9 % absanken. Die ITC folgerte, daß sodann Kanada damit nicht auf wichtige Weise zu Schädigung beigetragen haben kann.[6152] Der Panel stellt diesbezüglich fest, daß in SG Art. 2.1 bereits im ersten Satz differenziert wird zwischen den Produkten, auf das die Schutzklausel angewandt wird und den importierten Produkte, die untersucht werden und daß es dadurch eine Symmetrie gebe, sodaß davon ausgegangen werden kann, daß es sich um dasselbe Ding handelt: "Both terms must refer to the *same* thing".[6153] Die USA hatte nun argumentiert, daß sie in einer zusätzlichen Untersuchung festgestellt hätte, daß Kanada nicht zu Schädigung beitrug. Der Panel setzt dagegen, daß die USA nicht gezeigt hätten, daß Kanada, immerhin der drittgrößte Lieferant, nicht zur Schädigung beigetragen hat, obwohl sein Marktanteil abgesunken ist. Der Panel spitzt das Szenario zu: Wenn viele kleine Zulieferer von der Schädigungsanalyse ausgeschlossen werden, weil für alle festgestellt wird, daß sie nicht substantiell zur Schädigung beitragen, obwohl sie dies kollektiv sehr wohl tun, dann sei nicht mehr klar, ob die übriggebliebene Schädigung noch dem Kriterium einer ernsthaften Schädigung genügen können.[6154] Wie reagiert der AB? Er bestätigt implizit das Symmetrieargument, diesmal anhand von SG Art. 2.1 und Art. 2.2. Er weist auf SG Art. 2.1 hin, in dem es um die Bedingungen der Anwendung der Schutzklausel geht und auf SG Art. 2.2, der die Anwendung dieser ungeachtet der Quelle der Importe vorschreibt und stellt fest, daß beidesmal "product ... being importet" verwendet wird. Aufgrund dieser identischen Wortverwendung und deshalb, weil gegenteilige Verweise im Kontext des Abkommen nicht vorliegen würden, wird weiterhin argumentiert: "To include imports from all sources in the determination that increased imports are causing serious injury, and then to exclude imports from one source from the application of the measure, would be to give the phrase 'product being imported' a *different* meaning in Articles 2.1 and 2.2 of the *Agreement on Safeguards*. In Article 2.1, the phrase would embrace imports from *all* sources whereas, in Article 2.2, it would exclude imports from certain sources. This would be incongruous and unwarranted. In the usual course, therefore, the imports included in the determinations made under Articles 2.1 and 4.2 should correspond to the imports included in the application of the measure, under Article 2.2."[6155] Weil die USA keine solche Feststellung gemacht hatte, bei der die Importe aus Kanada ausgeklammert wurden, liegt ein Verstoß

[6152] EC vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Wheat Gluten from the European Communities, WT/DS166/R, 31 July 2000, S. 46, Para. 8.161-8.162.

[6153] EC vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Wheat Gluten from the European Communities, WT/DS166/R, 31 July 2000, S. 48, Para. 8.167.

[6154] EC vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Wheat Gluten from the European Communities, WT/DS166/R, 31 July 2000, S. 50, Para. 8.175-8.176.

[6155] Herv. im Original. EC vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Wheat Gluten from the European Communities, WT/DS166/AB/R, 22 December 2000. S. 33, Para. 96.

gegen SG Art. 2.1 und Art. 4.2 vor.[6156] Damit hatte sich das Parallelismus-Argument letztendlich beim AB durchgesetzt.[6157]

In Korea vs. United States - Line Pipe (2001-2002) wurden von den USA wiederum Kanada und Mexiko ausgeklammert. Dieser Panel zeigte sich rebellisch gegen den AB mit einer langen Argumentation über GATT Art. XXIV, regionale Integrationsprojekte, wobei er der Meinung ist, daß dieser Artikel ein Pauschalverteidigung gegen Klagepunkte, die aus Art. XIX folgen, ermöglicht, in dem Sinne, daß Mitglieder regionaler Integrationsprojekte aus Schutzklauseluntersuchungen ausgenommen werden können und nicht in die Schädigungsanalyse einbezogen werden müssen.[6158] Vom Panel wird weiterhin erst sehr spät auf die Ausführungen des AB in EU vs. United States - Wheat Gluten (2000) eingegangen und wenig später die separate Feststellung der U.S. Behörden in bezug auf Kanada und Mexiko aus prozeduralen Gründen akzeptiert, weil Korea dazu kein entkräftendes Gegenargument hätte vorlegen können.[6159] Der AB urteilt wie folgt: Unter Bezug auf EU vs. United States - Wheat Gluten (2000) verwendet er erstmals den Begriff "parallelism" für die Parallelität von SG Art. 2.1 und Art. 2.2.[6160] Davon ausgehend wird festgestellt, daß die Importe, die in den Feststellungen der Behörden einbezogen werden, mit den Importen, die unter die Schutzklausel fallen, korrespondieren müssen. Mit dieser nun auf diese Weise konsolidierten Auslegung, reicht es für einen Verstoß gegen SG Art. 2 und Art. 4 aus, wenn Eingangs einer behördlichen Untersuchung definiert wird, daß alle Importe der Feststellung zugrundeliegen, später aber zwei Länder von der Maßnahme ausgeschlossen werden. Die hier wieder vorliegende, zusätzliche Feststellung hätte zwar, so der AB, als Basis für eine vernünftige und adäquate Erklärung dienen können, sie sei aber nicht explizit[6161] genug gewesen. Im Gegensatz zum Panel schließt der AB, daß Korea hätte damit sowohl ein prima facie Argument gegen die USA vorgelegt als auch gezeigt hätte, daß die U.S. Behörden mit dieser separaten Untersuchung gegen SG Art. 2 und Art. 4 verstoßen haben.[6162] In bezug auf die auf GATT Art. XXIV bezogenen Argumente bleibt der AB bei seiner Haltung, darüber nicht direkt ein Urteil zu fällen. Schlau weicht er aus, indem er zutreffend feststellt, daß sich diese Frage im Kontext

---

[6156] "In our view, however, although the USITC examined the importance of imports from Canada separately, it did not make any explicit determination relating to increased imports, *excluding imports from Canada*. In other words, although the safeguard measure was applied to imports from all sources, *excluding* Canada, the USITC did not establish explicitly that imports from these *same* sources, excluding Canada, satisfied the conditions for the application of a safeguard measure, as set out in Article 2.1 and elaborated in Article 4.2 of the *Agreement on Safeguards*. ..." Herv. im Original. EC vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Wheat Gluten from the European Communities, WT/DS166/AB/R, 22 December 2000. S. 34, Para. 98.

[6157] Pauwelyn 2004b: 116-118.

[6158] Korea vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Circular Welded Carbon Quality Line Pipe from Korea, WT/DS202/R, 29 October 2001, S. 95, Para. 7.153.

[6159] Korea vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Circular Welded Carbon Quality Line Pipe from Korea, WT/DS202/R, 29 October 2001, S. 99, Para. 7.171.

[6160] "The concept of parallelism is derived from the parallel language used in the first and second paragraphs of Article 2 of the *Agreement on Safeguards*." Herv. im Original. Korea vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Circular Welded Carbon Quality Line Pipe from Korea, WT/DS202/AB/R, 15 February 2002, S. 58-59, Para. 178-181.

[6161] Der ITC bedient sich gerne eines nachlässigen Sprachstils, so formuliert er hier "we not that we would have reached the same result had we excluded imports from Canada and Mexico". Dies wird nicht akzeptiert. "To be explicit, a statement must express distinctly all that is meant; it must leave nothing merely implied or suggested; it must be clear and unambiguous." Korea vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Circular Welded Carbon Quality Line Pipe from Korea, WT/DS202/AB/R, 15 February 2002, S. 61-63, Para. 189-194.

[6162] Korea vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Circular Welded Carbon Quality Line Pipe from Korea, WT/DS202/AB/R, 15 February 2002, S. 60-64, Para. 185-197.

dieses Falls nicht stellt.[6163] Wenn schließlich die gesamten Ausführungen des Panels zu Art. XXIV für "moot and having no legal effect" erklärt werden, läßt dies jedoch an Deutlichkeit nichts zu wünschen übrig (schließlich wurde dies bereits im Dezember 1999 in EU vs. Argentina - Footwear (EC) so gesagt und nun war Februar 2002).[6164]

Die bisherigen Streitfälle ignorierend hatte die USA auch im letzten hier relevanten Fall Länder von der Anwendung der Schutzklausel ausgeschlossen, diesmal Kanada, Mexiko, Jordanien und Israel, es geht um Div. Länder vs. United States - Steel Safeguards (2003).[6165] Aus den empirischen Untersuchungen von Bown (2004a) dazu folgt, daß diese ausklammerten Länder deutlich davon profitieren konnten, wodurch der insgesamte Effekt der Schutzklausel geschwächt wurde.[6166] Das Panel untersucht hier die Parallelismus Frage anhand von neun der zehn Stahlproduktkategorien und findet in allen Fällen eine unzureichende Kausalitätsanalyse.[6167] Ein Beispiel: Für die Produktkategorie CCFRS wurde vom ITC festgestellt, daß alle Importe mit ihren Preisen unter denen der heimischen Produkte lagen und argumentiert, daß man diese Feststellung für Nicht-NAFTA Importe und auch dann machen könne, wenn Kanada und Mexiko ausgeklammert würden. Dabei ignorierte die ITC die Menge der Importe. Denn wenn Kanada und Mexiko ausgeklammert würden, ging es um eine kleinere Menge und von der müßte angenommen werden, daß diese einen anderen Effekt hat. Zuvor hatte die ITC festgestellt, daß sowohl Kanada als auch Mexiko einen substantiellen Anteil an den Importen in die USA haben und daß Mexiko auch zur ernsthaften Schädigung beigetragen habe. Somit wurde die Frage nicht direkt angegangen, inwiefern Nicht-NAFTA Importe überhaupt ein Auslöser für ernsthafte Schädigung gewesen sind, im Sinne des erforderlichen genuinen und substantiellen Ursache-Wirkungs-Zusammenhangs.[6168] Ebenso wird in diesem Zusammenhang von der ITC bemerkt, daß die Effekte aller anderen Faktoren gleichgeblieben seien. Der Panel stellt dennoch einen Verstoß gegen die 'non-attribution' Anforderung fest, weil in diesem neuen Zusammenhang noch einmal explizit neu

---

[6163] Das AB Zitat in voller Länge: "The question of whether Article XXIV of the GATT 1994 serves as an exception to Article 2.2 of the *Agreement on Safeguards* becomes relevant in only two possible circumstances. One is when, in the investigation by the competent authorities of a WTO Member, the imports that are exempted from the safeguard measure *are not considered* in the determination of serious injury. The other is when, in such an investigation, the imports that are exempted from the safeguard measure *are considered* in the determination of serious injury, *and* the competent authorities have *also* established explicitly, through a reasoned and adequate explanation, that imports from sources outside the free-trade area, alone, satisfied the conditions for the application of a safeguard measure, as set out in Article 2.1 and elaborated in Article 4.2. The first of these two possible circumstances does not apply in this case; it is *not* the case here that the imports that were exempted from the line pipe measure - those from Canada and Mexico - were *not* considered in the determination of serious injury. It is undisputed that they were so considered. The second of these two possible circumstances also does not apply in this case. The competent authority - in this case, the USITC - has not provided in its determination a *reasoned and adequate* explanation that "establish[es] explicitly" that imports from non-NAFTA sources satisfied the conditions for the application of a safeguard measure, as set out in Article 2.1 and elaborated in Article 4.2 of the *Agreement on Safeguards*." Herv. im Original. Korea vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Circular Welded Carbon Quality Line Pipe from Korea, WT/DS202/AB/R, 15 February 2002, S. 64, Para. 198.

[6164] Korea vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Circular Welded Carbon Quality Line Pipe from Korea, WT/DS202/AB/R, 15 February 2002, S. 65, Para. 199.

[6165] Panel und AB: Brazil, EC, Japan, Korea, China, Switzerland, Norway, New Zealand vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products, WT/DS259/R, 11. Juli 2003. Brazil, EC, Japan, Korea, China, Switzerland, Norway, New Zealand vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products, WT/DS259/AB/R, 19. November 2003.

[6166] Importe aus ausgeklammerten Länder steigen um 26,5 % bis 60,6 %. Entwicklungsländer reagieren später auf ihre Ausklammerung, sind aber hartnäckiger. Siehe zu den Details Bown 2004a: 18.

[6167] Brazil, EC, Japan, Korea, China, Switzerland, Norway, New Zealand vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products, WT/DS259/R, 11. Juli 2003, S. 897-930, Paras. 10.584-10.699.

[6168] Brazil, EC, Japan, Korea, China, Switzerland, Norway, New Zealand vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products, WT/DS259/R, 11. Juli 2003, S. 902, Para. 10.603.

festgestellt werden müssen, ob alle anderen Faktoren gleichgeblieben seien, schließlich gehe es einmal um Importe aus allen Importquellen und ein anderes mal um Importe aus einer eingeschränkten Mengen von Importquellen, wobei substantielle Zulieferer ausgeklammert wurden.[6169] Eine Feststellung in bezug auf Jordanien und Israel fehlte in allen zehn Produktkategorien.[6170] Die USA gab zu, daß sie diese Anforderungen nicht erfüllt, bezweifelte aber, daß es diese Anforderungen gibt und wird sodann vom AB auf eine Tour durch die bisherigen Entscheidungen mitgenommen.[6171] Anhand der Produktkategorie Stainless Steel Rod, bei der nur 0,08 % der Importe aus Kanada, Mexiko, Jordanien und Israel stammten, stellte der AB fest, daß es nicht möglich ist, die Anforderungen des Schutzklauselabkommens zu erfüllen, wenn die nationalen Behörden den nötigen Differenzierungen anhand von separaten Berichten nachkommen wollen. Ein gesamter Bericht, der sich allein auf Importe aus allen Ländern (außer Kanada, Mexiko, Jordanien und Israel) bezieht, sei nötig, um den Anforderungen des Schutzklauselabkommen zu genügen.[6172]

Schlußendlich ist es damit unzweifelhaft: Die WTO Schutzklauselregeln erlauben es bei der Anwendung der Schutzklausel Staaten herauszunehmen, wobei dazu Staaten gehören können, die zu Zollunionen oder regionalen Integrationsabkommen gehören, solange dies bei der Analyse beachtet wird.[6173]

Könnte dies den Effekt haben, daß dadurch faktisch gegen das Meistbegünstigungsprinzip verstoßen wird? Zwei Szenarien: (1) Wenn innerhalb dieser Ländergruppe ein intensiver Handel in einer Produktgruppe vorliegt, muß dieser bei Importzunahme und Schädigung ausgeklammert werden. Dadurch wird das Feststellen von zunehmenden Importen und Schädigung schwieriger, weil als Bedingung für die Schutzklauselnutzung allein Quellen außerhalb dieser Ländergruppe Schädigung kausal auslösen müssen. (2) Ist dagegen in einem Staat eine größere Industrie vorhanden und besteht in der vom Schutz ausgenommenen Ländergruppe nur eine kleinere Industrie, die sich etwa noch in Entwicklung befindet, dann kann der Staat mit der größeren Industrie, wenn für diese Schädigung aufgezeigt werden kann, eine Schutzklausel etablieren, wovon die Ländergruppe mit der weniger starken Industrie profitieren kann. Auch dies ist aber nicht unbedingt einfach, denn die Schädigung muß erst einmal vorliegen.

Problematisch ist somit am 'Parallelismus' daß, über die Interessengruppen in einem Staat hinausgehend, weitere Interessengruppen in anderen Ländern entstehen, die an der Schutzklauselnnutzung interessiert sind. Angesichts der derzeitigen Proliferation von regionalen Integrationsabkommen und Zollunionen stellt sich dadurch die Frage, ob es dadurch zu einer

---

[6169] Brazil, EC, Japan, Korea, China, Switzerland, Norway, New Zealand vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products, WT/DS259/R, 11. Juli 2003, S. 903, Para. 10.605.

[6170] Brazil, EC, Japan, Korea, China, Switzerland, Norway, New Zealand vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products, WT/DS259/R, 11. Juli 2003, S. 903, Para. 10.608.

[6171] Brazil, EC, Japan, Korea, China, Switzerland, Norway, New Zealand vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products, WT/DS259/AB/R, 10 November 2003, S. 143-145, Para. 438-445.

[6172] "the USITC should have, as the Panel found, provided one *single joint* determination, supported explicitly by a reasoned and adequate explanation" Herv. im Original, Fußnote nicht reproduziert. Brazil, EC, Japan, Korea, China, Switzerland, Norway, New Zealand vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products, WT/DS259/AB/R, 10 November 2003, S. 150-154, Para. 457-468.

[6173] So auch der Schluß in Lee 2005: 66; Matsushita et al. 2006: 454. Ebenso auch Pauwelyn 2004b: 140. In Pauwelyn (2004b) erfolgt eine ausführliche Diskussion.

faktischen Verletzung des Meistbegünstigungsprinzip der Schutzklausel kommt. Für die Ausklammerung von Staaten ist keine Rechtfertigung anhand von GATT Art. XXIV nötig, der Zollunionen und regionale Integrationsprojekte ermöglicht.[6174]

Dagegen kann angeführt werden, daß der 'Parallelismus' einen gravierenden de facto Verstoß gegen das Meistbegünstigungsprinzip unwahrscheinlich macht. Ganz undenkbar ist dies aber nicht. Es äußert sich nur in anderer Form als unter dem GATT: Damals wollte die EU die Schutzklauselnutzung auf ein Land beschränken (und damit u.a. die Vergeltung minimieren). Heute wird durch den 'Parallelismus' erzwungen, daß immerhin viele wichtige, produzierende Länder (die auch Vergeltung ausüben können) von der Schutzklausel betroffen sein müssen, denn nur so ist eine Erhöhung der Importe und Schädigung nachzuweisen. Erst wenn diese Bedingung der Schutzklauselnutzung erfüllt ist, eröffnet sich die Möglichkeit über die Ausklammerung von Ländern nachzudenken. Aus der Perspektive der WTO Streitbeilegung tritt damit Beruhigung ein, denn das 'Parallelismus'-Konzept garantiert immerhin eines: Die Schutzklausel wird weiter durch Vergeltung diszipliniert. Dazu ein fiktives Beispiel, welches nicht die USA involviert: Geht man davon aus, daß die EU Schädigung durch Importe aus einer Reihe von Ländern bei Stahl zeigen kann und nimmt sie die AKP-Staaten, Südafrika, die Türkei und möglicherweise in Zukunft Indien (mit dem eine Zollunion in Planung ist) von der Anwendung der Schutzklausel aus, dann sind Stahlwerke in Südafrika, Simbabwe, Kenya, Trinidad & Tobago, der Türkei und in Indien die temporären Gewinner und u.a. Ägypten, Pakistan, Brasilien, die USA und China die Verlierer, die aber Vergeltung üben können. Der 'Parallelismus' stellt innerhalb dieser variablen Geometrie die Bedingung auf, daß die EU anhand der Importe aus diesen späteren Verliererländer Schädigung aufzeigen kann.

[6174] Siehe Lee (2005). Er kritisiert, daß für die selektiven Nutzung keine Rechtfertigung gemäß GATT Art. XXIV nötig ist. Lee 2005: 68.

6.5 Die China Schutzklausel

Die spezielle China Schutzklausel, die beim Beitritt Chinas zur WTO ausgehandelt wurde, läßt sich vereinfacht benutzten, weggelassen ist etwa das Kriterium 'unforeseen developments' und es ist der Tatbestand der Handelsumlenkung aufgenommen, wenn etwa die USA die Schutzklausel angewendet und nun in Europa die Importe ansteigen.[6175] Die Anwendung diese speziellen Regeln läuft am 10. November 2013 aus.[6176] Eine ganze Reihe von Quoten der EU China Schutzklausel sind 2005 ausgelaufen, für Schuhe und Geschirr.[6177] Im Januar 2003 wurde von der EU ein Textil- und Bekleidungs-China Schutzklausel etabliert, die bis zum 31. Dezember 2008 läuft.[6178]

6.6 Drei Beispiele für nicht in der WTO angegriffene Schutzklauselnutzungen

Genauso wie für Antidumping auch hier Beispiele für unter der WTO nicht angegriffene Schutzklauseln, um das Bild zu komplettieren. Zuerst einmal zu den kurz nach der Einführung der U.S. Stahl Schutzklausel eingeführten Stahlschutzklauseln der EU und Chinas.

EU Schutzklausel Stahl: Die rechtfertigende Argumentation der EU ist zwar hinsichtlich der WTO Kriterien auf dem neuesten Stand und sie thematisiert unvorhersehbare Entwicklungen und versucht zwischen Schädigungsfaktoren zu unterschieden. In allen Warenkategorien bewegt sie sich bezüglich der Auswirkungen der Importe aber in einem Grenzbereich, bei dem man streiten kann, ob dies ernsthafte Schädigung ist. Auch die angebliche Preisunterbietung durch ausländische Produzenten ist kaum wahrnehmbar. Plausibilität gewinnt die Argumentation nur dadurch, daß immer wieder darauf hingewiesen wird, daß durch die U.S. Maßnahmen unvorhersehbare Umlenkungseffekte zu befürchten sind, zumal 2001 tatsächlich oft höhere Importe zu verzeichnen sind.[6179] Umgesetzt wurden die EU Maßnahmen durch global angelegte Zollkontingente, verwaltet auf einer 'first come, first served'-Basis, wobei beim Erreichen einer bestimmten Mengen Zölle zwischen 14,9 % und 26 % erhoben wurden.[6180]

[6175] Ebenso ist das Schädigungskriterium weniger ausgeprägt. Die Umsetzungsgesetzgebung hat dieses Verfahren so kompliziert wie bei einer Schutzklausel umgesetzt, ohne eine schnelle Untersuchung von Handelsumlenkung etwa, und es ist eine qualifizierte Mehrheit im Ministerrat zur Anwendung nötig. Bronckers/Goyette 2003: 123-131.

[6176] China wurde am 10. November 2001 während der Ministerkonferenz in Doha, Katar, in die WTO aufgenommen. WTO 2001b: 1. Siehe für die 12 Jahresfrist: WT/L/432, 23 November 2001, S. 10, Para. 16.9.

[6177] Vermulst et al. 2004a: 975.

[6178] Vermulst et al. 2004a: 978.

[6179] So sank in den 7 untersuchten Warenkategorien in keinem Fall die Kapazitätsauslastung um mehr als 6 % (warmgewaltzte Coils: 5,8 %; warmgewaltze Bleche aus nicht legiertem Stahl 2 %, warumgewaltzes Schmalband aus nicht legiertem Stahl 5 %, warmgewalzte Erzeugnisse aus legiertem Stahl 5,4 %, kaltgewalzte Bleche 2,7 %, Rohre etc. plus 2 %, Flansche 6 %.). Siehe auch das spannungsreiche Fazit: "Die Gemeinschaftshersteller aller sieben Waren sind unter normalen Marktbedingungen lebens- und wettbewerbsfähig. Im Untersuchungszeitraum führten viele Gemeinschaftshersteller umfangreiche Rationalisierungs- und Umstrukturierungsmaßnahmen durch, um angesichts der Globalisierung des Weltstahlmarkts und ihrer Kundenmärkte ihre Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten. Diese weltweiten Maßnahmen der Gemeinschaftshersteller zeigen ihre Anpassungs- und Leistungsfähigkeit. Die erreichten Fortschritte würden eindeutig aufs Spiel gesetzt, wenn der weitere Anstieg der Billigeinfuhren nicht durch endgültige Schutzmaßnahmen verhindert wird, was sogar dazu führen könnte, dass eine Reihe von ihnen die Geschäftstätigkeit aufgibt." Europäische Kommission Stahl Schutzmaßnahmen 2002: 20. Siehe zu einer Kritik der Argumentation aus der Preisperspektive Vermulst et al. 2004a: 964-965; siehe auch Messerlin/Fridh 2006.

[6180] Entwicklungsländer, die unter 3 % der Importe lagen, wurden, gemäß SG Art. 9.1 Regeln, siehe zu Beginn dieses Punktes, von der Schutzklausel ausgenommen. Vermulst et al. 2004a: 970-971.

China Schutzklausel Stahl: Im Schutzklauselbericht Chinas (vorläufige Maßnahme seit 21. Mai 2002, angelegt bis 23. Mai 2005) bleibt vollends unklar, wie mit den vorgelegten Daten ernsthafte Schädigung gezeigt werden kann. Sicher nicht durch die in 4 von 5 Fällen gestiegenen Produktionszahlen.[6181] China hatte Kasachstan, die Ukraine und Belarus von der Schutzklauselanwendung ausgenommen.[6182]

Warum die USA nicht gegen die EU oder China geklagt haben, bleibt das Geheimnis der U.S. Behörden, vielleicht auch aus dem Grund, daß die Streitbeilegung die drohende Schädigung auf dem geringen EU Niveau hätte akzeptieren müssen und dadurch ein zweifelhafter Präzedenzfall entstanden wäre. Auch die Türkei klagt nicht gegen die EU Stahl Schutzklauselnutzung, aber notifiziert schon mal, daß sie drei Jahre (und 2 Tage) später, am 29. September 2005 Zollzugeständnisse aussetzen wird.[6183]

EU Schutzklausel Mandarinen. Schließlich ein Beispiel, welches klarstellt, welche Art von Schutzklausel wohl kaum unter der WTO angreifbar sein wird. Die EU Mandarinen Schutzklausel (vom 11. April 2004 bis 8. November 2007 angelegt) beruht auf der Datenlage, daß die Einfuhren von 1998/99 16.347 t auf 2002/03 44.813 t gestiegen sind und die Produktion im selben Zeitraum von 81.869 t auf 39.600 t gefallen ist. Der Prozentsatz der Einfuhren an der heimischen Produktion stieg dementsprechend von 20 % auf 113 %. Es sind klar absinkende Preise der Importe und der heimischen Produkte zu erkennen. Das für China, den Haupteinführer dieser Mandarinen, im Rahmen der Schutzklausel eingeräumte Zollkontingent wurde im ersten Jahr von 30.843 t zudem offenbar relativ groß bemessen (bei Überschreitung der Menge Euro 301 Zoll pro Tonne).[6184] Mittlerweile spielt sich ein Konsolidierungsprozess ab, mit Firmenübernahmen und Stillegung von ineffizienten Anlagen und dem Aufbau skalenintensiver neue Produktionsanlagen. Dabei fand ein Kapazitätsabbau von 33.000 t statt, auf nun 96.000 t. Die Importe sanken auf 46.600 t ab (und lagen dabei über dem Zollkontingent, d.h. die Überschreitungszölle wurden teils bezahlt) und die Kapazitätsauslastung stiegt aufgrund dieser Faktoren von 20 % 2003/04 auf 40 % 2004/05. Geschlossen wird von der EU, daß die Maßnahme trotz positiver Entwicklungen weiter aufrechterhalten werden muß.[6185]

[6181] G/SG/N/8/CHN1, G/SG/N/10/CHN/1, 5 November 2002, S. 5-16. Ohne die hier zitierten ausführlicheren WTO Dokumenten vorliegen zu haben, beschreibt diese chinesischen Schutzklausel, ebenso skeptisch hinsichtlich der Begründung, Jung 2002: 1053-1054.

[6182] Jung 2002: 1054.

[6183] G/SG/N/12/TUR/1, 12 December 2002; G/L/624G/S,G/N/12/TUR/1/Corr.1, 30 April 2003.

[6184] Europäische Kommission Mandarinen Schutzmaßnahmen 2004: 67-93.

[6185] Europäische Kommission Mandarinen Schutzmaßnahmen 2004a: 11.

6.7 Fazit Schutzklausel

Die Schutzklausel steht durch die SG Regeln unter multilaterale Kontrolle und die Anwendung dieser Regeln ermöglicht die Schutzklauselnutzung nur noch unter bestimmten Bedingungen. Dies schränkt ihre Nutzbarkeit zu einem merklichen Grad ein. Auch die 'Parallelismus' Entscheidung ändert nicht viel an dieser Disziplinierung durch Regeln. Die Möglichkeit, 3 Jahre lang die Schutzklausel zu nutzen, ohne daß Vergeltung befürchtet werden muß, mit der die Abschaffung der VERs politisch erleichtert wurde, eröffnet zwar protektionistische oder industrie- und entwicklungspolitische Spielräume. Diese Option ändert die Regelbindung aber nicht grundlegend, zumal aus der GATT Zeit die Erfahrung vorliegt, daß viele Staaten in weniger dringlichen Situationen auf Vergeltung verzichtet haben und es besteht noch die Möglichkeit, mit einer (Gegen-) Schutzklausel Vergeltung zu nehmen, siehe Div. Länder vs. United States - Steel Safeguards (2003), wenn es um Schutzklauselnutzungen mit gravierenden Auswirkungen geht.

Die Streitbeilegung hat die SG Regeln in überzeugender Art und Weise ausgelegt. Die Vorgaben des AB zur Einstufung der Schutzklausel als Ausnahme, zum Entscheidungsmaßstab, zum Standard der ernsthaften Schädigung und der sonstigen Aspekten der Regelauslegung eröffnen eine Vielzahl von Möglichkeiten, die Argumentation der Behörden zu beurteilen und u.a. anhand alternativer Szenarien, nicht zu akzeptieren. Obwohl es im Schutzklauselbereich 'schwache' Panels gab, führt der AB hier in einzelnen Fällen die Analyse zuende und ließ sich auf eine detaillierte Datendiskussion ein. Dies ist ein Unterschied zu Antidumping, wo der AB dies öfter vermieden hat, dies mag auch an den stark umstrittenen Fällen gelegen haben. Ebenso gab es im Antidumpingbereich deutlich mehr 'schwache' Panels, die nicht selbstbewußt genug die Faktenlage analysierten. Deutlich wird daran, daß es auf die Aktivität der Panels ankommt, ein möglichst objektives, sachgerechtes Bild eines Streitfalls zu etablieren.

Als Unsicherheit bleibt im Schutzklauselbereich einzig die Auslegung von 'unforeseen developments'. Selbst hier gibt es aber keinen Grund zu erwarten, daß die Behörden nicht mit etwas Mühe Erklärungen finden können. Eine Kumulation von vielen unvorhergesehenen Erklärungsfaktoren, siehe wie in U.S. - Steel und im EU - Mandarinen Beispiel, mag einen Ausweg darstellen. Ebenso ist es akzeptiert, Wechselkursschwankungen als unvorhergesehen anzusehen.

Die WTO toleriert Schutzklauseln nur dann, wenn eine ganze Reihe von Bedingungen erfüllt sind, die für den common sense und hinsichtlich der Schwellenwerte nachvollziehbar beurteilt werden. Denkbar ist die Schutzklauselnutzung bei einem unvorhergesehene, nicht allzu extremen Anstieg von Importen, der die heimische Industrie in ihren Profiten und in ihrer Kapazitätsauslastung geschmälert hat und auf dem Heimatmarkt bezüglich der Marktanteile zurückgedrängt hat. Nicht vereinbar mit der Schutzklausel wäre es, wenn zuerst einmal Kapazität aufgebaut würde und danach Schutz gesucht wird. Ebenso würde es nicht akzeptiert werden, wenn die heimische Industrie der Ware gleichzeitig über Exporte ihre Erfolgsbilanz aufbessert, auch dies wird von den Behörden untersucht. Importe müssen nicht der einzige, aber ein genuiner und substantieller Grund für die Schädigung sein und dies muß anhand einer Unterscheidung und Separierung der sonstigen Einflußfaktoren gezeigt werden.

Insgesamt gesehen wird es durch die Diskussion unwahrscheinlicher, daß den Firmen mit der strategischen Manipulation dieser Variablen überzeugen können.[6186]

Die Schutzklausel hat deshalb einen mit bestehenden wirtschaftswissenschaftlichen Modelle schwer in Einklang zu bringenden Effekt: In Warenkategorien, in denen Firmen (der Industrieländer) signifikante Exportüberschüsse vorliegen haben, ist es schwer eine Schutzklausel anzustrengen. Im Umkehrschluß besteht in diesen Bereichen ein - relativ - sichererer Marktzugang für Importwaren bzw. eine Konstanz der Wirtschaftspolitik i.S. Walter Euckens. Ausgerechnet in den Sektoren, in denen die Industrieländer wettbewerbsfähig sind, haben die Entwicklungsländer somit einen - relativ - sicheren Marktzugang. Somit mag es einerseits schwierig sein, diese Chance zu nutzen, andererseits bieten sich Chancen, daß die Entwicklungsländer u.a. mit qualitativ hochwertigen Produkten, hier einen - relativ - sicheren Platz in der differenzierten internationalen Arbeitsteilung finden, beispielsweise indem Firmen als Zulieferer innerhalb der Austauschnetzwerke der internationalen Unternehmen eine Platz erobern. Diese Wirkung kann treffend als Globalisierungslösung für Schutzklausel- und auch Antidumping- und Ausgleichsuntersuchungen bezeichnet werden, denn Firmen, die einen signifikanten Anteil ihrer Wertschöpfung international erwirtschaften, können weniger leicht einen Schutzantrag stellen, weil Schädigung durch diese Einkünfte gemildert wird. In einer perfekt globalisierten Welt, in der alle Firmen relativ erfolgreich international agieren und so Schädigung abfedern können, würden sich alle drei Schutzmaßnahmen selbst abschaffen.

In einer nicht perfekt globalisierten Welt können die Industrieländer mit der Schutzklausel (und den Antidumpingzöllen) die Industrien schützen, die mit Importen um Marktanteile konkurrieren d.h in denen die Industrie, die in den heimischen Markt zurückgedrängt wurden. Damit kann ein wohlfahrtssteigernder Strukturwandel i.S. einer weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung aufgehalten werden, etwa in arbeitsintensiven Produktionsbereichen. Selbst wenn akzeptiert wird, daß ein Rest politischer Eingriffsmöglichkeiten in die Märkte vorhanden bleiben soll, stellt sich die Frage, inwiefern dadurch dynamische Entwicklungsmöglichkeiten verunmöglicht werden, die im Interesse aller Staaten und deren Bewohner liegen.

Diese Szenarien müssen weiterhin schon deshalb modifiziert werden, da noch einbezogen werden muß, wie leicht sich die Schutzklauselnutzung im Einzelfall begründen läßt: Denn die Schutzklausel wird, genauso wie Antidumpingzölle, letztendlich auf Waren angewandt, wodurch sich weitere Schutzspielräume ergeben. Auch eine erfolgreich exportierende Firma kann diese Maßnahmen beantragen, solange es um eine Ware geht, die sie zwar produziert aber nicht erfolgreich exportiert. Naheliegendes Beispiel ist ein Chemiefirma, die eine 'import competing' Substanz über Schutzmaßnahmen schützt und parallel dazu als erfolgreicher Exporteur tätig ist. Die ermöglich ggf. sogar eine Quersubventionierung innerhalb der Firma, mit der Marktanteile aufrechterhalten werden können. Dies ist möglich, denn Schädigung muß nicht für die Firma, sondern für die Geschäftsbereiche der Firma, die die Ware herstellt, gezeigt werden. Dadurch kann vertikale Arbeitteilung erschwert werden, bei der Firmen aus Industrieländern die Produktion weniger hochwertiger Produkte aufgeben und den Firmen in den Entwicklungsländern überlassen.

[6186] "Moreover, while all of these indicators may to some extent be correllated with 'injury', many can be manipulated by firms." Hoeckman/Leidy 1990: 39.

Eine Schutzklausel, die den Anforderungen des SG genügt, bei der die Firmen mit Importen um Marktanteile konkurrieren, beispielsweise die Mandarinenschutzklausel der EU, läuft keine Gefahr in der WTO angegriffen zu werden. Dies zeigt, daß die WTO eine solche Schutzklauselnutzung nicht durch übermäßige Anforderungen an die Qualität der vernünftigen und adäquaten Argumentationsführung verunmöglicht bzw. über Gebühr einschränkt.

Somit bleiben diverse Möglichkeiten bestehen, die Schutzklausel zu nutzen. Vor diesem Hintergrund ist es zu begrüßen, daß die EU einen Europäischen Fonds für die Anpassung an die Globalisierung (EGF) beschlossen hat, mit dem Arbeitsnehmer unterstützt werden können, die vom Strukturwandel durch den Welthandel betroffen sind.[6187] Dies könnte es erleichtern, bestimmten Sektoren aufzugeben, um im Gegenzug eine dynamische Entwicklung in anderen Staaten zu fördern, von der ebenso profitiert werden kann.

Somit ist das Fazit zu ziehen, daß die SG Regeln zuerst einmal die begrüßenswerte Wirkung haben eine unbegründete Nutzung der Schutzklausel, durch eine Industrie, die gar keine Schädigung aufweist, zurückzudrängen. Eine industriepolitische Nutzung, durch die Entwicklungsländer etwa, wird aber dadurch ebenfalls erschwert. Beispielsweise deshalb, weil Kapazitätsauslastung als ein im Binnenmarkt wirksamer Faktor angesehen wird, durch den sich die Firmen bei Überkapazitäten selbst schädigen können. Ein industrie- oder entwicklungspolitisch initiierter Kapazitätsausbau, bei dem Firmen wenig später versuchen sich durch die Schutzklauselbenutzung größere heimische Marktanteile und höhere Preisniveaus einzuräumen, wird, dies zeigt die Fallübersicht an EC vs. United States - Wheat Gluten (2000), nicht akzeptiert.

Einige der mit großem behördlichen Aufwand recherchierte Schutzklauselfälle waren offen erkennbar unbegründet, weil simplerweise die Preise der Importe über denen im Land lagen. Und zwar EU vs. United States - Wheat Gluten (2000), New Zealand, Australia vs. United States - Lamb (2000-2001), Korea vs. United States - Line Pipe (2001-2002) und, teilweise, Div. Länder vs. United States - Steel Safeguards (2003).[6188]

An EU vs. Korea - Diary (1999), EU vs. Argentina - Footwear (EC) (1999) ist sichtbar, daß besonders Untersuchungen aus Schwellen- bzw. Entwicklungsländern von der Qualität her unzureichend sein können. Dies wird in einer Durchsicht weiterer Schutzklauseluntersuchungen, die nicht vor die Streitbeilegung gelangt waren, von Stevenson (2004) bestätigt.[6189] U.a. wurde das Kriterium unvorhergesehener Entwicklungen noch nicht von den Behörden akzeptiert.[6190] Dies deutet, trotz gewisser Flexibilitäten bei der Datenqualität, die von der Streitbeilegung formuliert wurden, darauf hin, daß Entwicklungsländer ohne statistische Datenerhebung und ausgebildete 'case handlers' klar erkennbare Nachteile bei der Schutzklauselnutzung haben.

[6187] Deutscher Bundestag 2007: 3.

[6188] So stellen etwa Horn/Mavroidis (2003) fest, daß das Urteil in US - Lamb, aus ihrer wirtschaftswissenschaflichen Perspektive heraus, richtig was. Horn/Mavroidis 2003: 429.

[6189] In den dort präsentierten Fällen, u.a. aus Indien, Jordanien, Litauen, Philippinen und China werden aber z.B. immerhin stark steigende Importe dokumentiert. Trotzdem das obengenannten Fazit in Stevenson 2004: 327.

[6190] Chile und Polen benutzen das Kriterium, nicht aber Indien, Jordanien, Litauen, Philippinen, China und die Tschechei. Stevenson 2004: 324-326.

Eindeutig ist auch eine weiteres Ergebnis: Mit der Ausnahme von Argentinien, welches seine Schutzklausel weiter auf Sportschuhe anwandte, wurden alle Schutzklauseln innerhalb eines 3 Jahreszeitraums abgeschafft, d.h. bevor es zu einer Vergeltung kommen darf, einmal abgesehen vom Spezialfall Stahl. Die drohende Vergeltung bzw. ggf. die Befürchtung schwieriger Zollneuverhandlungen stellt somit - klar erkennbar - einen starken Anreiz dar, Schutzklauseln nur als temporäre Maßnahme innerhalb dieses Zeitraums zu nutzen.

Vergeltung ist weiterhin erlaubt, wenn die WTO Inkompatibilität der Schutzklausel bewiesen ist bzw. der Fall vor der Streitbeilegung gewonnen wurde: Dies führte in Australia vs. United States - Lamb (2000-2001) zu einer früheren und in Div. Länder vs. United States - Steel Safeguards (2003) zu einer zeitnahen Abschaffung der Schutzklausel nach der Veröffentlichung der Berichts der Berufungsinstanz.[6191] In diesem Zusammenhang darf ebenso gefragt werden, ob die WTO Streitbeilegung überhaupt Wirkung zeitigt. Denn trotz Streitbeilegung wurden die weiteren WTO inkompatiblen Maßnahmen (Korea - Diary, Argentina - Footwear, United States - Wheat Gluten, United States - Line Pipe) nach der Vorlage des AB Berichts etwas länger aufrechterhalten und erreichten, trotz Streitbeilegung, die Frist einer 3jährigen Wirksamkeit.

In bezug auf die wirtschaftswissenschaftliche Begründung der Schutzklausel ist bemerkenswert, daß dazu überhaupt eine Debatte geführt wird. In dieser Debatte geht es nicht um die oben erwähnte, spezielle, aber immerhin konkrete Beobachtung, daß für exportintensive Waren kein Schutz möglich ist, sondern um die allgemeinere Frage nach Schutz und Anpassung. Aus liberale Perspektive müßte die Schutzklausel nämlich pauschal abgelehnt werden, denn selbst dann, wenn eine eigentlich anpassungsfähige Firmen zurückgedrängt wird und sie eine gewisse Zeit braucht, um wieder wettbewerbsfähig zu werden, braucht es dazu keinen Schutz, weil angenommen wird, daß funktionierende Kapitalmärkte den Anpassungsprozess finanzieren und die Geschäfte aufrechterhalten.[6192] Von Sykes (2003) wird aus liberaler Perspektive argumentiert, daß das einzige überzeugende Argument, welches für die Schutzklausel spricht, politisch-ökonomisch ist, nämlich daß sie es Politikern erleichtert, Liberalisierungszugeständnisse zu geben.[6193] Das Argument, daß die Schutzklausel Pareto-Effizienz befördert, indem die Gewinner die Verlierer der Liberalisierung kompensieren, wird abgelehnt, weil dieses Instrument sehr ungenau wirken würde, denn hauptsächlich kämen die Zusatzgewinne den Firmeninhabern zugute.[6194] In Horn/Mavroidis (2003) wird eine effizienzsteigende Funktion der Schutzklausel dahingehend ausgemacht, daß sie die Geschwindigkeit, mit der Anpassung erfolgt, dosieren hilft, sodaß Arbeitslosigkeit erst dann auftritt, wenn in anderen Industriebereich die Aufnahmefähigkeit ansteigt, sodaß sich Sozialausgaben sparen lassen.[6195] Die Literatur wird somit von vereinfachten, neoklassisch liberalen Diskussionen beherrscht.

[6191] Die EU hatte auf die Entscheidung der Berufungsinstanz gewartet. Grund war vor allen, daß soviele EU Produkte in den nachträglichen Ausnahmen enthalten waren. Devereaux et al. 2006b: 228. Die EU hatte offen gelassen, ob sie den Panel oder den AB meint, bei ihrer Drohnung Vergeltung zu üben. Verordnung (EG) Nr. 1031/2002 des Rates, 13. Juni 2001. In: ABl. L 157, 15.6.2002. S. 8-24.

[6192] Sykes 2003: 287.

[6193] Sykes 2003: 291.

[6194] Sykes 2003: 285.

[6195] Aus wirtschaftswissenschaftlicher Perspektive gehe es um den Übergang von einer Gleichgewichtssituation zu einer anderen, wenn es um Anpassung geht i.S. daß eine Industrie aufgrund ausländischer Konkurrenz die Preise permanent absinken lassen muß. Die dadurch entstehende Arbeitslosigkeit oder die Beschäftigung der Arbeiter in einem neuen Industriebereich, zu niedrigeren Löhnen, wird als soziale Anpassungskosten bezeichnet. Horn/Mavroidis 2003: 400.

Wie dem auch sei, aus dynamisch ordoliberaler Perspektive folgt, daß eine Schutzklausel, so wie alle Schutzinstrumente multiple, positive und negative, Effekte haben kann. Sie kann industrie- und entwicklungspolitisch positiv wirken, sie kann aber auch den Anpassungsdruck zu stark zurücknehmen, sodaß Modernisierung nicht erfolgt. Ebenso kann sie einen wohlfahrtserhöhenden Strukturwandel verunmöglichen. Sie kann von rentensuchenden Interessengruppen benutzt werden, die Zusatzgewinne durch temporär höhere Preise wünschen. Diesen Interessengruppen bleibt, bei unbegründeten Schutzklauselnutzungen, nun de facto ein 3 Jahreszeitraum für die Rentensuche (außer dies wird gestört durch Vergeltungsschutzklauseln, siehe den Stahlfall). Daß diese Renten immer noch attraktiv sein können, wurde anhand einiger der diskutierten Fälle erkennbar.

Für einen entwicklungspolitisch wirksamen Schutz ist dieser 3 Jahreszeitraum etwas zu kurz. In diesem Zeitraum kann gerade eine Fabrik aufgebaut und in Betrieb genommen werden. Weiterhin sind die Bedingungen relativ streng: Obwohl dies zur Zeit nicht auf der Agenda steht, wäre es deshalb durchaus denkbar, eine spezielle, entwicklungspolitische begründete Schutzklausel zu entwickeln, die mit dem Ziel dynamischer Wohlfahrtssteigerung begründet wird. Diese könnte, gemäß der Schutzklauseleinstufung des AB ebenso als exzeptionelle Ausnahme angelegt werden, angesichts der nicht funktionsfähigen Erziehungszollausnahme. Gemäß der WTO Regelsystematik wäre eine solche im Bereich Schutzklausel am besten aufgehoben.[6196] Eine solche Schutzklausel könnte, auf klar definierte Investitionsprojekte ausgerichtet sein, beispielsweise auf die Modernisierung der indischen Stahlindustrie. Hier müßte der Zeitrahmen und die Industrie, die neu aufgebaut oder modernisiert werden soll, genau definiert werden, eingeschlossen genau spezifisierter Schritte der Liberalisierung. Auch könnten die Länder aufzeigen, inwiefern andere Länder und deren Industrien von diesem Aufbau profitieren. Eine solche Schutzklausel könnte dynamische Entwicklungsmöglichkeiten eröffnen, indem für einen bestimmten Zeitrahmen Renten ermöglicht werden. Wenn dieser Zeitrahmen abgelaufen ist, der sich vielleicht auf 6 Jahr erstrecken kann, wird globale Vergeltung ermöglicht, denn nur so ist beides, eine Disziplin in der Entwicklungsschutzklauselnutzung und bezüglich der Erreichung der Entwicklungsziele denkbar.

Darüberhinaus ist es denkbar für sehr schwache Länder eine permanent angelegte, besonders auf schwache und arbeitsintensive Sektoren ausgerichtete sektorale Schutzklausel einzuräumen, die mit passiven, wohlfahrtserhaltenden Effekten vor der Liberalisierung schützt, etwa für die traditionelle Bekleidungs- und Möbelherstellung und die grundlegenden metallverarbeitenden Industrien, siehe dazu die empirischen Recherche unter Punkt Afrika, in Abschnitt 'G'. Als Bedingung könnte gestellt werden, daß mindestens 60 % der Wertschöpfung einer exportorientierten Wirtschaftspolitik, also einer Konkurrenz durch Importe, ausgesetzt wird, siehe Fazit in Abschnitt 'K'.

Im Rahmen der ordoliberalen dynamischen Theorie kann die 'normale' Schutzklausel, selbst wenn sie nicht angewandt wird, als eine Versicherung interpretiert werden, die das Risiko für Investitionen zu einem gewissen Grad - aber nicht gänzlich - mindert, sodaß weiter Anreize für unternehmerische Anstrengungen bestehen, je nach interner Wettbewerbsintensität und Marktgröße. Im Notfall kann verhindert werden, daß investiertes Kapital wertlos wird und der Staat kann durch eine Modernisierung und Restrukturierung versuchen, eine zweite Chance zu ermöglichen. Dabei muß die

[6196] Eine weitere Zuordnungsoption wäre Punkt Erziehungszölle bzw. 'infant industry'-Schutz. Art. XVIII.C. WTO 1995: 515-517.

Vergeltung nicht unbedingt negativ bewertet werden, denn diese gibt immerhin einen Anreiz, hierbei mit der nötigen Ernsthaftigkeit zu verfahren. Im Idealfall kann eine solche Risikomoderation, die aufgrund ihrer Regelbindung Risiken nicht ganz abschafft, wohlfahrtssteigernd wirken.

Eine solche wohlfahrtssteigernde Nutzung der Schutzklausel hängt allerdings von bestimmten Bedingungen ab. Es ist nicht zu erwarten, daß die Schutzklausel wohlfahrtssteigernd genutzt wird, wenn ein Staat die Ankündigung macht, seine außenhandelspolitischen Instrumente aggressiver nutzen zu wollen und darauf besteht, daß neben Schutzklauseln auch Antidumpingzölle gerechtfertigt sind, weil diese Schutz vor 'wettbewerbswidrigen' Einfuhren bieten. Dies ist Protektionismus. Ebenso ist nicht zu erwarten, daß der Terminus Anpassung weiterhilft. Der Terminus war oft nur ein Deckmantel für Modernisierung und die Ausweitung der Kapazitäten.

Aus diesen Gründen müßten schon die Schutzklauseluntersuchungen nationaler Behörden reformiert werden. Wenn es um Risikomilderung, aber nicht Minimierung geht, darf es nicht von vorneherein klar sein, daß die Schutzklausel durchgesetzt werden kann. Es bedarf einer unabhängigen, technokratisch arbeitenden Institution, welche die Anträge bearbeitet. Weil Indikatoren wie Profite und Kapazitätsauslastung manipuliert werden können, sollte u.a. Importpenetration aber auch das Preisverhalten als Kriterium ausschlaggebend sein (siehe gleich Antidumping: Dort wird in einem Fall Importpenetration von den Firmen manipuliert, indem die Preise einfach hoch belassen werden und zunehmende Importe provoziert werden). Eine unabhängige Kosten-Nutzen Abschätzung sollte erfolgen und veröffentlich werden, dazu eine Marktstrukturanalyse mit Informationen über die Position der Industrie (und nicht nur der Ware) auf den Weltmärkten. Ebenso sollte die Mehrheit der Firmen Schwierigkeiten im Sinne von Schädigung haben. Schließlich sollte das nationale Interesse geprüft werden. Dieser Prüfung müßte aber im Zeitalter der Globalisierung ein ungefähres Szenario zugrundeliegen, in welcher Industrie oder bei welchen Waren eine Kontraktion akzeptabel ist. Der aus den siebziger Jahren bekannte Wunsch, daß alles gleichzeitig wächst ist ein und für allemal überholt, weil er ein weiteres mal dafür sorgen könnte, daß weltweite dynamische Wachstumschancen nicht erreicht werden können.[6197]

Zuletzt: In Abschnitten 'B', 'F' und 'E' wurde verdeutlich, daß die Firmen in den Industrieländern in einem Umfeld, welches ihre Anpassungsfähigkeit fördert, situiert sind, sodaß auch dieses bei der Rechtfertigung von Schutzklauseln einbezogen werden müßte. Dieses Argument wird in der Literatur

[6197] Diese Aufzählung ist inspiriert von Hoekman/Leidy 1990: 39-40. "Three conclusions emerge concerning the design of an efficient system of emergency protection. First, there need to be 'hard' requirements (rules), in the sense that they must be met. This is required to minimize the scope for rent-seeking in general, and for directly unproductive lobbying (DUP) activities in particular. (...) What criteria should be imposed as part of a system of emergency protection? We believe that import penetration is the only relevant criterion in that it is the least susceptible to strategic behavior and is directly tied to the presumed source of difficulty. Additionally, a national interest criterion should be incorporated , where this is defined in such a way that it requires a cost-benefit analysis by an independent agency of the economic-wide effects of imposing protection. The results of this analysis should be published. (...) In doing the required cost/benefit analysis, it is important that the market structure of the industry be taken into account. The majority of firms making up the import-competing industry should be experiencing difficulties. For example, if an industry is competitive and only a subset of the firms involved are in difficulty there should be no intervention. If there are only a few firms in the industry, intervention may simply strengthen monopolistic tendencies. Contingent protection always has this danger and it should be recognized. Thus, a competition aspect should be incorporated into the cost-benefit analysis. In those cases where protection is likely to lead to a noncompetitive situation it should be rejected." Hoekman/Leidy 1990: 39-40.

nicht diskutiert. Dort wird angenommen, daß Industrieländer und Entwicklungsländer das gleiche Recht haben, die Schutzklausel zu nutzen.

6.8 Von der Schutzklausel zu Antidumping

Diese doch recht übersichtliche Welt wird nun verlassen. Hinsichtlich diverser Aspekte des Antidumping zeigt sich ein ausgeprägter Kontrast zur Schutzklausel. Auffällig ist zuerst einmal, daß die Streitbeilegung weitaus unsicherer agierte. Bei den Antidumpingmaßnahmen haben weiterhin die Behörden größere Spielräume und die Maßnahmen werden länger aufrechterhalten, auch weil hier das Antidumpingabkommen keine erneute, vollständige Feststellung bei einer Verlängerung erforderlich macht. Tatsächlich gibt es für Antidumpingzölle überhaupt kein Zeitlimit, solange das Vorliegen der Tatbestände behauptet wird. Ebenso gibt es keine Regel, wie SG Art. 5.1, die für den Normalfall der Schutzklauselnutzung besagt, daß die bisher erreichten Marktanteile wenigstens auf einem durchschnittlichen Niveau der letzten 3 Jahre aufrechterhalten werden müssen. Die größeren Spielräume für Antidumping korrespondieren somit ungünstigerweise damit, daß ein größerer Einfluß auf den Handel genommen werden kann. Der Untersuchungszeitraum ist kürzer, meistens 3 Jahre für die Untersuchung bedeutender Schädigung, für die Dumpingfeststellung oft noch weniger. Auch dies eröffnet Spielräume für strategisches Verhalten der Firmen diese Tatbestände zu behaupten, obwohl es ihnen in Wirklichkeit nicht schlecht geht. Nach verlorenen WTO Streitfällen wurden die Maßnahmen oft nicht zurückgenommen, sondern es wurde versucht mit neuerlichen Feststellungen nachzubessern. Antidumping wird weiterhin wie die Schutzklausel benutzt, hat aber aus der Sicht der Staaten den Vorteil hat, keine Vergeltung nach sich zu ziehen, weil es mutmaßlich gegen 'unfairen' Handel geht. Diese Spielräume korrespondieren ausgerechnet damit, daß die Antidumpinguntersuchungen deutlich 'unfairer' durchgeführt werden, als dies im Schutzklauselbereich erfolgt. Es geht um ein außenhandelspolitisches Instrument, welches bislang ohne Limits zu protektionistischen und interessengruppenbezogenen Zwecken genutzt werden konnte. Und umso spannender ist, wie dort das Fazit aussehen wird:

7. Antidumping

"The Antidumping Agreement (...) could be a revolution in world antidumping law. The Agreement's absolute requirement of a fair comparison, the improvement in language on causation of injury and the requirement of a sunset review mechanism, along with numerous other improvements, marks (...) a reversal of a tendency to make the imposition of antidumping duties easier ...".[6198]

7.1 Einleitung

Dem GATT gelang es nur eingeschränkt, klare Überprüfungskriterien für die Antidumpingnutzung zu entwickeln, siehe Abschnitt 'H'. Deshalb wird es hier darum gehen, ob der Optimismus im Eingangszitat gerechtfertigt ist. Geklärt wird ebenso, ob das sog. Byrd Amendment mit den WTO Regeln kompatibel ist. Dieses U.S. Gesetz war so angelegt, daß es Rentensuche durch Antidumpingzölle noch subventionierte, etwas, daß man gemäß Neoklassik einfach nicht macht.[6199]

[6198] Die Autoren sind nicht naiv, hinzugeführt wird: "That said, one must emphasize the word 'could'." Horlick/Shea 1995: 5.

[6199] So der treffende Titel von Olson 2005.

Gelöst werden kann auch die Frage, ob die USA Grund hatte sich über die Nicht-Umsetzung des speziellen Entscheidungsmaßstabs in AD Art. 17.6 zu beschweren, auf dem sie in den Verhandlungen der Uruguay-Runde bestand, wobei dies Thema eines Berichts für den U.S. Kongreß im Jahre 2003 war.[6200] Letztendlich stellt sich die folgende Hauptfrage: Kann das WTO Antidumpingabkommen die Dumping Berechnungsmethoden disziplinieren und die Schädigungsanalyse überprüfen, um dadurch der weltweit steigenden Antidumpingnutzung entgegenzuwirken?

7.2 Informationen über die Antidumpingnutzung seit der WTO Gründung

In Abschnitt 'H' wurde gezeigt, daß die Nutzung von Antidumpingzöllen bis Ende der achtziger Jahre von den traditionellen Nutzern USA, EU, Australien, Kanada und Neuseeland dominiert wurde. Ende der achtziger Jahre erfolgte der Aufstieg der sogenannten nicht-traditionellen Nutzer.[6201]

Die Antidumpingnutzung stieg seit Gründung der WTO an: Zwischen 1981 bis 1987 erfolgten 1305 Antidumpinguntersuchungen (723 definitive AD-Maßnahmen), zwischen 1988 und 1994 waren es 1508 (688 definitive AD-Maßnahmen) und zwischen 1995 und 2001 lagen 1784 Antidumpinguntersuchungen (und 1157 definitive AD-Maßnahmen) vor, dies ist ungefähr eine Verdopplung.[6202] Nimmt man hier Anfang der neunziger Jahre gemachte Schätzungen zum Ausgangspunkt, daß die Handelsströme, die von Antidumpingmaßnahmen beeinflußt wurden, bei 2-5 % des Welthandels liegen[6203], dann könnten sich diese Werte bis heute auf 4-10 % verdoppelt haben. Dies würde Werte von ca. US$ 290 Mrd. bis US$ 700 Mrd. betreffen.[6204]

Indien stieg im Zeitraum 1995 bis 2004 mit 400 Untersuchungen und 302 Antidumpingmaßnahmen an die Spitze der Antidumpingnutzer (Bown 2006). Auf dem zweiten Platz folgte die USA mit 354 Untersuchungen und 219 Maßnahmen, auf dem dritten Platz befand sich die EU mit 303 Untersuchungen und 193 Maßnahmen. Argentinien mit 192 Untersuchungen und 139 Maßnahmen und Südafrika mit 173 Untersuchungen und 113 Maßnahmen nahmen die nachfolgenden Tabellenplätze ein. Diese 5 Länder kamen auf 58 % der Maßnahmen auf.[6205]

[6200] "This disparity and the failure of panels and the Appellate Body to follow prior rules of construction and the special dispute settlement provisions in the Anti Dumping Agreement have underminded the perception of objectivity and fairness of the WTO dispute settlement process". So 2005 in einem Hearing vor dem Ways and Means Kommitee des U.S. Kongreß. Stewart 2005: 7. Der Bericht für den Kongreß ist GAO 2003. Siehe weiter unten den Punkt 7.8.4, Antidumping Entscheidungsmaßstab.

[6201] Wie in Abschnitt 'H' schon gezeigt, finden sich die besten Daten dazu in Zanardi 2005: 22-23, 28. Der Aufstieg der neuen Nutzer wird auch thematisiert von Miranda et al. 1998; Prusa 1999, 2001; Vandenbussche/Zanardi 2006.

[6202] Zanardi 2005: 22, 28.

[6203] Zu diesen Ergebnissen kommen zwei Untersuchungen von Hindley/Messerlin (1996) und Anderson (1993), die beide nicht in der Literaturliste dokumentiert sind, Verweis darauf in Vandenbussche/Zanardi 2006: 1. Untersuchungen zu Antidumpingeffekten sind aufwendig und liegen, soweit ersichtlich, für die aktuelle Situation nicht vor. Dazu kommt, daß Antidumpinguntersuchungen selbst dann, wenn es nicht zu definitiven Zöllen kommt, einen abschreckenden Effekt haben, der schwer zu messen ist. Dazu folgendes Zitat aus Finger (1993): "It is difficult to determine just how much world trade has been affected by these cases. The number of people who died in 2,000 airline crashes would be a low estimate of the effect of these crashes on air traffic. The number of unfair trade cases that end with formal antidumping orders and the like provide an even less accurate gauge of their effect on world trade since the exporter is often offered the opportunity to negotiate a voluntary restraint settlement." Finger 1993: 6.

[6204] Der Welthandel hat 2003 eine Höhe von US$ 7294 Mrd. WTO 2004a: 5.

[6205] Brasilien folgt erst auf Platz 8 mit 116 Untersuchungen und 62 Maßnahmen. Die ersten 10 Nutzer kommen für 77 % der Maßnahmen auf. Bown 2006: 7; siehe: **Tabelle 282**.

Es ergibt sich weiterhin eine Kategorie neuer Betroffener: Daten diesmal aus Zanardi (2005), es geht um definitive Antidumpingzollmaßnahmen, der Zeitraum ist 1995 bis 2001, also ein etwas kürzerer Zeitraum als oben: Zuerst einmal spielte China, welches von 177 Maßnahmen betroffen war, in einer anderen Liga. Bei den Industrieländern wird die Betroffenheitstabelle von den USA mit 66 Maßnahmen angeführt, dicht gefolgt von Japan, 64 Maßnahmen. Die EU Länder Deutschland und Frankreich stellten das Mittelfeld dar, gefolgt von Italien, Spanien und England. Die sonstigen Länder lagen sämtlich unter 10 Maßnahmen.[6206] Bemerkenswert ist, daß einige Schwellen- und Entwicklungsländer eine noch höhere Betroffenheit aufwiesen als die Industrieländer: Südkorea mit 74, Taiwan mit 52, Brasilien mit 52, Indien mit 43, Thailand mit 32 und Indonesien mit 31 Maßnahmen.[6207] Zwar war beispielsweise Südkorea schon in den achtziger Jahren im Fokus von Antidumpingmaßnahmen, siehe Abschnitt 'H', wurde aber damals nicht einer so hohen Anzahl ausgesetzt. Malaysia (20), Südafrika (18), Mexiko (17), Türkei (14) und Venezuela (13) liegen im unteren Bereich des Mittelfelds. Die übrigen Länder, also auch sämtliche am wenigsten entwickelten Länder werden bei unter 10 Maßnahmen eingestuft.[6208] Unter den Transformationsländern ist Rußland von 62 Maßnahmen betroffen.[6209]

Obwohl nicht immer Sektoren mit hoher Wertschöpfung von den Maßnahmen betroffen sind und manchmal alternative Märkte vorliegen dürften, auf welche die betroffenen Länder und Firmen ausweichen können, spricht viel dafür, daß eine weltweit stark ansteigende Antidumpingnutzung eine Gefahr für die Wohlfahrt besonders betroffener Länder darstellen kann.

Dieser Schluß ist wichtig, weil sich aus der Perspektive der einzelnen Nutzerländer eine Verharmlosung anbietet. Aus dem Blick der USA beispielsweise sind Entwicklungsländer nur selektiv von AD Maßnahmen berührt. Am Stichtag 1. Januar 2000, war die folgende Anzahl von Maßnahmen in Kraft: Argentinien (6), Indien (6), Mexiko (8) und Brasilien (13), Südkorea (17), Taiwan (21) und China (40). Alle andere Länder lagen unter gleich/unter 5 Maßnahmen.[6210]

Die Analyse von Zanardi (2005) zeigt, daß sich die Nutzung des Antidumpingschutzes sich seit Anfang der neunziger Jahre weltweit ausweitete (1988-1994). Im zweiten Teil dieser Epoche (1995-2001) ließ sich bei den Industrieländern eine leichte Steigerung erkennen, bei Entwicklungsländern eine deutliche. Die Maßnahmen der Entwicklungsländer gegen die Industrieländer stiegen absolut gesehen an. Bemerkenswert ist auch, daß viele Antidumpingmaßnahmen von Entwicklungsländern gegen Entwicklungsländer verhängt wurden. Diese Zahlen stiegen relativ und absolut gesehen an.[6211] Hinsichtlich der Intensität der von Antidumpingmaßnahmen betroffenen Ländern liegen die Entwicklungsländer, relativ zum Wert der Exporte gesehen, weit vorne, einmal abgesehen von

---

[6206] Deutschland ist von 33, Frankreich von 26 Maßnahmen betroffen, Italien liegt bei 21, Spanien bei 18, England bei 16. Zanardi 2005: 30.
[6207] Zahlen aus Zanardi 2005: 30-31.
[6208] Zanardi 2005: 31.
[6209] Unter den Transformationsländern folgt die Ukraine mit 40, Polen mit 24 und der Rest mit unter 15 Maßnahmen. Zanardi 2005: 31.
[6210] Stichtag 1. Januar 2000 bietet ein realistischeres Bild, weil die USA am Tag zuvor viele Maßnahmen hat auslaufen lassen. Dies war der letzte mit den WTO Antidumpingregeln kompatible Termin, erstmals Sunset Überprüfungen durchzuführen. CBO AD Study 2001: 33-34; ein Überblick über die U.S. AD Maßnahmen auch in prozeduraler Hinsicht, unter besonderer Berücksichtigung der Maßnahmen gegen Entwicklungsländer: Bown et al. 2003.
[6211] Zanardi 2005: 13-15, 19, siehe: **Tabelle 283**.

Transformationsländern, die die Spitzenplätze einnehmen.[6212] Somit ist die Kritik in UNDP (2003) sachlich richtig, wobei hinter dieser Feststellung nicht nur die Aktivitäten der Industrieländer stehen:

"Although developing countries have dramatically increased their use of anti-dumping measures, they nevertheless remain the main victims of such measures."[6213]

Um eine realistische Einschätzung vornehmen zu können, ist weiterhin zur Kenntnis zu nehmen, daß die Industrieländer relativ zu ihrer Importmenge wenige Antidumpingmaßnahmen nutzen. Wird die Anzahl der Untersuchungen relativ zu den Importmengen gesehen liegen USA, EU und auch China auf den Plätzen weit hinten, sogar mit absinkender Tendenz. Länder wie Südafrika, Argentinien, Indien, Trinidad Tobago, Neuseeland, Peru, Nicaragua, Ägypten, Australien, Venezuela und Brasilien sind dagegen auf den vorderen Plätzen zu finden.[6214] Dies bedeutet aber nicht, daß die Industrieländer nicht Sektoren in Entwicklungsländern treffen können, die für die Entwicklung eines Landes eine wichtige Rolle spielen können, siehe etwa das Beispiel Fahrräder zum Schluß.

[6212] Zanardi 2005: 13-15, 33, siehe: **Tabelle 284**.

[6213] UNDP 2003: 185.

[6214] Zanardi 2005: 13-15, 32; siehe **Tabelle 285**.

7.3 Die neuen Antidumpingnutzer

In der Untersuchung von Vandenbussche/Zanardi (2006) liegt der Focus auf den neuen, intensiven Nutzern. These dieser Autoren ist, daß die Zunahme der Importe durch Liberalisierung teils in erheblichem Ausmaß durch Antidumpingzölle eingeschränkt wurde. Für Indien wird die These aufgestellt, daß ein großer Teil der Importzunahme von 11,9 % durch einen - 7,8 % Importrückgang, der im Zusammenhang mit Antidumpingzöllen steht, konterkariert wurde. Wenngleich für Mexiko die Hälfte und für Argentinien, Brasilien und China etwa ein Drittel der Importzunahmen, die durch die Liberalisierung ermöglicht wurden, durch AD betroffen sind, liegt für Südkorea und Südafrika die Importabnahme durch die AD Zölle sogar über der Importzunahme durch die Liberalisierung.[6215] Trifft dies zu, wird Antidumping für viele Entwicklungsländer zu einem Instrument, um selektiv Liberalisierung rückgängig zu machen, wobei protektionistische[6216] aber auch entwicklungspolitische Motive dahinterstehen können.

7.4 Länderbeispiele zur Antidumpingnutzung

In Indien liegt ein klarer sektoraler Fokus vor. Von den 375 Antidumpinguntersuchungen in der Datenbank von Bown (2006), sind 29 Fälle dem Stahlbereich zuordenbar, 16 dem Textilbereich, 39 sonstigen Produkte, darunter Industrieprodukte wie Magnetringe, Röntgenanlagen für die Flugsicherheit, Zeitungspapier, Batterien und Kompressoren. Den Hauptteil (291 Fälle) bestreiten allerdings Chemieprodukte, darunter Chemierohstoffe und Pharmaprodukte.[6217]

In China wurden zwischen dem 1. Januar 2002 bis zum 31. Dezember 2004 79 Untersuchungen durchgeführt und 52 endgültige Maßnahmen beschlossen. Dort liegt eine ähnlicher sektoraler Fokus wie in Indien vor, 55,7 % der Antidumpinguntersuchungen beziehen sich auf den Chemiebereich, weitere 17,7 % auf Plastikprodukte, dazu kommen 10,1 % im Bereich Zellstoff und Papier und 6,3 % bezüglich Metallen.[6218]

Mexiko schützt sich mit seiner Antidumping 'China package' seit 1994 gegen Konsumprodukte aus China (Stifte, Fahrräder, Spielzeug, Werkzeuge, Ventile, Chemikalien, Taschen, Schuhe, Textil,

---

[6215] Für Taiwan und Venezuela kommt es fast zu einem gleichen Niveau der Abnahme und Zunahme. Ägypten verliert durch AD Maßnahmen nur ca. 1/4 der Importzunahme. Vandenbussche/Zanardi 2006: 28.

[6216] "Second, antidumping enforcement in the large developing countries does not seem to be driven by adjustment to trade liberalization. Antidumping use by six developing countries is mostly a backdoor way to traditional protection under the form of a new trade policy instrument." Messerlin 2002: 8.

[6217] So wurden etwa Antidumpingzölle gegen Paracetamol aus China und Taiwan erhoben. Bown 1996; von 285 Untersuchungen wird nur in einem Fall kein Dumping und nur in zwei Fällen keine Schädigung gefunden. Der durchschnittliche Zoll beträgt 77,41 %, der höchste Zoll 693 % (in bezug auf eine Ware aus China). Obwohl es Handelsumlenkung gibt, sanken die Importe insgesamt gesehen ab. Die indischen AD Maßnahmen werden als effektiv angesehen. Zum Zeitpunkt der Untersuchung sanken Importe sehr stark ab (um 91 %) und stiegen 1 Jahre später wieder an (um 53 %). Die Importe erreichten nicht mehr den Wert vor der Untersuchung. Hinsichtlich der Preise hoben die Importeure die Preise an, auch um das Zahlen von AD Zöllen zu umgehen. Im Jahr 3 nach der Erhebung von Zöllen sanken die Preise pro Einheit fast wieder auf Werte vor der Untersuchung ab. Dies wird so interpretiert, daß in Fällen mit geringeren Zöllen die ausländischen Produkte nun im Sinne eines Stackelberg Preisführer auf dem indischen Markt agierten und einen etwas höheren Preis als die indischen Firmen vorgaben. Ganguli 2005: 5-9.

[6218] Trade Policy Review China 2006 (Revised Version): 84-85.

Bekleidung).[6219] Ebenso wird im Stahlbereich ein 'Multi Country/Multi Product'-Paket gegen viele Länder durchgeführt, interessanterweise richtet sich der Schutz vor allem gegen Brasilien und Venezuela und nicht gegen bestimmte Produkte aus Deutschland, Korea und den USA.[6220] Im Jahre 2002 sind in Mexiko 79 Antidumpingmaßnahmen in Kraft, darunter 36 gegen China und 13 gegen die USA.[6221] Interessant ist in bezug auf Mexiko, daß neuerdings eine 'lesser duty' Regeln benutzt wird, die einen niedrigeren Zoll nutzt, wenn befürchtet wird, daß u.a. durch monopolistische Praktiken der freie Wettbewerb im Land selbst gefährdet wird.[6222] Insgesamt gesehen sind aber nur 0,8 % der Importe von Antidumpingzöllen und der Schutzklausel betroffen.[6223]

Chile nutzt wenige Antidumpingmaßnahmen, im Stahlbereich, bei Schuhen, einer Chemikalie sowie Weizenmehl. Seine wenigen, temporär angelegten Agrar-Schutzklauselmaßnahmen führten zu WTO Streitfällen.[6224]

Für Kolumbien wurden zwischen 1990 und 2004 37 Antidumpinguntersuchungen durchgeführt, davon haben 14 zu Zöllen geführt. Agrar-, Chemie-, Reifen-, Stahl-, Textilien führen die Statistik an.[6225] Die Nutzung in Kolumbien wird insgesamt als moderat charakterisiert.[6226]

Peru nutzte zwischen 1999 und 2004 21 definitive Antidumpingzölle (von 70 Untersuchungen), 2 Ausgleichsmaßnahmen (von 7 Untersuchungen) und keine Schutzklausel (von 4 Untersuchungen).[6227] Auch hier ist eine ähnliche Industriestruktur betroffen: Der Stahl-, Chemie-, Textil- und Agrarbereich.[6228] Im Juni 2004, als ein spezielle China-Schutzklausel bezüglich Textil- und Bekleidung auslief, gab es eine öffentliche Debatte darüber, ob der Schutz so fortgesetzt werden sollte.[6229] Anhand von Peru zeigt ein Beispiel die Relevanz staatenübergreifender Firmenstrategien, die segmentierte

---

[6219] Mit sehr hohen Zöllen ausgestatttet, weil China noch nicht WTO Mitglied und somit nicht an diese Regeln gebunden war. De la Torre/Gonzales 2005: 26; seit 1986 besteht in Mexiko ein Antidumping Gesetz. De la Torre/Gonzales 2005: 3.

[6220] De la Torre/Gonzales 2005: 27. Damit wurde Rücksicht auf die Importbedürfnisse der ausländisch investierten Automobilhersteller genommen. De la Torre/Gonzales 2005: 35.

[6221] De la Torre/Gonzales 2005: 21.

[6222] Im der 'Di-Iodohydroxy-Quinoline'-Fall Entscheidung wird ausgeführt: "the dumping margin is excessive to be taken as a reference, since it would encourage the prohibition of importing goods under investigation, market concentration and monopoly practices, to the detriment of free competition." Der Fall wurde durch ein Unternehmen initiiert, welches mit einer deutschen Firma verbunden ist. Ziel dieser Firma war es den im mexikanischen Markt einzigen Konkurrenten, eine indische Firma, vom Markt zu verdrängen. De la Torre/Gonzales 2005: 30.

[6223] Hauptbetroffener ist China: von US$ 6,2 Mrd. sind US$ 600 Mill. betroffen. Die USA hat US$ 106,7 Mrd. Exporte nach Mexiko zu verzeichnen, von Antidumpingzöllen betroffen sind US$ 890 Mill. Die Schutzklausel wird kaum genutzt. De la Torre/Gonzales 2005: 43.

[6224] Zwischen 1993 und 1997 sind es 6 Antidumpingmaßnahmen. Zwischen 1998 und 2003 keine. Die Agrarschutzklauseln werden in den Bereich Weizen, Weizenmehl, Zucker, Pflanzenmöl, Milch und Fruktosesyrup angewandt. Saez 2005: 10, 24. Chile hat in seinem Freihandelsabkommen mit Kanada (und offenbar auch mit der EFTA) sich darauf geeinigt, Antidumpingmaßnahmen ganz auszusetzen. Saez 2005: 19-20; seit 1992 besteht in Chile ein Antidumping Gesetz. Saez 2005: 6.

[6225] Reina/Zuluaga 2005: 25; seit 1990 besteht in Kolumbien ein Antidumping Gesetz. Reina/Zuluaga 2005: 10.

[6226] Reina/Zuluaga 2005: 41; Bemerkenswert ist weiterhin, daß Kolumbien einige Schutzmaßnahmen auf regionaler Ebene einsetzt, gemäß der Schutzklausel des Andean Paktes. Dies hat speziell für Reis zu Konflikten mit dem Nachbar Ecuador geführt. Reina/Zuluaga 2005: 28.

[6227] Im Jahre 1999 gelingt es einer kleinen peruanischen Firma Antidumpingzölle (120 % und 734 %) auf Surfbretter erheben zu lassen, gegen Unternehmen aus China und Taiwan. Webb et al. 2005: 18, 20; seit 1991 besteht in Peru ein Antidumping Kommission. Webb et al. 2005: 10.

[6228] Als Anomalie Gas- und Stromabzählgeräte. Auch Reifen tauchen hier wieder auf. Webb et al. 2005: 23. Klar: Skalenökonomien in den lokalen, ausländisch investierten Reifenwerken sollen aufrechterhalten werden.

[6229] Eine Debatte mit Demonstrationen der Textil- und Bekleidungsindustrie Perus, aber auch Interventionen der Importeure und der chinesischen Botschaft sowie eine Debatte darüber, welches handelspolitische Instrument benutzt werden sollte. Die Schutzklausel wird gefordert, würde aber Vergeltung nach sich ziehen. Webb et al. 2005: 27-28.

Märkte etablieren wollen: Zwei Partnerunternehmen, die sich gegenseitig bereits versichert hatten, nicht in das Nachbarland zu exportieren, versuchten in Chile und Peru gleichzeitig Antidumpingzölle zu beantragen, um ihre Position auf den lokalen Märkten zu stärken und ein bilaterales Liberalisierungsabkommen zu unterlaufen. Nur in Peru gelang diese Strategie, weil dort ein Antidumpingzoll von 11 % gegen Importe aus Chile auferlegt wurde. Chiles Behörden verweigerten den Schutz.[6230]

Costa Rica zeigt die Relevanz bilateraler Freihandelsabkommen, denn es hat sich gegenüber Chile verpflichtet, es von einer global angewandten Schutzklausel auszunehmen, siehe die Parallelismus Diskussion, Punkt 6.4.4, Schutzklausel, auch dann wenn Chile substantiell durch seine Exporte zur Schädigung beiträgt.[6231] Bislang hat Costa Rica zwar 6 Untersuchungen vorgenommen, aber nur einmal einen Antidumpingzoll auferlegt, wobei dieser auf 0 % gesetzt wurde, weil die Importe ausblieben.[6232]

Argentinien ist einer der Hauptnutzer von Antidumpingmaßnahmen. Hauptfazit der Studie von Nogues/Baracat (2005) ist, daß die institutionelle Schranke, die einen protektionistischen Gebrauch dieser verhindern sollte, geschwächt wurde, als sich eine krisenhafte Entwicklung abzeichnete, ein überbewerteter Wechselkurs vorlag und die meisten Industrien ernsthafte Schädigung aufzeigen konnten.[6233] Die institutionelle Struktur, die der U.S. Trennung zwischen Dumping- und Schädigungsfeststellung nachempfunden wurde, konnte dies nicht verhindern.[6234] Von 111 Untersuchungen zwischen 1995 und 2004 gab es in 76,6 % der Fälle eine positive Schädigungsfeststellung.[6235] Geschätzt wird, daß 6 % des Outputs im verarbeitenden Sektors von den Maßnahmen 2003 abgedeckt wurde.[6236] Als es der Wirtschaft später besser ging, sank die Zahl der Anträge ab.[6237] Beinahe wurde ein neues, protektionistischer ausgerichtetes Antidumpinggesetz etabliert, als es 2001 zu einer Antidumpinguntersuchung der USA gegen Honig aus Argentinien kam. Damals fanden öffentliche Proteste statt (hier wurden 36,59 % Zölle durch die USA erhoben[6238]).[6239] Für 5 argentinische Honigproduzenten brachte immerhin die spätere administrative Überprüfung ('administrative review') der U.S. Behörden 2004 eine klare Senkung der Zölle, die nun zwischen 0,0 % und 0,87 % liegen.[6240] Als weiterer Auslöser für die Zahl der argentinischen Antidumpinguntersuchungen wird angesehen, daß es innerhalb der MERCOSUR keine Schutzklausel

---

[6230] Webb et al. 2005: 26.

[6231] Monge-Gonzales/Monge-Arino 2005: 23; seit 1994 besteht in Costa Rica ein Antidumping Gesetz. Monge-Gonzales/Monge-Arino 2005: 14.

[6232] Die Untersuchungen richteten sich gegen USA, Nicaragua und Guatemala (frische Zwiebeln), Kühlschränke (Mexiko), Akrylplatten (Mexiko), Faserzementplatten (Mexiko), Nudeln (Chile), Sanitärgüter (Venezuela). Monge-Gonzales/Monge-Arino 2005: 23.

[6233] Nogues/Baracat 2005: 1, 11-12; Argentinien verfügt seit 1992 über ein modernes Antidumpingrecht. Nogues/Baracat 2005: 7.

[6234] Nogues/Baracat 2005: 8-10.

[6235] Nogues/Baracat 2005: 13.

[6236] Nogues/Baracat 2005: 14.

[6237] Nach der Abwertung 2002 und starke Wachstum 2003: Nogues/Baracat 2005: 25.

[6238] Siehe: Department of Commerce, International Trade Administration, Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value; Honey From Argentina. In: 66 FR 50611, October 4, 2001.

[6239] Über tausend Imker in verschiedenen Provinzen Argentiniens hatten Schwierigkeiten mit den Informationsanforderungen und Zeitvorgaben der U.S. Behörden zurechtzukommen. Es kommt zu Protesten und politischen Interventionen bei den USA. Nogues/Baracat 2005: 19.

[6240] Für die Zeitperiode vom 11. Mai 2001 bis 30. November 2002. Department of Commerce, International Trade Administration, Honey From Argentina: Final Results of Antidumping Duty Administrative Review, 69 FR 30283, May 27, 2004.

gibt, sodaß gegen die mutmaßlich übermächtigen brasilianischen Produzenten Antidumpingmaßnahmen eingesetzt wurden.[6241]

Brasilien gehört ebenso zu den großzügigen, nicht-traditionellen Nutzern. Von 1988 bis 2002 kam es zu 193 Antidumpinguntersuchungen, von denen 107 zu Maßnahmen führten (davon 102 Zölle, 5 'undertakings').[6242] Im Fokus der Untersuchungen standen Rohmaterialien, speziell Chemikalien, Stahl, Metallprodukte und Plastik. Von Kume/Piani (2005) wird die These vertreten, daß in den USA und Europa unter Nutzung von Skalenökonomien produziert wird, wobei ein Teil der Produktion, der nicht über Langzeitverträge zu höheren Preisen verkauft werden kann, billiger auf den Weltmärkten angeboten wird, womit die brasilianischen AD Maßnahmen gerechtfertigt werden. Dazu hier kein Kommentar. Bei dauerhaften Konsumgütern richten sich die Maßnahmen meistens gegen China, bei nicht-dauerhaften Gütern geht es in 10 Untersuchungen um Milch aus Europa.[6243] Auch im Chemiebereich wird gegen China vorgegangen.[6244] Durchschnittlich werden Antidumpingzölle von 61,3 % erhoben.[6245] Interessant ist, daß in Brasilien 48,2 % der Untersuchungen von Monopolen, 35,8 % von Oligopolen (zwischen 2 und 5 Firmen) und nur 16,1 % der Untersuchungen von Firmen mit mehr als 5 Anbietern angestrengt wurden.[6246] Bei Monopolen ist allerdings auch die Ablehnungsrate durch die brasilianischen Behörden größer.[6247] Dies ist ein Hinweis darauf, daß Firmen Antidumpingzölle zur Stützung oligopolistischen Preispraktiken anstreben.[6248]

Zwischenfazit: (1) Diese Informationen lassen den Schluß zu, daß Antidumpingmaßnahmen auch entwicklungspolitisch motiviert seien können oder zur Anlockung von Direktinvestitionen (durch das Versprechen geschützter Heimatmärkte plus höherer Preisniveaus) benutzt werden. Hinweis auf diese beiden Gründe ist die selektive Ausrichtung auf die Chemieindustrie in Indien und China, wobei hier nur für China Informationen vorliegen, die diese Erklärung nahelegen.[6249] (2) Diese an den Länderbeispielen erkennbare sektorale Struktur bestätigt sich auf der weltweiten Ebene, siehe Messerlin (2004): Bei AD sind die Sektoren Metall (33,5 %) und Chemie (21,6 %) führend. Danach folgen Maßnahmen im Bereich Maschinen, elektrischer Ausrüstung (9,2 %) und Textilien (6,4 %). Erstere Sektoren sind Schlüsselsektoren für das Wachstum von (größeren) Entwicklungsländern in der ersten Wachstumsphase und diese Bereiche sind von standardisierten Produkten und oligopolistischen Firmenstrukturen geprägt. Antidumpingmaßnahmen werden in diesem Bereich zu einer Segmentierung der Märkte genutzt, um oligopolistische Strategien bzw. Preisabsprachen zu ermöglichen.[6250]

[6241] Nogues/Baracat 2005: 26.

[6242] Schon vor der Liberalisierung ab 1988 wurde 1987 Antidumping- und Ausgleichszollgesetzgebung eingeführt. Kume/Piani 2005: 2.

[6243] Kume/Piani 2005: 25-26.

[6244] Catetano 2005: 88.

[6245] Kume/Piani 2005: 25-26.

[6246] Kume/Piani 2005: 28.

[6247] Ablehnungsraten sind 57,0 % bei Monopolen und bei 2 bis 5 Firmen 31,4 %. Bei über 5 Firmen werden nur 10 % der Fälle abgelehnt. Kume/Piani 2005: 28. Dieser Relevanz der Monopole kann gemäß dynamischer Theorie zweierlei zugrundeliegen: In konzentrierten Strukturen ist der Anreiz größer Preiserhöhungen durchzusetzen, ebenso sind dies oft Strukturen, in denen Skalenökonomien zum tragen kommen, sodaß diese von Importsteigerungen besonders hart betroffen sind, wenn sie nicht über Exportmärkte verfügen.

[6248] Siehe Abschnitt 'H'. Dort wird gezeigt, daß Antidumpingzölle auch zur Etablierung internationaler Kartelle benutzt wurden.

[6249] Siehe zur weitgehenden Liberalisierung der Zölle bezüglich der chinesischen Chemieindustrie und den Umstruktuierungsbemühungen Hermanns 2001: 286; sowie zu den Investitionen ausländischer Hersteller Abschnitt 'D', Punkt 6.3, Exkurs China.

[6250] Auch im Maschinen und elektrischen Ausrüstungsbereich werden Antidumpingzölle oft bei solchen Produkten verwandt, die dieser o.g. Industriestruktur entsprechen. Messerlin 2004: 111-113. Die Aussage bezüglich standardisierter Produkte und oligopolistischer Strukturen

Die sektorale Struktur gibt einen Hinweis darauf, daß u.a. skalenintensive Industriebereiche wie die Stahl- und Chemieindustrie versuchen, trotz oder wegen der Liberalisierung, auf weltweiter Ebene versuchen segmentierte Märkte aufrechtzuerhalten. Die im Rahmen einer dynamischen Theorie dadurch aufgeworfenen Fragen bleiben in einer ambivalenten Schwebe: Einerseits können Unternehmen damit das Erreichen von Skalenökonomien verteidigen und dies könnte - unter Umständen - aus einer dynamischen Perspektive als wohlfahrtssteigernd angesehen werden. Andererseits geht es sicher ebenso oft oder sogar öfter darum, oligopolistisch etablierte Preisniveaus aufrechtzuerhalten oder sogar Kartelle zu stützen, wobei im Hintergrund stehen kann, daß Produktionsbetriebe, die optimale Fertigungsmengen nicht erreichen, sich weiter als profitabel erweisen sollen. Fokussiert man diese Perspektive, verhindern Antidumpingzölle einen effizienzsteigernden Strukturwandel und führen zu unnötig hohen Preisen.[6251] Letztendlich gilt dieser Einwand auch für die Entwicklungsländer, die Industrien neu aufbauen. Wenn der Aufbau, aller Probleme zum Trotz, gelungen ist, spricht wenig dafür, daß ein AD Schutz längerfristig aufrechterhalten werden sollte, weil es sich um moderne Firmen auf dem neuesten Stand der Technik handeln müßte. Diese Argumente reichen, um zu zeigen, daß aus einer dynamischen Sicht der Wirtschaft nicht notwendig eine Pauschalrechtfertigung für Antidumpingmaßnahmen folgt.

An den Länderbeispielen ist weiterhin erkennbar, daß Textil- und Bekleidungs- sowie Agrarprodukte einbezogen werden und Antidumping in Lateinamerika in bezug auf diese Waren auf regionaler Ebene eingesetzt wird, wobei als Schutzmotiv Furcht vor sozialen Folgen der Liberalisierung erwähnt wird.[6252] Auch die Industrieländern benutzen Antidumpingmaßnahmen im Agrarbereich: Die USA verordnet seit 1978/79 Antidumping- und Ausgleichzölle auf Zucker aus Europa. Beispiele für weitere erfolgreiche U.S. AD Anträge sind Apfelsaft (gegen China) und, s.o., Honig aus China und Argentinien. Viele Fälle sind dies nicht.[6253] Auch wurden von den USA einige Antidumpingzölle abgeschafft, die bis dato nicht wieder neu eingeführt wurden: Auf Kiwis aus Neuseeland, Schnittblumen aus Ecuador, Mexico und Kolumbien, Erdbeeren und lebendige Schweine aus Kanada, Orangensaft aus Brasilien (im Jahr 1999 erfolgte diese Abschaffung).[6254] Orangensaft aus Brasilien war nur temporär deaktiviert: Seit Jahrzehnten sind Plantagenbesitzer aus Florida gegen ihre, mittlerweile

---

sollte als Tendenzaussage verstanden werden, nicht als empirisch bewiesene Aussage. Eine überzeugende Beweisführung für eine solche These würde mehr Aufwand erfordern, als im vorliegenden Artikel.

[6251] Abschnitt 'E', Punkt 4.4.6.2; siehe auch Abschnitt 'H', Punkt 14.2 und Abschnitt 'I', Punkt 7.3, mit Studien zu Antidumping und Kartellen.

[6252] Diese Feststellung kann hier nicht durch Studien untermauert werden, sondern gibt den Eindruck des Verfassers wieder.

[6253] Beispiele seit Ende der achtziger Jahre, die Ende 2001 noch wirksam sind: Gefrorener, konzentrierter Orangensaft aus Brasilien, Knoblauch-, Pilze und Crawfish-Filet aus China, Pasta aus Italien und der Türkei, Ananas aus Thailand, Pistanzien aus dem Iran, Lacks aus Chile und Norwegen und Harnstoff(dünger) aus diversen Transformationsländern. Tomaten aus Mexiko wurde ausgesetzt. Becker/Hanrahan 2002: 11-12. Antidumping wird auch gegen die USA angewandt. Die 11 Untersuchungen erfolgen aber 'nur' von seiten Kanadas, Mexikos und Südafrikas. Mexiko versucht damit teils NAFTA Abmachungen nachzubessern. Die USA hat 27 Untersuchungen vorzuweisen, 6 gegen Kanada, 4 gegen China und Chile, 3 gegen Mexiko und 2 gegen die Türkei. Vietnam, Italien, Indonesien, Indien, Dänemark und Argentinien sind von jeweils 1 Untersuchung betroffen. Reynolds 2005: 9, 27-28. Als etwa die U.S. Tomatenproduzenten 2001 eine AD Untersuchung gegen kanadische Züchter initiierten, wurde Tage vor der Veröffentlichung vorläufiger Zölle, ebenso von Kanada eine Untersuchung initiiert. Die zwei Untersuchungen liefen parallel, bis die USA in der endgültigen Festlegung keine Zölle auferlegte. Daraufhin ließen auch die Kanadier ihren Fall ruhen. Reynolds 2005: 12. Weiterhin werden keine Hinweise dafür gefunden, daß ausländische Untersuchungen speziell Produkte aus den USA unfair ('biased') behandeln. Reynolds 2005: 25.

[6254] Dies sind Daten für AD und CV Zölle. ITC 2006: 3-4.

auch amerikanischen, Kollegen in Brasilien aktiv, sodaß seit dem 9.3.2006 wieder eine neue, mit 15,42 % 'all others' Zöllen, unüblich intensive, AD Maßnahme besteht.[6255]

7.5 Bestimmungsfaktoren

Bezüglich der Untersuchung der Bestimmungsfaktoren für Antidumping wurde von Finger (1993) Anfang der neunziger Jahre die These vertreten, daß es sich um einen Club handelt, dessen Mitglieder AD gegenseitig anwenden. Später wird der Aspekt der bilateralen Vergeltung in den Mittelpunkt der Forschung gestellt. Beide Thesen lassen sich bis heute als Motive für den Rekurs auf Antidumping empirisch bestätigen.[6256]

Von Prusa/Skeath (2001) wird bilaterale Vergeltung als Motiv im realistischen 3 Jahres Kurzzeit Szenario für insgesamt 42 % der Fälle unterstellt, davon 70 % durch die traditionellen Benutzer und 27 % durch die neuen Nutzer.[6257] Ebenso betonen Feinberg/Reynolds (2006) Vergeltung als Motiv, allerdings nicht auf der Industrie-, sondern der Länderebene. Einen Abschreckungseffekt, den häufige Nutzer für sich reklamieren könnten, findet sich nicht. Ein weiterer Effekt ist, daß Antidumpingzölle durch handelsumlenkende Effekte in Dritte Länder motiviert sein können.[6258] Die Diskussion über Vergeltung wurde nicht zuletzt dadurch ausgelöst, daß die USA zwischen 1995 und 2003 in 138 Fällen Antidumpinguntersuchungen (nicht endgültigen Maßnahmen) ausgesetzt war (bei 230 eigenen Untersuchungen, davon 163 definitive Maßnahmen[6259]).[6260]

Interessanterweise scheint die Vergeltungsstruktur nicht nur hinsichtlich einer Eskalation der AD Nutzung zu wirken: Empirische Untersuchungen anhand den U.S. Aktivitäten von Blonigen/Bown (2001) zeigen, daß dann, wenn in ein Land signifikante Exporte der U.S. Industrie fließen, die AD Aktivität der USA niedriger liegt, weil Vergeltung durch Antidumpingmaßnahmen dieser Länder möglich ist. Geschlossen wird daraus, daß eine Verbreitung der Antidumpinggesetze in der Welt (und eine zunehmende wirtschaftliche Integration und Öffnung der Märkte) zu weniger AD führen wird. Auch die WTO wird in die Untersuchung einbezogen: Sind die Länder dort als Kläger aktiv und liegen in diese Länder U.S. Exporte vor, sinkt die Wahrscheinlichkeit, daß die U.S. Behörden zu einer positiven Feststellung kommen. Die Kehrseite der Medaille ist, daß bei schwachen Ländern die

---

[6255] Fischer S/A - Agroindustria 9,73 %; Montecitrus Trading S.A. 60,29 %; Sucocitrico Cutrale, S.A. 19,19 %. USITC 2006c: 177. Siehe auch Länderdatenblatt in USITC 2006b. In der Vergangenheit wurden nicht sehr hohe AD Zölle veranschlagt (1,96 % 'all other). In einer SCM Untersuchung wurden 2,65 % Zölle auferlegt, sodaß die Effekte zu vernachlässigen sind und den Aufstieg Brasiliens zum weltgrößten Orangensaftproduzenten nicht verhindert haben. Weiterhin haben sich die U.S. Importeure und Getränkehersteller zusammen mit ihren brasilianischen Zulieferern klar gegen die Antidumpingmaßnahmen gestellt. Dies ist auch deshalb nicht sonderlich verwunderlich, weil mit Cargill Citrus, Ltda., in Brasilien ein U.S. Konzern substantielle Produktion aufweist. Kurz: Hier sind Ländergrenzen nicht mehr aussagekräftig. Weiterhin hat Brasilien in bezug auf die Orangenpreise, die um die Hälfte niedriger liegen, komparative Vorteile. Primo Braga/Davi Silber 1993: 88, 90-91, 97-100.

[6256] Die Clubthese stammt von Finger 1993: 6-7. In der Untersuchung von Prusa/Skeath (2001), die diese Clubthese untersuchen und bestätigen, liegen Daten von 1980 bis 1998 zugrunde. Fälle bezüglich der Transformationsländer werden ausgeklammert. Prusa/Skeath 2001: 10, 14-15.

[6257] Prusa/Skeath 2001: 30.

[6258] Ebenso habe überbewertete Wechselkurse und hohe Importvolumina einen erklärenden Effekt. Zugrunde liegen Fälle 1996 bis 2003, Antidumpinguntersuchungen (nicht Maßnahmen) aus der WTO Datenbank. Feinberg/Reynolds 2006a: 12-13. Siehe nur in bezug auf die USA Feinberg/Reynolds 2006.

[6259] Von 1995 bis 2001. Zanardi 2005: 28.

[6260] Feinberg/Reynolds 2006: 1.

Fähigkeit zur Vergeltung weniger ausgeprägt ist und die Wahrscheinlichkeit ansteigt, daß durch die U.S. Behörden eine positive Feststellung von Dumping und eine AD Maßnahme erfolgt.[6261]

In bezug auf die WTO wird von Bown (2004) die These vertreten, daß die Disziplinierungswirkung des WTO Antidumpingabkommens eingeschränkt ist, weil - relativ zur Anzahl der AD Maßnahmen - nur wenige von der WTO Streitbeilegung überprüft wurden.[6262] Wie wird dies begründet? Empirisch könne gezeigt werden, daß die betroffenen Länder bzw. Industrien zuerst einmal eigene Antidumpinguntersuchungen initiieren, im Sinne von Vergeltungsmaßnahmen. Die WTO wird - der statistischen Tendenz nach - erst aktiviert, wenn es um höhere Werte geht. Durchschnittlich geht es bei den AD Streitbeilegungsfällen um US$ 49,9 Mill. verlorener Exporte, bei nicht der Streitbeilegung vorgelegten Fällen liegt der Durchschnitt bei US$ 3,2 Mill.[6263] Bei steigender Betroffenheit von Antidumpingzöllen sinke die Wahrscheinlichkeit ab, daß ein Land sich an die WTO wendet, hier würden zusätzlich eigene Antidumpinguntersuchungen als Vergeltung initiiert. Hinter diesen Ergebnissen stünden aber auch spezielle Industriecharakteristika, siehe die Stahlindustrie. Erst als zweite Option würde in dieser Kategorie die WTO Streitbeilegung genutzt.[6264] Als weiteres Ergebnis liegt vor, daß ausgerechnet Länder, die nicht sehr diversifiziert sind, sich weniger häufig trauen einen WTO Streitfall anzustrengen, obwohl sie besonders von solchen Untersuchungen betroffen sein können.[6265]

Diese These der eingeschränkten Disziplinierungswirkung der WTO Antidumpingregeln von Bown (2004) geht auf den ersten Blick in die richtige Richtung: Nicht alle der 1157 definitiven Maßnahmen zwischen 1995 und 2001[6266] sind von der Streitbeilegung untersucht worden, bis heute sind in 23 Fallpaketen 54 Berichte veröffentlicht worden.[6267] In 15 dieser Fallpakete ging es um Maßnahmen der USA, die zwischen 1995 und 2001 163 neue definitive AD Maßnahmen eingeführt hatten.[6268] Im Gegensatz zu der obigen These in der Literatur, gibt dies einen Hinweis darauf, daß die WTO die Wirksamkeitsgrenze durchaus erreichen kann. Der Vergleich zur EU erstaunt dabei: Trotz der hohen Zahl von 208 neuen Maßnahmen der EU in dieser Zeitperiode, führten diese nur zweimal zu Streitfällen, in denen sich die EU verteidigen mußte. Die EU klagte in 4 Fällen, dreimal gegen die USA einmal gegen Argentinien.[6269] Dieser geringe Exponiertheitsgrad liegt nicht allein daran, daß das EU System, wie die offizielle Darstellung von Wenig (2005) behauptet, nur besonders gut begründete Fälle akzeptiert[6270], sondern ist auch aus der Intransparenz des EU AD Systems herleitbar, welches potentielle WTO Kläger abschreckt.[6271] Die USA verteidigt dagegen ungern die Interessen eigener

---

[6261] Blonigen/Bown 2001: 4, 18-19.

[6262] Von 178 Antidumpinguntersuchungen, die zu Zöllen führten, werden 29 vor der WTO in Frage gestellt. Von 55 Ausgleichsuntersuchungen sind dies 22. Zeitraum 1992 bis 2003. Bown 2004: 1-6.

[6263] Bown 2004: 4.

[6264] Bown 2004: 19.

[6265] Bown 2004: 18.

[6266] Zanardi 2005: 22, 28.

[6267] Stichtag: 20. Oktober 2006.

[6268] Zanardi 2005: 28. WTO Fälle.

[6269] Zanardi 2005: 28. WTO Fälle.

[6270] Von Wenig (2005) wird dies auf das Kontrollsystem der EU zurückgeführt, durch welches nur begründete Fälle zu endgültigen Antidumpingzöllen führen. Dies ist die Darstellung des Leiters des EU Trade Defense Service der EU Kommission. Wenig 2005: 790.

[6271] Würde die EU ein System wie in der USA einführen, in dem Anwälte Zugang zu vertraulichen Informationen bekommen, wären viel mehr Gerichtsverhandlungen zu erwarten: "It can be expected that there would be much more litigation against EC TDI decisions." Evaluation of EC TDI 2005: Section 2, Page 12. Siehe für eine kritische Perspektive Vermulst (2005a), welcher die Intransparenz (viele

Exporteure, weil sie unter dem Interessengruppendruck steht, möglichst nicht zu strengeren AD Regeln (oder Auslegungen) beizutragen. Die Literatur nennt dies als Grund dafür, daß die USA im hier zugrundeliegenden Zeitraum nur zweimal als Kläger auftrat, in Mexiko - High Fructose Corn Syrup und Mexiko - Rice.[6272]

Weitere Einflußfaktoren, die auf die AD Nutzung einwirken, sind: Steigt der Wechselkurs an, steigt die Wahrscheinlichkeit von AD Untersuchungen.[6273] Geht in den USA das Wachstum zurück, steigt die Wahrscheinlichkeit der Untersuchungen an, dagegen ist in der EU der Index der industriellen Produktion erklärungsrelevant.[6274] Je höher die Beschäftigung in einem Industriebereich, desto weniger wahrscheinlich ist Antidumping. Dies wird so erklärt, daß solche Industrien stärker sind und den Schutz nicht benötigen. Ebenso ist denkbar, daß solche Fälle eher eine politische Dimension haben und den Schutzklauselfällen zuordenbar sind.[6275] In den USA ist es wahrscheinlicher, daß eine Industrie geschützt wird, wenn ihre Produktivität hoch ist. Dies ist ein Hinweis auf ggf. bestehende renten- oder industriepolitische Motive. Schließlich wurde in Abschnitt 'H' bereits beschrieben, daß mit Antidumpingzöllen Anreize etabliert wurden, daß japanische Unternehmer in den USA investieren.[6276]

Spezialfall China. Sowohl die Industrieländer als die Entwicklungsländer wie Mexiko, Indien und Argentinien wenden viele AD Maßnahmen gegenüber China an. Dies liegt auch daran, daß durch die Abkommensbestandteile des WTO Beitritt Chinas Antidumping leichter behauptet werden kann, weil die Möglichkeit eröffnet wurde, die 'non market economy'-Methode anzuwenden. Diese Option läuft am 10. November 2016 aus.[6277] Bemerkenswert für die EU und die USA ist, daß sich in bezug auf China eine Echo-Struktur ('echoing') ausgebildete, sodaß Untersuchungen der EU in den USA später in ähnlichen Industriebereichen beantragt werden und umgekehrt. Nicht immer führte dies in beiden Ländern zur Einführung von AD Zöllen: Bei Feuerzeugen in der EU, nicht in der USA, bei Fahrrädern erst in den USA, denn in der EU und nicht mehr in den USA.[6278]

---

wichtigen Informationen bleiben vertraulich), die Willkür der Entscheidungen der Kommission, den allzu häufigen Rekurs auf den konstruierten Exportpreis und verschiedene andere Praktiken aufzählt. Die Intransparenz der EU Praxis erschwert es teilweise einen WTO Fall vorzubreiten, weil der EU die Beweislast aufgebürdet werden muß, damit diese ihre sonst nicht dokumentierbare Praxis darlegen muß. Der Autor schließt, daß ein Rekurs auf die WTO Streitbeilegung bezüglich einiger Themen möglich wäre. Gleichzeitig wird klar, daß dieses System schwer angreifbar ist, sodaß eine Reform des WTO Antidumpingabkommens und des EU Systems nötig wäre, um hier eine Veränderung zu bewirken. Vermulst 2005a: 107-110.

[6272] Horlick 2005: 172; "The United States, however, cannot challenge these third-country measures as strongly as prejudiced U.S. industries would like, because it does not whish to undermine its own antidumping and import relief procedures." Shaffer 2003a: 61.

[6273] Die anderen Ergebnisse sind schwerer zu interpretieren. Daß in den USA der Index der Industrieproduktion nicht signifikant ist, ist schwer zu verstehen. In der EU sinkt die Wahrscheinlichkeit von AD ab, wenn die Industrieproduktion steigt. Sadni-Jallab et al. 2005: 7-8. So war der Wechselkursanstieg in den achtziger Jahren ein Erklärungsfaktor Kelly/Morkre 1994: 12. Weil die Firmen aber normalerweise Wechselkursveränderung erst zeitlich verzögert an die Konsumenten weitergeben, ist auch dies ein willkommener Anlaß Untersuchungen zu beantragen. Raafat/Salehizadeh 1994: 186.

[6274] Sadni-Jallab et al. 2005: 7-8.

[6275] Sadni-Jallab et al. 2005: 11.

[6276] Sadni-Jallab et al. 2005: 7-8. Siehe zur industriepolitischen Anwendbarkeit Abschnitt 'I', wo deutlich wird, daß eine Kumulation von Maßnahmen hierzu eingesetzt wurde, darunter auch AD. In Abschnitt 'H' wird die Rolle von AD als Anreiz für 'tariff jumping' beschrieben. AD war somit industriepolitisch sicher partiell erfolgreich. Diese Erwägungen waren vielleicht nicht sosehr auf der Firmenebene vertreten, sondern auf der politischen Ebene, sofern diese DOC und ITC beeinflußt hat.

[6277] China wurde am 10. November 2001 während der Ministerkonferenz in Doha, Katar, in die WTO aufgenommen. WTO 2001b: 1. Siehe für die speziellen Abmachungen und die 15 Jahresfrist für Antidumping (und Ausgleichszahlungen): WT/L/432, 23 November 2001, S. 8-9, Para. 15. Im weltumspannenden Überblick von Horlick/Vermulst (2005) wird festgestellt, daß besonders bezüglich dieser Methode die nationalen Behörden sich viele Spielräume einräumen: Horlick/Vermulst 2005: 110-111.

[6278] Im Chemie- und Stahlbereich ergeben sich aber öfter Fälle, die beide Seiten positiv entschieden haben. Messerlin 2004: 116-117.

7.6 Die Verhandlungen der Uruguay-Runde

Zum Verständnis der Wirkungen des Antidumping-Abkommen ist es wichtig zur Kenntnis zu nehmen, daß die Verhandlungen der Uruguay-Runde durch die führenden Industrieländer in diesem Bereich nicht von liberalen, anti-protektionistischen Intentionen getragen wurden. Anfangs wollten USA und EU das Thema überhaupt nicht behandeln. Danach wurde zwischen den USA und der EU der sog. '1989 Non-Aggression Pact' geschlossen, der vorsah, die Positionen der jeweils anderen Partei zu unterstützen, um umfassende Veränderungen zu verhindern.[6279] Die Verhandlungen über Antidumping während der Uruguay-Runde gestalteten sich "exeptionally difficult", weil auf Vorschläge anderer Staaten kaum eingegangen wurde.[6280] Zum Beispiel wurde der Versuch Japans, Hongkongs und der nordischen Länder nicht akzeptiert, nur 'neutrale Methoden' des Preisvergleichs zuzulassen und den Vergleich zwischen Normalwert und Exportpreis "as a rule" nur in Form gewichteter Durchschnittspreis zuzulassen. Beibehalten wurde bis zum Ende die Version des Dunkel Draft aus dem Jahre 1991.[6281] Für die USA wurde es in der Schlußphase der Verhandlungen zur Priorität den Entscheidungsmaßstab zu schwächen, um zu verhindern, daß die WTO "dismantle our trade laws bit-by-bit".[6282] Ebenso versuchte die EU Änderungen unterzubringen.[6283] Auf das Antidumping Übereinkommen wurde sich in der Uruguay-Runde ganz zum Schluß geeinigt.

Der USA gelang es in der Endphase der Verhandlungen[6284] mehrere Veränderung, teils weniger wichtig als in der Öffentlichkeit präsentiert, im Text unterzubringen.[6285] Wenig kontrovers war beispielsweise die Passage, die es klarstellt, daß U.S. Gewerkschaften[6286] Antidumping Untersuchungen initiieren können.[6287] Dagegen führt es bis heute zu Diskussionen, daß auf U.S. Vorschlag - einzig im Antidumpingabkommen unter den Abkommen der Uruguay Runde - in AD Art. 17.6 ein spezieller Entscheidungsmaßstab ('standard of review') zu finden ist, mit dem erreicht werden sollte, daß die WTO Streitbeilegung mehrere Auslegungen des Antidumpingabkommens akzeptiert, um nationalen Behörden größere Spielräume einzuräumen. In den letzten Momenten der Verhandlungen wurde in AD Art. 17.6 (ii) im Begriffspaar "reasonable interpretation" der Terminus "reasonable" durch "permissible" ersetzt. Im Satz davor findet sich ein Verweis darauf, daß die Auslegung gemäß der

---

[6279] Cumby/Moran 1997: 165; eine detaillierte Aufzählung dieses Paktes gibt Horlick 1993: 5; eine klares Statement für strengere Regeln im AD Bereich, um einen protektionistischen Mißbrauch zu verhindern, gibt Petersmann 1990; eine Übersicht über die Verhandlungsgeschichte bis zum Draft Final Act vom 20 December 1991 findet sich in Steward 1993: 1383-1691. Die wichtigen Änderungen danach sind damit in keiner Publikation im Detail erklärt. Eher allgemein äußert sich zur Endphase im September bis November 1993 Croome 1995: 374; etwas genauer sind Horlick/Shea 1995.

[6280] Croome 1995: 304. Der Brüssel Text, der den vorläufigen Verhandlungstand 1990 wiedergab, enthielt unter dem Punkt Antidumping überhaupt keinen Text, sondern nur Verweise auf die strittigen Punkte. Siehe MTN.TNC/W/35/Rev.1, S. 43.

[6281] Ein Hinweis, ob 'Zeroing' für akzeptabel gehalten wurde, finden sich in dieserm Artikel nicht. Kim 2002: 42-45.

[6282] Cumby/Moran 1997: 169; die GATT Überprüfung zu limitieren, war aber auch die Position der EU. Horlick 1993: 5, FN 1.

[6283] Horlick/Shea 2005: 18.

[6284] Genauer am 12. Dezember 1993. Croome 1995: 374.

[6285] Die 'Priorität' Antidumping wurde nach außen so kommuniziert, aber wohl intern weniger hoch angesiedelt als beispielsweise das TRIPS Abkommen: Von 6 Änderungsvorschlägen waren nur 2 weniger moderat formuliert. Horlick/Shea 1995: 22.

[6286] Die United Steelworkers of America haben mit 102 Fällen zwischen 1982 bis 2000 den ersten Platz als gewerkschaftliche Antragsteller inne. Die Oil, Chemical and Atomic Workers erreichten 12 Fälle. Blonigen 2004: 28; siehe auch die Datenbank von Bown 2006.

[6287] Siehe AD Art. 5.4, FN 14: "Members are aware that in the territory of certain Members employess of domestic producers or the like product or representatives of those employees may make or support an application for an investigation under paragraph 1. Siehe auch Cumby/Moran 1997: 169-170. Obwohl damals nicht explizit so erwähnt, war dieser Punkt aber bereits davor geklärt, siehe den Draft Final Act vom 20 December 1991: F.13, Art. 6.11. Horlick 1993: 15.

Wiener Konvention über das Recht der Verträge erfolgen solle.[6288] Mit dieser "compromise language"[6289] wurde ein neuer, eigenständiger WTO Standard definiert, obwohl im Hintergrund die Chevron Doctrin des U.S. Rechts stand.[6290] Für einige Zeit sah es so aus, daß dieser besondere Entscheidungsmaßstab sogar für alle WTO Abkommen gelten solle: Den diesbezüglichen Kompromiß reflektiert die Ministerentscheidung, daß nach drei Jahren überprüft werden solle, ob der Entscheidungsmaßstab des Antidumpingabkommens für die gesamten WTO Abkommen gelten solle.[6291] Diese Überprüfung hat nicht stattgefunden und somit gab es keine Entscheidung für eine solche Ausweitung des AD Entscheidungsmaßstabs.[6292] Durchaus nicht alle[6293], aber einige Kommentatoren[6294] und die USA hatten erwartet, daß die in Art. 17.6 verwendeten Formulierungen, so der Bericht des Kongreß GAO (2003), "more specific and deferential" wirksam werden, also die Feststellungen von nationalen Behörden relativ weitgehend akzeptiert werden.[6295] Erwartet wurde, daß dadurch der allgemeine Entscheidungsmaßstab des Art. 11 des DSU übertrumpft werden kann. Ebenso sei es vorgesehen gewesen, daß dieser spezielle Antidumping-Entscheidungsmaßstab auch für den Ausgleichszollbereich gilt. Letzteres sei an einer Passage der Ministerdeklaration erkennbar, die eine "consistent resolution of disputes arising from anti-dumping and countervailing duty measures" fordere, so ebenso der Bericht für den U.S. Kongress.[6296] Dies wird von der Streitbeilegung nicht akzeptiert, siehe Abschnitt 'J', Punkt 8.5, Ausgleichsmaßnahmen.

Die liberale Fraktion innerhalb der U.S. Verhandlungsdelegation konnte immerhin durchsetzen, daß es eine Sunset Review Klausel gab, sodaß AD Zölle nach 5 Jahren beendet oder neu überprüft werden müssen.[6297]

Bemerkenswert ist weiterhin bezüglich der Uruguay Runde, daß der 'anti circumvention' Text ganz herausfiel, mit dem versucht wurde, Regeln für die AD Umgehungsregeln aufzustellen.[6298] Worum es

---

[6288] Croley/Jackson 1996: 1999. Schon damals bezweifelten weitere Autoren, ob es gemäß der Wiener Vertragsrechtskonvention mehrere zulässige Interpretationen geben kann. Horlick/Shea 1995: 30-31. Unklar bleibt dahingehend das Zitat von Croome (1995): "The United States had asked for eleven changes. It won several, but not all. Most important was probably an agreement on 'standards of review', which provided that dispute settlement proceedings could look at how dumping cases had been handled by national authorities, but not at the facts of the case." Croome 1995: 374.

[6289] Croley/Jackson 1996: 200.

[6290] Die Chevron Doctrin beruht u.a. auf den Begriffen 'necessary' und 'permissible' und meint damit Behördenentscheidungen, die nicht mehr von Gerichten für nichtig erklärt werden können, wenn sie diesen Standards entsprechen. Dies führte zu einer Verschiebung der Interpretationsmacht zugunstend der Behörden, auf Kosten der Gerichte, weil die Behörden 'nur' "rational und consistent" agieren müssen. Auf der anderen Seite haben die Gerichte die Möglichkeit ihre Interpretation durchzusetzen, wenn sie die Feststellung treffen, daß die Gesetze ambivalent formuliert wurden, in dem Fall, wenn keine präzise Willensäußerung durch den Kongreß vorliegt. Insgesamt gesehen ist damit die Wirkung von Chevron ambivalent. Croley/Jackson 1996: 204-206. Auf die WTO angewandt, für deren Regeln es keine gesicherte Formulierungen der Intentionen des Kongreß gibt - und eine komplexe Verhandlungsgeschichte voller Kompromisse - hätte sich somit selbst eine eins zu eins Umsetzung von Chevron keinesfalls so ausgewirkt, wie es sich einige U.S. Unterhändler vorgestellt hatten, denn die Streitbeilegung hätte sehr wohl oft eingreifen und entscheiden müssen.

[6291] Croley/Jackson 1996: 198. Siehe die zwei Ministerentscheidungen, die in der Abschlußkonferenz in Marrakesh, Marokko, im April 1994 abgefaßt worden sind. In: WTO 1995: 453.

[6292] Spamann 2004: 513.

[6293] U.a. die folgenden Autoren bezweifeln, ob es gemäß der Wiener Vertragsrechtskonvention mehrere zulässige Interpretationen geben kann. Horlick/Shea 1995: 30-31.

[6294] Referenzen in Spamann 2004: 513.

[6295] Dieser Erwartung wird in diesem speziellen Report der United States General Accounting Office nachgegangen und die Frage verfolgt, ob die USA hier nachteilig behandelt wird. GAO 2003: 22-23.

[6296] GAO 2003: 22-23; vorsichtiger sind Horlick/Shea (1995), die dazu sagen: "And, possibly, to a vaguely defined degree, countervailing duties." Horlick/Shea 1995: 31, FN 81.

[6297] Cumby/Moran 1997: 170; siehe die Studie über die neuen GATT Regeln des Congressional Budget Office: CBO AD/CV Study 1994.

dabei geht, zeigt das Fahrrad Beispiel am Ende dieses Punktes. Am Rande: Kurz nach WTO Gründung verabschiedete die EU diesbezüglich eine weniger günstige Verordnung, die den Widerstand der Entwicklungsländer während der Verhandlungen gegen eine 'third country assembly' Klausel ignorierte.[6299]

Ein Grund dafür, warum nicht allzu strenge Regeln beschlossen wurden, waren gut organisierte U.S. Interessengruppen, darunter aus der Stahl- und Halbleiterindustrie, die sich für die Stärkung protektionistischer Möglichkeiten einsetzten, so Cumby/Moran (1997).[6300] Speziell Industrien wie Stahl und Halbleiter waren aktiv beim Lobbying, weil sie erhebliche Zusatzgewinne durch AD Untersuchungen machen können.[6301] Andere U.S. Interessengruppen, etwa große Exporteure und internationale Firmen, deren Marktzugangsinteressen durch Antidumpinguntersuchungen in Drittländern gefährdet werden, setzten ihre Lobbyressourcen in der Uruguay Runde in bezug auf anderen Themen ein, etwa geistiger Eigentumsschutz, Zollsenkungen oder öffentliche Auftragsvergabe. Auch seitens dieser Firmen bestand und besteht aber immer noch eine fundamental ambivalente Haltung gegenüber Antidumpinguntersuchungen: Auch für diese exportorientierten Firmen bleibt der amerikanische Markt weiter wichtig und die Möglichkeit auf Antidumpingzölle zurückgreifen zu können bleibt deshalb auch für diese Firmen attraktiv. Ebenso können Antidumpingzölle dazu benutzt werden, um in ausländische Märkten, wo diese Firmen teils investiert haben, Preise zu erhöhen und Kartelle oder wenigstens kartellähnliches Verhalten durchzusetzen.[6302]

Diese Politik gegen strenge Antidumpingregeln setzt sich in der derzeitigen Doha-Runde fort.[6303] Gestützt wird dies beispielsweise von der - internationalen - Chemieindustrie: So fordert etwa der International Council of Chemical Associations (2005), eine internationale u.a. auch die mexikanische, brasilianische, argentinische und uruguayische Industrie umfassende (!) Vereinigung von Verbänden der chemischen Industrie, das Antidumpingabkommen in seinen Grundzügen nicht neu zu

---

[6298] Im Draft Final Act vom 20 December 1991 waren relativ faire 'anti circumvention' Regeln enthalten, die es u.a. erlauben, Inputgüter in Antidumpingzölle einzubeziehen, wenn nicht weniger als 70 % der insgesamten Kosten aus importierten Komponenten resultieren. Andersherum: Wenn 30 % 'local content' hinsichtlich Inputgütern vorliegt, dann dürfen die Inputgüter nicht in die Maßnahme einbezogen werden. Letzteres war auch vorgesehen, wenn die Inputgüter mehr als 25 % Wertsteigerung durch die Weiterbearbeitung im Heimatland erfahren. Draft Final Act Embodying the Results of the Uruguay Round Negotiations, MTN.TNC,W/FA, 20 December 1991: F.22, Art. 12 (v). Die USA hatten in den Verhandlungen an einem bestimmten Punkt vorschlagen, daß Antidumpingzölle auch auf "third country parts" erhoben werden können, ohne weitere Schädigungsuntersuchung etc. Dies wurde von den Entwicklungsländern entschieden abgelegt, weil diese um ihre Firmen fürchteten, die Produktionsinputs in die Industrieländer liefern und dies wurde nicht in den Text übernommen. Horlick/Shea 1995: 18. Dokumentiert wird das Scheitern der Verhandlungen in der Decision on Anti-Circumvention, die die Verhandlung auf später verschiebt. WTO 1995: 453.

[6299] Weniger günstig war diese Verordnung im Vergleich zu den 'anti circumvention' Regeln der Uruguay-Runde, auch weil 60 % als Schwelle für die Inputteile aus dem Ausland angenommen wird, sodaß ab diesem Wert Antidumpingzölle auf Teile ausgedehnt werden können. Dieser Schwellenwert gilt zudem für die Montage in Dritten Ländern. Vermulst/Driessen 1997: 145-146; EU Antidumping Consolidated Version 2004: Art. 13 Abs. 1-Abs. 2.

[6300] Im Detail Cumby/Moran 1997: 177-178.

[6301] Zu diesem Abschnitt Cumby/Moran 1997: 172.

[6302] Cumby/Moran 1997: 183.

[6303] Für die USA Moore 2005 21; für die EU Didier 2001. Im 'trade promotion authority' Gesetz des Kongress vom August 2002, wird der Präsident aufgefordert: "to 'preserve the ability of teh United States to enforce rigorously its trade laws, including the antidumping, countervailing duty, and safeguard laws, and avoid agreements which lessen the effectiveness of domestic and international disciplines on unfair trade, especially dumping and subsidies and trade." Ikenson/Lindsey 2002: 2. In der Doha Ministererklärung: "we agree to negotiations aimed at clarifying and improving disciplines under the [Antidumping Agreement], while preserving the basice concepts, principles and effectiveness of the [Agreement] and [its] instruments and objectives." Ikenson/Lindsey 2002: 2. Siehe auch die U.S. Eingabe TN/RL/W/130, 20 June 2003.

definieren.[6304] Sichtbar wird daran, daß es in Zukunft - aller Wahrscheinlichkeit - nur wenige Interessenten geben wird, die dieses Instrument disziplinieren und einschränken wollen. In der Uruguay-Runde waren dies vor allem die asiatischen Exporteure und bestimmte Gruppen in den Regierungen der Industrieländern, die von der Notwendigkeit einer Reform überzeugt waren.

[6304] Weitere Mitglieder sind: Japan Chemical Industry Association, Canadian Chemical Producers Association, American Chemistry Council, New Zealand Chemical Industry Council, Plastics and Chemical Industry Association (Australia). "ICCA feels that the core provisions of the existing WTO Agreement on Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994 ('WTO Anti-Dumping Agreement') do not need to be refined." Ohne Herv. des 'do not' durch den Autor. ICCA 2005: 1.

7.7 Das WTO Antidumpingabkommen

Zuerst erfolgt eine Regelübersicht, dann eine Fallübersicht über die Antidumpingstreitfälle. Sodann wird die Sunset Review Rechtslage, die 'Zeroing' Entscheidungen und der Entscheidungsmaßstab erläutert. Schließlich folgt ein Fazit. Die Regeln können hier nicht in volle Länge reproduziert sind, weil sie lang und detailliert sind. Dem Leser wird geraten, den Text des Antidumpingabkommen vorliegen zu haben, um ggf. die Artikel im Original vergleichen zu können.

7.7.1 Regelübersicht

Eine Darstellung aller Regeln ist aus Platzgründen nicht leistbar, deshalb werden hier die prozeduralen Aspekte ausgeklammert, also etwa Informations-, Veröffentlichungs- , Verhaltens- und Konsultationspflichten welche detailliert in Vermulst (2005) präsentiert werden.[6305] Zunächst ein Überblick über die aus der Perspektive dieser Arbeit wichtigen Regeln, die in den Fällen wiederkehren.[6306]

(1) Vorbedingung jeder AD Untersuchung ist, daß die nationale Behörde zeigen kann, daß die antragstellende Industrie, gemäß AD Art. 5.4, für 25 % und mehr das Outputs im definierten Warenbereich aufkommt. Erst dann gilt, daß der Antrag "on behalf of the domestic industry" gestellt wurde und weiterverfolgt werden darf.[6307]

(2) AD Art. 2.1 widmet sich der Feststellung des Dumping:

"Article 2, Determination of Dumping

2.1 For the purpose of this Agreement, a product is to be considered as being dumping, i.e. introduced into the commerce of another country at less than its normal value, if the export price of the product exported from one country to another is less than the comparable price, in the ordinary course of trade, for the like product when destined for the consumption in the exporting country."[6308]

Dieser Artikel umfaßt die Dumpingdefinition. Der Exportpreis muß unterhalb des Normalwertes liegen, bei gewöhnlichen Handelsbedingungen, für eine gleichartige Ware, auf die sich in der Untersuchung bezogen wird. Vier Begriffe werden hier eingeführt, nämlich 'export price', 'normal

---

[6305] Detailliert zu den Verfahrensregeln siehe Vermulst 2005: 102-232. In der Fallübersicht weiter unten werden ab und zu auch prozedurale Schlußfolgerungen erwähnt. Eine kurz Übersicht bietet auch: Stoll/Schorkopf 2002: 117-128.

[6306] Hier wird sich gehalten an die eigene Durchsicht der Fälle und die Ausführungen im AD Regelkommentar von Vermulst 2005. Weitere Literatur, die einbezogen wird, ist: Anderson 2004b; Broude 2003; Bown et al. 2003; Fukunawa 2004; Graafsma 2001; Moore 2002a; Spamann 2004; Wenig 2005; Kim 2005; Howse/Staiger 2005; Steward/Dwyer 1998; Steward/Dwyer 1998a; Vermulst/Graafsma 2001.

[6307] Die ebenfalls in Art. 5.4 genannten 50 % sind nicht relevant, sondern nur die 25 % untere Grenze. Vermulst 2005: 65-68. Kurz dazu, daß nicht nur die Industrie, sondern auch einem anderen Land eingeräumt werden könnte, Antidumpingzölle zu beantragen. Dies wird nicht häufig gemacht, ist aber nach AD Art. 14 erlaubt. Neuseeland hat etwa, auf Antrag von Australien, seinen Flachglasmarkt untersucht und ebenso Importe aus China, Indonesien und Thailand, mit dem Ziel, den neuseeländischen Markt für australische Flachglashersteller zu reservieren. Erwähnt in Broude 2003: 317.

[6308] AD Art. 2.1. Vollständig oben reproduziert. WTO 1995: 168. Vermulst 2005: 8-9.

value', 'in the ordinary course of trade' und 'like product', die in der Streitbeilegung näher bestimmt werden.[6309]

(3) AD Art. 2.2 ermöglicht es, die Dumpingmargen, in Rekurs auf den Preis in einem Drittlandmarkt oder durch einen konstruierten Herstellungspreis zu bestimmen, wenn nicht genügend Verkäufe zu gewöhnlichen Handelsbedingungen ("ordinary course of trade") erfolgen oder zu geringe Verkäufe vorliegen.[6310] Das Konzept gewöhnlicher Handelsbedingungen wird im AD Abkommen nicht definiert. Somit ermöglicht AD Art. 2.2.1 bei der Normalwertfeststellung (Normalwert = Verkäufe der Firma in ihrem Heimatmarkt, im Unterschied zu den Exportpreisen, denen 'Dumping' unterstellt wird) auf Produktionskostenanalysen zurückzugreifen und - wenn festgestellt wird, daß Preise unterhalb der Gestehungskosten verlangt werden - dürfen diese bei der Normalwertfeststellung ausgeklammert werden.[6311] Dies erhöht potentiell den Normalwert bzw. die Preise der Heimatmarktverkäufe. Im Vergleich dazu erscheinen dann die Preise im Exportmarkt eher als 'Dumping'. Dies stellt einen wichtigen Spielraum der Behörden dar, der sich zur Feststellung von Dumping mit besonders hohen Dumpingmargen eignet, siehe schon Abschnitt 'H' mit empirischen Studien dazu.

Die weiter unten diskutierten WTO Fälle haben diesen speziellen Spielraum wenig verändert.[6312] Es bleibt bei der Möglichkeit Verkäufe an verbundene Unternehmen bei der Normalwertfeststellung einbeziehen zu dürfen, solange Anpassungen vorgenommen werden, die eine "fair comparison" im Sinne von AD Art. 2.4 ermöglichen[6313], siehe für beides Japan vs. United States - Hot Rolled Steel. Einmal wurde AD Art. 2.2.1.1 nennenswert involviert, der nähere Ausführungen zur Berechnung konstruierter Kosten enthält. Der AB in Canada vs. United States - Softwood Lumber V fordert im Kontext dieses Falls, daß die Behörden bei der Kostenallokation Methoden vergleichen müssen, wenn Exporteure zwingende Beweise vorlegen.[6314] Bezüglich AD Art. 2.2.2 (ii), der sich einem Unterpunkt des Themas konstruierter Herstellungspreise widmet, nämlich der Berechnung durchschnittlicher Werte für die Berechnung von administrativen, verkaufsbezogenen und sonstigen Kosten (SG&A), wird in India vs. EC - Bed Linen gegen die EU geurteilt, daß es nicht ausreiche, wenn die Behörden nur Daten eines Exporteurs vorweisen können.[6315] Nicht in der Streitbeilegung vorgekommen ist AD Art. 2.7, der ohne weitere Bedingungen den Behörden die gesonderte Berechnungsmethode für nicht-marktwirtschaftliche Länder eröffnet.[6316]

[6309] Vermulst 2005: 9. Für Exportpreis wird auch der Begriff Ausfuhrpreis verwendet. Gewöhnliche Handelsbedingungen wird als normaler Handelsverkehr übersetzt. Berrisch/Prieß 2003: 347. Hier wird die o.g. Begrifflichkeit verwendet, aufgrund ihrer Nähe zum Englischen, da hier viele Zitate verwandt werden.

[6310] AD Art. 2.2. "When there are no sales of the like product in the ordinary course of trade in the domestic market of the exporting country or when, because of the particular market situation or the low volume of the sales in the domestic market of the exporting country , such sales do not permit a proper comparison, the margin of dumping shall be determined by comparison with a comparable price of the like product when exported to an appropriate third country, provided that this price is representative, or with the cost of production in the country of origin plus a reasonable amount for administrative, selling and general costs and for profits." Ohne Fußnote im Original. WTO 1995: 168.

[6311] Vermulst 2005: 169.

[6312] So werden immer noch Verkäufe an verbundene Unternehmen von einigen Behörden automatisch als außerhalb des 'ordinary course of trade' angesehen: "Thus far, this extreme interpretation has not been challenged in the WTO." Vermulst 2005: 23.

[6313] Obwohl der 99.5 % 'arms length test' der U.S. Behörden abgelehnt wird. Vermulst 2005: 24-30.

[6314] Einige Beispiele, aber nicht von weitgehendem Charakter, mehr in Vermulst 2005: 36, 37-39.

[6315] Vermulst 2005: 42.

[6316] Ohne Fallpraxis. Vermulst 2005: 44-45.

(4) In AD Art. 2.4 findet sich die wichtige Formulierung, daß ein fairer Vergleich zwischen Normalwert und Exportwert vollzogen werden soll ("A fair comparison shall be made between the export and the normal value"[6317]), wobei eine ganze Liste von Vergleichskriterien aufgeführt sind, die einen solchen fairen Vergleich näher beschreiben.

Dabei geht es zuerst einmal darum, daß nicht Waren miteinander verglichen werden sollten, die nicht gleich sind, so wird gefordert, daß die Behörden Unterschiede bewerten und dies in ihre Feststellung einbeziehen müssen, siehe EC vs. Argentina - Floor Tiles.[6318] Oder die U.S. Behörden dürfen es nicht gemäß der Liste in AD Art. 2.4 als "difference in conditions and terms of sale" ansehen, wenn ein koreanisches Unternehmen an ein später insolventes amerikanisches Unternehmen verkauft und dann sein Geld nicht zurückbekam, siehe Korea vs. United States - Stainless Steel (2000).[6319] Den untersuchenden Behörden wird die Verpflichtung auferlegt, solche Anpassungen im Sinne einer "fair comparison" durchzuführen.[6320] Es gibt wenige weitere relevante Folgerungen der WTO Streitbelegung speziell zu dieser letzteren Frage.[6321]

Bislang nicht vom AB geklärt ist, ob der Begriff gleichartigen Waren (AD Art. 2.1 und Art. 2.6: 'like products', 'product under consideration') oder Produzenten (AD Art. 4.1 'producers' oder in AD Art. 3 Terminologie 'domestic industry') zu eigenständigen Verpflichtungen Anlaß gibt.

So geht es in einer Stellungnahme des AB zuerst einmal nur darum, daß eine Ware ("product as a whole") gleichbleibend definiert sein muß. Hintergrund ist zudem, daß, s.o., EC vs. Argentina - Floor Tiles akzeptiert ist, daß eine gleichartige Ware in multiple Gruppen etc. aufgeteilt wird, wenn es bestimmte Unterschiede zwischen ihnen gibt.[6322] Eine aktuelle Stellungnahme, bisher nicht vom AB bestätigt, zum Thema gleichartiger Waren und auch zu Produzenten erfolgt durch den Panel in Norway vs. EC - Farmed Salmon (2007), siehe dazu weiter unten in der Fallübersicht.

Die hauptsächliche, disziplinierende Wirkung auf die Antidumpingnutzung bewirkt AD Art. 2.4.2, weil dieser Artikel der 'Zeroing' Vergleichsmethode entgegensteht. Diese Vergleichsmethode, welche die Dumpingmargen erhöht, wurde bis vor kurzem noch von vielen Ländern benutzt. In AD Art. 2.4.2

[6317] AD Art. 2.4 "A fair comparison shall be made between the export price and the normal value. This comparison shall be made at the same level of trade, normally at the ex factory level, and in respect of sales made at as nearly as possible the same time. Due allowance shall be made in each case, on its merits, for differences which affect price comparability, including differences in conditions and terms of sale, taxation, levels of trade, quantities, physical characteristics, and any other differences which are also demonstrated to affect price comparability. ..." Dies ist der erste Abschnitt dieses Artikels. WTO 1995: 170.

[6318] Vermulst 2005: 47.

[6319] Vermulst 2005: 47.

[6320] Vermulst 2005: 47-48.

[6321] Vermulst 2005: 46-51.

[6322] "99. Our view that "dumping" and "margins of dumping" can only be established for the product under investigation as a whole is in consonance with the need for consistent treatment of a product in an anti-dumping investigation. Thus, having defined the product under investigation, the investigating authority must treat that product as a whole for, inter alia, the following purposes: determination of the volume of dumped imports, injury determination, causal link between dumped imports and injury to domestic industry, and calculation of the margin of dumping. Moreover, according to Article VI:2 of the GATT 1994 and Article 9.2 of the Anti-Dumping Agreement, an anti-dumping duty can be levied only on a dumped product. For all these purposes, the product under investigation is treated as a whole, and export transactions in the so-called "non-dumped" sub-groups (that is, those sub-groups in which the weighted average normal value is less than the weighted average export price) are not excluded." Siehe auch : Canada vs. United States - Final Dumping Determination on Softwood Lumber from Canada, WT/DS264/AB/R, 11 August 2004. S. 58, Para. 174.

wird eine Präferenz für Vergleichsmethoden formuliert, auf denen die Dumpingberechnung beruhen sollte:

"2.4.2 Subject to the provisions governing fair comparison in paragraph 4, the existence of margins of dumping during the investigation phase shall normally be established on the basis of a comparison of a weighted average normal value with a weighted average of prices of all comparable export transactions or by a comparison of normal value and export prices on a transaction-to-transaction basis. A normal value established on a weighted average basis may be compared to prices of individual export transactions if the authorities find a pattern of export prices which differ significantly among different purchasers, regions or time periods, and if an explanation is provided as to why such differences cannot be taken into account appropriately by the use of a weighted average-to-weighted average or transaction-to-transaction comparison."[6323]

Die 'Zeroing'-Methode widerspricht der AD Art. 2.4 Anforderung, einen 'fairen Vergleich' durchzuführen. In den Fällen zu dieser Frage werden die Spannungen deutlich, welche die Berufungsinstanz mit ihrem klaren Auslegungsansatz ausgelöst hat. Siehe dazu die Fälle India vs. EU - Bed Linen (2000-2003) und Canada vs. United States - Softwood Lumber V (2004-2006) sowie den gesonderten Punkt 7.8.3: Die 'Zeroing' Fälle.[6324]

(5) In AD 4.1 wird die der Untersuchung zugrundeliegende heimische Industrie definiert. Dies ist ein sensibler Aspekt, denn in diesem Artikel wird formuliert, daß die ganze Industrie untersucht werden solle ("domestic producers as whole of the like product"), wenn es darum geht Schädigung festzustellen. Dies ist eigentlich selbstverständlich, denn sonst könnte dieser Artikel mit einer Konzentration auf Firmen, die Probleme haben, umgangen werden. Mit einem 'oder' eingeleitet findet sich aber zusätzlich die Unsicherheit auslösende Formulierung, daß es ausreiche, daß ein großer Teil der heimischen Industrie untersucht würde ("or to those of them whose collective output of the products constitutes a major proportion of the total domestic production of those products").[6325] Am Rande: AD Art. 4.1 überdeckt sich nicht mit AD Art. 5.4, der sich nur auf die Initiation von Untersuchungen bezieht.[6326]

Bezüglich dieses Artikel gab es bisher nur eine nachsichtige Panelreaktionen, die im Lichte des Zwecks des Antidumpingabkommens nicht angemessen war. Eine Klärung durch den AB fehlt bislang. In India vs. EC - Bed Linen (2000-2003) wurde in bezug auf AD Art. 3.4 argumentiert, daß es

---

[6323] AD Art. 2.4.2. WTO 1995: 171.

[6324] Vermulst 2005: 62.

[6325] "4.1 For the purposes of this Agreement, the term "domestic industry" shall be interpreted as referring to the domestic producers as a whole of the like products or to those of them whose collective output of the products constitutes a major proportion of the total domestic production of those products, except that: ... " WTO 1995: 174.

[6326] AD Art. 4.1 hat nichts mit AD Art. 5.4 zu tun. Bei letzterem geht es um einen Schwellenwert bei der Initiation einer Untersuchung. Nur in letzterem Artikel werden die Zahlen 50 % und minimal 25 % genannt: AD Art. 5.4: "An investigation shall not be initiated pursuant to paragraph 1 unless the authorities have determined, on the basis of an examination of the degree of support for, or opposition to, the application expressed by domestic producers of the like product, that the application has been made by or on behalf of the domestic industry. The application shall be considered to have been made 'by or on behalf of the domestic industry' if it is supported by those domestic producers whose collective output constitutes more than 50 per cent of the total production of the like product produced by that portion of the domestic industry expressing either support for or opposition to the application. However, no investigation shall be initiated when domestic producers expressly supporting the application account for less than 25 per cent of total production of the like product produced by the domestic industry." WTO 1995: 177.

selbst dann, wenn die EU Sampling Technik nur einen Teil der Industrie untersucht, Informationen über den Zustand der restlichen Industrie herangezogen werden müssen. Die EU hatte Daten für die gesamte Industrie mit Daten kombiniert, die u.a. aus einem Sample bestanden, welches 61,6 % der Produktion abdeckte. Das oben erwähnte nachsichtige, nicht dem Zweck des Antidumpingabkommens angemessen argumentierende Panel akzeptierte dagegen, daß eine AD Untersuchung 'nur' auf 46 % der heimischen Produktion basieren dürfe, siehe Brazil vs. Argentina - Poultry AD Duties (2003). Leichtfertig führte dieser Panel weiter aus, daß dieser Punkt mehrere zulässige Interpretationen zulasse, siehe den Punkt 7.8.4: Antidumping Entscheidungsmaßstab.

(6) Nur wenn bedeutende Schädigung festgestellt werden kann, dürfen Antidumpingzölle eingeführt werden (in der Schutzklausel wird ernsthafte Schädigung gefordert, dies ist ein anspruchvollerer Standard). Mit dieser Bedingung wird der Kreis der antragstellenden Industrien bzw. der Spielraum der Behörden eingeschränkt, denn wenn in einer Industrie (bzw. in einem bestimmten Warenbereich) keine problematischen Entwicklungen vorliegen und bedeutende Schädigung in den Daten nicht gezeigt werden kann, darf kein Antidumpingschutz ermöglicht werden. Wie die Behörden bei der Schädigungsfeststellung vorgehen müssen, wird in den AD Regeln in Art. 3, speziell in Art. 3.1 'Übergreifender Artikel', Art. 3.2 'Importbeachtung', Art. 3.3 'Kumulation', Art. 3.4 'Faktoranalyse', Art. 3.5 'Kausalanalyse und Nicht-Zuschreibungserfordernis ('non-attribution')' und Art. 3.7 'Drohende bedeutende Schädigung' vorgegeben. Vier Punkte sind hier hervorzuheben, die von den Behörden beachtet werden müssen, um Schädigung aufzuzeigen: Die Definition der Ware, um die es geht, die Definition der Industrie, die Feststellung bedeutender Schädigung, die Feststellung einer kausalen Verbindung zwischen den gedumpten Importen und der bedeutenden Schädigung. Schließlich geht es um drohende bedeutende Schädigung.[6327] Zu diesen Punkten gibt es eine Reihe von Unterpunkten und Anforderungen, die von den Behörden beachtet werden müssen, siehe dazu auch die Fallübersicht mit den empirischen Hintergründen. Zu allen diesen Artikeln hier ein kurzer Kommentar, mit Verweisen zu den später diskutierten Fällen. Zunächst einmal wird AD Art. 3 'Determination of Injury' reproduziert:

(6.1) Übergreifender Artikel: "Article 3, Determination of Injury[6328] 3.1 A determination of injury for purposes of Article VI of GATT 1994 shall be based on positive evidence and involve an objective examination of both (a) the volume of the dumped imports and the effect of the dumped imports on prices in the domestic market for like products, and (b) the consequent impact of these imports on domestic producers of such products."[6329]

Ergänzend zum Entscheidungsmaßstab in AD Art. 17.6, der weiter unten gesondert beschrieben wird, wird AD Art. 3.1 als übergreifender Artikel, als "overarching provision" angesehen, der mit den Begriffspaaren 'positive evidence' und 'objective examination' wichtige Hinweise enthält, wie die Streitbeilegung und die Behörden verfahren müssen, siehe den Fall Poland vs. Thailand - H Beams

[6327] Vermulst 2005: 63-64.

[6328] Wie im Originaltext wird hier auch die Fußnote zu 'Injury' reproduziert, die eine Definition, wenn auch keine nähere Erklärung enthält, was mit 'injury' gemeint ist: "Under this Agreement the term "injury" shall, unless otherwise specified, be taken to mean material injury to a domestic industry, threat of material injury to a domestic industry or material retardation of the establishment of such an industry and shall be interpreted in accordance with the provisions of this Article." WTO 1995: 172. Das Schädigungskriterium 'material retardation' wurde, so diese Publikation, in der EU bisher niemals gebraucht. Evaluation of EC TDI 2005: Annex 1, Page. 24, 26.

[6329] WTO 1995: 172.

(2000-2001). In India vs. EU - Bed Linen (2000-2003) stellt dieser Artikel den Einstieg für die Feststellung dar, daß nicht alle Importe, sondern nur die gedumpten Importe zur Schädigungsfeststellung herangezogen werden dürfen. In Japan vs. United States - Hot Rolled Steel (2001) erfolgt, neben Ausführungen zu AD Art. 17.6 Entscheidungsmaßstab, eine weitere Klärung des Bedeutungsumfangs der Begriffspaare 'positive evidence' und 'objective examination', u.a. wird der Streitbeilegung die Verpflichtung auferlegt, die Qualität der Faktenniederlegung durch die Behörden zu überprüfen ('positive evidence') und die Behörden werden verpflichtet, eine objektive, faire, unparteiische Durchführung ihrer Untersuchung zu garantieren, im Einklang mit den grundlegenden völkerrechtlichen Prinzipien von Treu und Glaube und Fairness.

(6.2) Importbeachtung, Preisanalyse: AD Art. 3.2 "With regard to the volume of the dumped imports, the investigating authorities shall consider whether there has been a significant increase in dumped imports, either in absolute terms or relative to production or consumption in the importing Member. With regard to the effect of the dumped imports on prices, the investigating authorities shall consider whether there has been a significant price undercutting by the dumped imports as compared with the price of a like product of the importing Member, or whether the effect of such imports is otherwise to depress prices to a significant degree or prevent price increases, which otherwise would have occurred, to a significant degree. No one or several of these factors can necessarily give decisive guidance."[6330]

In AD Art. 3.2 wird 'nur' die Anforderung an die Behörden gestellt, steigende Importe vorweisen zu können. Die Art und Weise wie 'consider' von der Streitbeilegung gedeutet wird, schwächt den disziplinierenden Charakter dieses Artikels. Der Begriff 'consider' erfordere, soweit der Panel in Poland vs. Thailand - H Beams (2000-2001), daß die Behörden diesen Zahlen 'im Kontext Beachtung schenken'. Eine ausdrückliche Bewertung ist nicht erforderlich, wobei dies in diesem Bericht in der Schwebe bleibt. Weiterhin sei es den Behörden überlassen, ob der Importanstieg absolut oder relativ zu Produktion oder Konsumption erfolgt. Im ersten Panel Kanada vs. USA - Softwood Lumber VI (2004-2006) wird 'consider' so verwendet, daß 'Beachtung schenken im Kontext' ausreicht. Ein weiterer Aspekt dieses Artikels wird daran deutlich, daß die nationalen Behörden hinsichtlich Preisunterbietung, Preisdepression und der Verhinderung von Preiserhöhungen mit einem Auswahl-'oder' ausgestattet sind. Sie müssen nur einen dieser Tatbestände mit Daten beweisen. Sichtbar wird an diesem Fall, daß dies einerseits Interpretationsspielräume bei den Behörden eröffnet und andererseits Bewertungsunsicherheiten bei den Panels auslöst. In einem weiteren Fall, Softwood Lumber V (2004-2006), wird 'consider', im speziellen Zusammenhang mit AD Art. 2.2.1.1, so gedeutet, daß dieser den Vergleich zwischen zwei Kostenallokationsmethoden erfordert.

(6.3) Kumulation AD Art. 3.3: "Where imports of a product from more than one country are simultaneously subject to anti-dumping investigations, the investigating authorities may cumulatively assess the effects of such imports only if they determine that (a) the margin of dumping established in relation to the imports from each country is more than de minimis as defined in paragraph 8 of Article 5 and the volume of imports from each country is not negligible and (b) a cumulative assessment of the effects of the imports is appropriate in light of the conditions of competition between the imported

[6330] WTO 1995: 172.

products and the conditions of competition between the imported products and the like domestic product."[6331]

In diesem Artikel, AD Art. 3.3, wird die Kumulation geregelt, d.h. wie bei der Schädigungsfeststellung verfahren wird, wenn aus mehreren Ländern gedumpte Importe kommen. In Brazil vs. EC - Tube or Pipe Fittings (2003) wird klargestellt, daß hier eine Differenzierung nach Wirkungsintensitäten nicht erforderlich ist, sodaß bei Untersuchungen, die sich gegen mehrere Länder richten, auch Länder, die für geringe oder sogar zurückgehende Importmengen verantwortlich sind, Schädigung auslösen können, also Dumpingzöllen ausgesetzt werden dürfen, solange festgestellt wird, daß solche Importe 'non negligible' sind, siehe diesen Begriff oben im Artikel. Es liegt auf der Hand, welche Effekte dies haben kann, nämlich daß Länder mit geringen Importmengen, die - einzeln - kaum für Schädigung verantwortlich gemacht werden können, von Antidumpingzöllen betroffen sein können.[6332]

(6.4) Faktoranalyse AD Art. 3.4: "The examination of the impact of the dumped imports on the domestic industry concerned shall include an evaluation of all relevant economic factors and indices having a bearing on the state of the industry, including actual and potential decline in sales, profits, output, market share, productivity, return on investments, or utilization of capacity; factors affecting domestic prices; the magnitude of the margin of dumping; actual and potential negative effects on cash flow, inventories, employment, wages, growth, ability to raise capital or investments. This list is not exhaustive, nor can one or several of these factors necessarily give decisive guidance."[6333]

Schon in Poland vs. Thailand - H Beams (2000-2001) wird klargestellt, daß alle dieser in AD Art. 3.4 genannten 15 Faktoren bei der Schädigungsanalyse beachtet werden müssen. In India vs. EC - Bed Linen (2000-2003) wird in bezug auf diesen Artikel gefordert, daß Informationen über die gesamte Industrie vorgelegt werden sollen, auch wenn dabei teilweise ein Sample benutzt werden kann. In United States vs. Mexiko - Corn Syrup (2001) wird die Feststellung drohender bedeutender Schädigung, siehe AD Art. 3.7, aufgrund des guten Zustands der Industrie, nicht akzeptiert. Es ist aber nicht so, daß ein positiver Faktor aus der Liste der Faktoren in diesem Artikels ausreicht, um die Panels dazu zu bringen, einen guten Zustand der Industrie anzunehmen. Es müssen eine ganze Reihe positiver Faktoren zusammenkommen, damit die WTO Streitbeilegung diese Schlußfolgerung trifft. Im Umkehrschluß versuchen die Behörden die Spielräume der Faktoranalyse zu nutzen, um den Zustand der heimischen Industrie 'schlechtzureden'. Die Faktoranalyse ist brisant, weil sie, zusammen mit der gleich folgenden Kausalanalyse, angesichts des oben erwähnten, 'schwach' ausgelegten, AD Art. 3.2, die einzigen beiden Schritte im Bereich der Schädigungsfeststellung darstellen, welche substantielle Anforderungen an die Behörden stellen. Diesen beiden Artikel kommt eine herausragende Bedeutung dabei zu, eine Einschränkung der Antidumpingnutzung auf Fälle bewirken können, in der eine Schädigung der heimischen Industrie vorliegt. In der Fallübersicht wird gezeigt, welches Schwierigkeiten hierbei in den Streitfällen zu beobachten sind und wie schwer es den Panels gefallen ist, den Argumentationen der Behörden eine eigene, kritische Position entgegenzusetzen.

[6331] WTO 1995: 172-173.

[6332] Im WTO Schutzklauselabkommen ist diese Problematik in SG Art. 9.1 gelöst. Siehe Abschnitt 'J', Schutzklausel.

[6333] WTO 1995: 173.

(6.5) Kausalanalyse und Nicht-Zuschreibungserfordernis ('non-attribution'), AD Art. 3.5: "It must be demonstrated that the dumped imports are, through the effects of dumping, as set forth in paragraphs 2 and 4, causing injury within the meaning of this Agreement. The demonstration of a causal relationship between the dumped imports and the injury to the domestic industry shall be based on an examination of all relevant evidence before the authorities. The authorities shall also examine any known factors other than the dumped imports which at the same time are injuring the domestic industry, and the injuries caused by these other factors must not be attributed to the dumped imports. Factors which may be relevant in this respect include, inter alia, the volume and prices of imports not sold at dumping prices, contraction in demand or changes in the patterns of consumption, trade restrictive practices of and competition between the foreign and domestic producers, developments in technology and the export performance and productivity of the domestic industry."[6334]

Die kausale Verbindung zwischen Dumping und Schädigung aufzuzeigen, wird in AD Art. 3.5 von den Behörden gefordert. Auferlegt wird den Behörden zu diesem Zwecke erstens zwar nicht alle hier erwähnten Faktoren zu untersuchen, aber alle bekannten und für diese Frage relevanten (sodaß auch neue, spezielle Faktoren hinzukommen können, die hier nicht genannt werden, die auch von betroffenen Unternehmen in der Kommunikation mit den Behörden mit Gründen genannt werden können). Ebenso können Behörden aber mit Gründen eine Beschäftigung mit solchen Faktoren ablehnen, siehe hierzu Brazil vs. EU - Tube or Pipe Fittings (2003). Weiterhin muß das Nicht-Zuschreibungserfordernis ('non attribution') erfüllt werden, d.h. die Effekte der gedumpten Importe hinsichtlich Schädigung müssen von weiteren schädigenden Faktoren separiert und unterschieden werden, beispielsweise von einem internen Nachfragerückgang, siehe dazu etwa Japan vs. United States - Hot Rolled Steel (2001). Die prekäre Frage, welche Rolle die gedumpten Importe bei der Schädigung im Bereich Antidumping spielen müssen im Sinne einer materialen Bewertung, die sich in einem bestimmten Begriff widerspiegelt, wurde bislang nicht angegangen. Dies erfolgte bislang nur für die Schutzklausel.[6335] In einer Passage eines Schutzklauselberichts hat der AB zudem formuliert, daß der Standard für bedeutende Schädigung nicht so anspruchsvoll angelegt ist, wie ernsthafte Schädigung ('material injury vs. serious injury').[6336]

(6.6) AD Art. 3.6 wurde bislang nicht genutzt.[6337]

[6334] WTO 1995: 173

[6335] Das Kriterium kausale Verbindung wird im Schutzklauselbereich so interpretiert, daß Importe nicht die einzige Rolle bei der ernsthaften Schädigung spielen müssen, daß aber nichtsdestotrotz die kausale Verbindung genuin und substantiell ("genuin and substantial") sein muß. EC vs. United States - Definitive Safeguard Measures on Imports of Wheat Gluten from the European Communities, WT/DS166/AB/R, 22 December 2000, S. 24, Para. 69.

[6336] "We are fortified in our view that the standard of 'serious injury' in the *Agreement on Safeguards* is a very high one when we constrast this standards with the standard of 'material injury' envisage under the *Anti-Dumping Agreement*." Herv. im Original. New Zealand vs. United States - Safeguard Measure on Imports of Fresh, Chilled or Frozen Lamb from New Zealand. WT/DS177/AB/R, W/DS178/AB/R, 1. Mai 2001, S. 44, Para. 124.

[6337] AD Art. 3.6 "The effect of the dumped imports shall be assessed in relation to the domestic production of the like product when available data permit the separate identification of that production on the basis of such criteria as the production process, producers' sales and profits. If such separate identification of that production is not possible, the effects of the dumped imports shall be assessed by the examination of the production of the narrowest group or range of products, which includes the like product, for which the necessary information can be provided." WTO 1995: 173. Dieser Artikel wurde zwar erwähnt, aber nur in Form eines Arguments, bei dem er als Beispiel angesehen wird, welches in diesem Fall keine Entscheidungsrelevanz hatte. Dieser Artikel wurde als weiteres unterstützendes Argument hinzugezogen, um zu belegen, daß gemäß AD die gesamte Industrie untersucht werden müsse, wenn es um Schädigung geht. United States vs. Mexico - Anti-Dumping Investigation of High Fructose Corn Syrup (HFCS) from the United States, WT/DS132/R, 28 January 2000, S. 219, Para. 7.157. WTO Analytical Index 2003: 694.

(6.7) Drohende, bedeutende Schädigung: "3.7 A determination of a threat of material injury shall be based on facts and not merely on allegation, conjecture or remote possibility. The change in circumstances which would create a situation in which the dumping would cause injury must be clearly foreseen and imminent. In making a determination regarding the existence of a threat of material injury, the authorities should consider, inter alia, such factors as:
(i) a significant rate of increase of dumped imports into the domestic market indicating the likelihood of substantially increased importation;
(ii) sufficient freely disposable, or an imminent, substantial increase in, capacity of the exporter indicating the likelihood of substantially increased dumped exports to the importing Member's market, taking into account the availability of other export markets to absorb any additional exports;
(iii) whether imports are entering at prices that will have a significant depressing or suppressing effect on domestic prices, and would likely increase demand for further imports; and
(iv) inventories of the product being investigated.
No one of these factors by itself can necessarily give decisive guidance but the totality of the factors considered must lead to the conclusion that further dumped exports are imminent and that, unless protective action is taken, material injury would occur.
3.8 With respect to cases where injury is threatened by dumped imports, the application of anti-dumping measures shall be considered and decided with special care."[6338]

Diese beiden Artikel, AD Art. 3.7 und Art. 3.8, beschäftigen sich mit dem eigenständigen Tatbestand drohender, bedeutender Schädigung, der zusätzlich zum Tatbestand bedeutender Schädigung als Begründung für eine Antidumpingmaßnahme von den Behörden angeführt werden kann. Insofern ist die Auslegung dieses Artikels wichtig, weil es auch hier darum geht, ob eine Disziplinierung von Antidumping über das Schädigungskriterium gelingen kann (diesmal eben - drohende - bedeutende Schädigung). In United States vs. Mexiko - Corn Syrup (2001), als Mexiko drohende, bedeutende Schädigung feststellt, wenden sich Panel und AB gegen Mexiko und stellen zuerst einmal klar, daß auch bezüglich dieser Feststellung eine Diskussion sämtlicher AD Art. 3.4 Faktoren nötig ist. Der AB legte dort die Bedeutung von 'clearly foreseen and imminent' nicht näher aus, vielleicht weil er kurz davor in Japan vs. United States - Hot Rolled Steel (2001) bereits den Entscheidungsmaßstab in Art. 17.6 detailliert vorgegeben hatte. Dies führte dazu, daß der Art. 21.5 Panel in Canada vs. United States - Softwood Lumber VI (2004-2006) den falschen Eindruck hatte, daß drohende, bedeutende Schädigung einen schwächeren Standard impliziert als bedeutende Schädigung. Der Art. 21.5 AB korrigiert dies umgehend in demselben Fallpaket und erläutert 'clearly foreseen and imminent' so, daß die Behörden Beweise vorlegen müssen, daß Importzunahmen sehr wahrscheinlich stattfinden würden. Damit gelang es der Streitbeilegung zu verhindern, daß sich hier ein Lücke etablieren kann. Die Überprüfung behördlicher Feststellungen drohender, bedeutender Schädigung bleibt aber ein schwieriges Unterfangen.

7.8 Einleitung Fallübersicht

[6338] WTO 1995: 173-174.

Aus dem eben erfolgten Überblick über die Regeln wird deutlich, daß angesichts der Fragestellungen dieser Arbeit nicht viel gewonnen wäre, wenn auf die wirtschaftlichen Hintergründe verzichtet und die Rechtslage i.S. eines Kommentars zusammengefaßt würde. Ein rechtlicher Kommentar läßt ebensowenig eine Einschätzung darüber zu, in welchem Ausmaß durch die Regelauslegung in die Entscheidungsspielräume der nationalen Behörden eingriffen wurde. Auch Informationen über die Umsetzung der Entscheidungen sind dort schwer zu integrieren. Schließlich läßt ein weiterer Aspekt eine Fallübersicht sinnvoll erscheinen: Nur so kann das Problem 'schwacher' Panels in den Antidumpingfällen verdeutlicht werden. Der rechtliche Kommentar würde deren rechtliche Auffassung wiedergeben und ausklammern müssen, warum die Panels teils erhebliche Probleme hatten den Entscheidungsmaßstab umzusetzen.[6339] Aus diesen Gründen wurde sich auch hier entschieden, in dieser Form zu verfahren, um zu einem überzeugenderen Fazit hinsichtlich der Wirkung dieses Abkommens kommen zu können. Der Leser kann zum Fazit vorblättern und durch die im Fazit erfolgenden Verweise selektiv zu den Fällen zurückspringen.

7.8.1 AD Fallübersicht

(1) In Mexico vs. Guatemala - Cement I (1998) gelangt es nicht zu definieren, welche behördliche Maßnahme dem Streitbeilegungsfall zugrundeliegt. Dies wird nachgeholt in Mexico vs. Guatemala - Cement II (2000).[6340] Vom diesbezüglichen Panel wird es nicht akzeptiert, daß der Normalwert so festgestellt wird, daß von den Behörden aus Guatemala zwei Rechnungen für je ein Sack Zement erhalten in einem Baumarkt in Mexiko vorgelegt werden, die von Behördenmitarbeitern dort gekauft wurden. Dieser Normalwert sei, so das Panel, entgegen AD Art. 2.4, nicht auf Unterschiede des Handelsniveaus ('level of trade') überprüft worden. Dazu kommt, daß er mit Exportpreisen verglichen wurde, die an wenigen Transaktionen festgemacht wurden. Als Exportpreis- und Importmengenbeweis wurde folgendes Ereignis zugrundegelegt: Am 15. August 1995 fuhren am Zollposten Tecun Uman, zwei Lkw mit 7035 und 4221 Säcken Zement von Mexico nach Guatemala. Dies reiche, so das Panel, nicht aus, um gemäß AD Art. 3 drohende Schädigung festzustellen. Insgesamt lägen nicht genügend Beweise vor, um eine Untersuchung überhaupt beginnen zu dürfen, gemäß AD Art. 5.2 und Art. 5.3.[6341] Guatemala nahm daraufhin die AD-Zölle zurück.[6342] Diese gelungene Parodie Guatemalas auf Antidumping stellt, einmal abgesehen von der Schädigungsanalyse, den vielleicht realistischsten Normalwert/Exportpreisvergleich in der AD Geschichte dar. Für die Fragestellung hier wenig aussagekräftig.

(2) Dem Fall Poland vs. Thailand - H Beams (2000-2001)[6343] lag eine von Thailand, gemäß Panel, mit AD Art. 2 vereinbare Dumpingfeststellung zugrunde, bei der die Warendefinition korrekt gemäß AD Art. 2.2.2 (i) durchgeführt und ein Normalwert konstruiert wurde, wobei auch die Profitanpassung

---

[6339] Dieses Problem wird nicht erwähnt in Vermulst 2005.

[6340] Panel und AB. Mexico vs. Guatemala - Anti-Dumping Investigation Regarding Portland Cement from Mexico. WT/DS60/R, 19 June 1998. Mexico vs. Guatemala - Anti-Dumping Investigation Regarding Portland Cement from Mexico. WT/DS60/AB/R, 2 November 1998.

[6341] Panel: Mexico vs. Guatemala - Definitive Anti-Dumping Measures on Grey Portland Cement from Mexico, WT/DS156/R, 24 October 2000. S. 320-327, Paras. 8.33-8.58.

[6342] WTO Fälle.

[6343] Panel und AB. Poland vs. Thailand - Anti-Dumping Duties on Angles, Shapes and Sections of Iron or Non-Alloy Steel and H-Beams from Poland, WT/DS122//R, 28 September 2000. Poland vs. Thailand - Anti-Dumping Duties on Angles, Shapes and Sections of Iron or Non-Alloy Steel and H-Beams from Poland, WT/DS122/AB/R, 12 March 2001

akzeptiert wird.[6344] Das Panel kam sodann zu dem Eindruck, daß es Dokumente nicht beachten darf, die Polen zum Zeitpunkt der endgültigen Festlegung der Antidumpingmaßnahme nicht zur Verfügung standen und bezog somit die gesamten thailändischen Daten und Argumentationen der Schädigungsanalyse nicht mit ein, sodaß diese überhaupt keine Aussagekraft hatte.[6345] Ein solches Vorgehen akzeptiert der AB plausiblerweise nicht[6346] argumentiert aber, daß er die Analyse nicht zuende führen kann. In bezug auf AD Art. 3 sind Panel und AB einig, daß AD Art. 3.1 eine "overarching provision that sets forth a Member's fundamental, substantive obligation" bezüglich Schädigung festhält, welche dadurch konkretisiert wird, daß "positiv evidence" vorgelegt werden muß und eine "objektive examination" erfolgen soll.[6347] Der AB ist weiterhin nicht nur einig mit dem Panel, daß dieser darauf besteht, daß Thailand alle 15 in AD 3.4 aufgelisteten Faktoren untersuchen muß (und womöglich sogar mehr Faktoren), sondern auch damit, daß der Panel ausführt, daß dabei ein reiner "checklist approach" nicht akzeptabel ist: "[r]ather, we are of the view that Article 3.4 requires the authorities properly to establish whether a factual basis exists to support a well-reasoned and meaningful analysis of the state of the industry and a finding of injury."[6348] Weil Thailand nicht alle Faktoren untersucht hatte, verstößt es sowohl gegen AD Art. 3.4 als auch gegen AD Art. 3.1.[6349] Aufgrund dieser Einigkeit zwischen Panel und AB wird hier auch die folgende Panel Passage erwähnt, um das Verständnis von 'consider' in AD Art. 3.2 zu beleuchten, wodurch ein relativ schwacher Anspruch an die Importbeschreibung etabliert wird:

"We examine the nature of the obligation in Article 3.2. We note that the text of Article 3.2 requires that the investigating authorities "consider whether there has been a significant increase in dumped imports". The Concise Oxford Dictionary defines 'consider' as, inter alia: 'contemplate mentally, especially in order to reach a conclusion'; 'give attention to'; and 'reckon with; take into account'. We therefore do not read the textual term 'consider in Article 3.2 to require an explicit 'finding' or 'determination' by the investigating authorities as to whether the increase in dumped imports is 'significant'. (...) Nevertheless, we consider that it must be apparent in the relevant documents in the record that the investigating authorities have given attention to and taken into account whether there has been a significant increase in dumped imports, in absolute or relative terms."[6350] Etwas später wird ausgeführt: "We note in particular in this regard that the authorities went beyond a mere recitation of trends in the abstract and put the figures into context. For example, the statement that 'imports from

---

[6344] Poland vs. Thailand - Anti-Dumping Duties on Angles, Shapes and Sections of Iron or Non-Alloy Steel and H-Beams from Poland, WT/DS122//R, 28 September 2000: S. 30-37, Paras. 7.95-7.129.

[6345] Poland vs. Thailand - Anti-Dumping Duties on Angles, Shapes and Sections of Iron or Non-Alloy Steel and H-Beams from Poland, WT/DS122//R, 28 September 2000. S. 41-43, Paras. 7.144-7.152.

[6346] Poland vs. Thailand - Anti-Dumping Duties on Angles, Shapes and Sections of Iron or Non-Alloy Steel and H-Beams from Poland, WT/DS122/AB/R, 12 March 2001. S. 35, Para. 112.

[6347] Poland vs. Thailand - Anti-Dumping Duties on Angles, Shapes and Sections of Iron or Non-Alloy Steel and H-Beams from Poland, WT/DS122/AB/R, 12 March 2001. S. 33, Para. 106-107. Der Panel spricht von "general requirement". Poland vs. Thailand - Anti-Dumping Duties on Angles, Shapes and Sections of Iron or Non-Alloy Steel and H-Beams from Poland, WT/DS122//R, 28 September 2000. S. 39, Paras. 7.137-7.139.

[6348] Poland vs. Thailand - Anti-Dumping Duties on Angles, Shapes and Sections of Iron or Non-Alloy Steel and H-Beams from Poland, WT/DS122//R, 28 September 2000. S. 63, Paras. 7.236. Der AB: "We agree with the Panel's analysis in its entirety ..." Poland vs. Thailand - Anti-Dumping Duties on Angles, Shapes and Sections of Iron or Non-Alloy Steel and H-Beams from Poland, WT/DS122/AB/R, 12 March 2001. S. 39, Para. 125.

[6349] Poland vs. Thailand - Anti-Dumping Duties on Angles, Shapes and Sections of Iron or Non-Alloy Steel and H-Beams from Poland, WT/DS122/AB/R, 12 March 2001. S. 39-40, Para. 125, 128.

[6350] Poland vs. Thailand - Anti-Dumping Duties on Angles, Shapes and Sections of Iron or Non-Alloy Steel and H Beams from Poland, WT/DS122/R, 28 September 2000, S. 46, Para. 7.161.

Poland increased continuously' indicates that the increase had persisted over some period. In addition, the statements that the imports from Poland increased at a time when all other imports were decreasing, and that Poland's share of total Thai imports had therefore increased, also speak to the 'significance' or importance of the increase."[6351] Kurz: 'consider' wird als 'Beachtung schenken im Kontext' definiert und es wird erwartet, daß in einer Argumentation immerhin plausible Beschreibungen und Trendaussagen geliefert werden.

Wichtig für das Verständnis von AD Art. 3.2 ist weiterhin, daß es ausreicht, wenn einer (und nicht alle) der dort formulierten Tatbestände gezeigt werden kann: "We consider that it is sufficient for the purposes of this provision for the investigating authorities to consider whether there has been a significant absolute increase ... (....) We note as a matter of fact that Thailand also found that there had been an increase (albeit a small one) in Poland's share of the Thai H-beam market."[6352] Dies eröffnet den Behörden Spielräume bei der Auswahl der Daten.

Thailand hält die Antidumpingzölle aufrecht, nachdem es eine neue Untersuchung gemacht hatte, die offenbar nun alle Faktoren einbezieht.[6353] Neben einer klaren Haltung zu AD Art. 3.1, zur AD Art. 3.4 Faktorfrage bietet dieser Fall wichtige Auslegungen zu AD Art. 3.2, aber wenig verwertbare Informationen zu den konkreten wirtschaftlichen Hintergründen dieses Falls.

(3) India vs. EU - Bed Linen (2000-2003).[6354] Hier werden Schwierigkeiten mit der Anwendung des Entscheidungsmaßstabs deutlich. Allein im Art. 21.5 Panelbericht werden die Daten der Schädigungsfeststellung der EU erwähnt, dort aber unkritisch akzeptiert. Angesichts alternativer Szenarien, die von Indien vorgebracht wurden, geriet das Panel unter Druck und verweigerte sich daraufhin gänzlich, eine vermittelnde Position auf Basis seiner Einschätzungen der Verpflichtungen, die aus dem AD resultieren, einzunehmen, mit dem Argument, daß es nicht seine Aufgabe sei, eine alternative Sicht der Dinge zu entwickeln.[6355]

[6351] Poland vs. Thailand - Anti-Dumping Duties on Angles, Shapes and Sections of Iron or Non-Alloy Steel and H Beams from Poland, WT/DS122/R, 28 September 2000, S. 48, Para. 7.170.

[6352] Poland vs. Thailand - Anti-Dumping Duties on Angles, Shapes and Sections of Iron or Non-Alloy Steel and H Beams from Poland, WT/DS122/R, 28 September 2000, S. 48, Para. 7.171.

[6353] Siehe: WT/DS122/9, 6 December 2001.

[6354] Panel, AB, Art. 21.5 Panel, Art. 21.5 AB. India vs. European Communities - Anti-Dumping Duties on Imports of Cotton-Type Bed Linen from India, WT/DS141/R, 30 October 2000. India vs. European Communities - Anti-Dumping Duties on Imports of Cotton-Type Bed Linen from India, WT/DS141/AB/R, 1 March 2001. India vs. European Communities - Anti-Dumping Duties on Imports of Cotton-Type Bed Linen from India, WT/DS141/RW, 29 November 2002. India vs. European Communities - Anti-Dumping Duties on Imports of Cotton-Type Bed Linen from India, WT/DS141/AB/RW, 8 April 2003. Speziell zu letzterem Bericht: Grossman/Sykes 2006.

[6355] "6.214 In this case, the EC found that the volume of imports was high, and that the market share of dumped imports increased, while prices of dumped imports declined and there was significant price undercutting. The EC specifically addressed the information relevant to each of the Article 3.4 factors, concluding that some of them (inventories, production capacity and capacity utilisation) were not relevant to its analysis. The EC concluded that although the domestic industry managed to increase production and to slightly increase its sales volume and market share by concentrating on sales of higher value niche products, it nevertheless suffered declining and inadequate profitability, which was basically the result of price suppression - the inability, due to the presence of low priced dumped imports, to pass along increases in costs. The EC found that information regarding cash flow, return on investments and employment also showed declining trends. The EC thus confirmed the conclusion in the original determination that the domestic industry had suffered material injury 'On this basis, and in particular because of the declining and inadequate profitability and price suppression suffered by the Community industry'." Sowie: "6.21 In our view, India has essentially presented alternative interpretations of the facts. However, as noted above, pursuant to the standard of review in anti-dumping disputes, our role is not to assess whether there is an alternative view of the facts that might be supported, but to determine whether an objective and unbiased investigating authority could have reached the conclusions that were reached by the EC." India vs. EC - Anti-Dumping Duties on Imports of Cotton-type Bed Linen from India, WT/DS141/RW, 29. November 2002, S. 57-58, Paras. 6.214-6.216.

Diese Argumentation des Panel ist insofern nachvollziehbar, weil damals der Entscheidungsmaßstab gerade neu etabliert wurde. Der Panel versuchte diese Neuerungen zu beachten, verstand aber deren Bedeutung nicht. Deshalb passen die Ausführungen des 21.5 Panels nicht mit dem damals vom AB neu ausgelegten Entscheidungsmaßstab zusammen, aus dem hervorgeht, daß die Panels auf aktive Weise die einschlägigen Fakten noch einmal durchdenken ('review') oder überprüfen ('examination') müssen.[6356] Deutlich wird dieses Mißverständnis daran, daß das 21.5 Panel, welches am 25. Juni 2001 seine Arbeit aufnahm, den neuen Entscheidungsmaßstab aus dem am 23. Juli 2001 veröffentlichten Japan vs. United States - Hot Rolled Steel (2001) Bericht nur knapp und ungenügend rezipierte.[6357] Später, siehe Softwood Lumber VI (2004-2006), wählte ein Art. 21.5 Panel einen ähnlich falschen Entscheidungsmaßstab.

Zum wirtschaftlichen Hintergrund dieses Falls: Mutmaßlich gedumpte Importe aus drei Ländern (Indien, Pakistan, Ägypten) stiegen zwischen 1992 von 33.825 t auf 1995 46.656 t, wobei sich der EU-Marktanteil dieser Länder von 16,9 % auf 25,1 % erhöhte. Insgesamt gingen in dieser Zeit der Output (1992: 138,400 t auf 1995: 125,100 t) und der Marktanteil (von 1992: 62,2 % auf 1995: 55,6 %) der europäischen Bettwäscheindustrie zurück. Abgemildert wurde dieser Outputrückgang dadurch, daß die Exporte der EU Bettwäscheindustrie von 1992 14.027 t auf 1995 21.756 t anstiegen. Die antragstellenden 35 Bettwäscheproduzenten konnten ihre Produktion im Untersuchungszeitraum erhöhen, argumentiert wird von der EU Kommission aber, daß dies auch auf das Ausscheiden weiterer europäischer Unternehmen in dieser Zeit zurückführbar sei, wodurch mindestens 10.000 t Produktionskapazität wegfiel. Die Investitionen innerhalb der Gruppe der untersuchten Unternehmen lagen bei hohen 20 % pro Jahr.[6358] Dazu knapp und kritisch: Somit übernahmen Indien, Pakistan und Ägypten eigentlich nur die Marktanteile der, vor der Untersuchungsperiode im Jahre 1995, aus dem Markt ausgeschiedener europäischen Unternehmen, während ein Kern effizienter EU Produzenten weiter erfolgreich agierte und dies sogar erfolgreich auf dem Weltmarkt. Indien fragt vor der WTO Streitbeilegung plausiblerweise, wo denn der Grenzwert bei Profitraten liegt, wenn es um bedeutende Schädigung geht. Die EU sagt, daß die untersuchten Hersteller von Leinenbettwäsche als Minimum 5 % Gewinn machen müßten und ein Rückgang der Profitraten von 3,6 % auf 1,6 % zeige, daß eine bedeutende Schädigung vorliegt. Aufgrund der ungeschickten Argumentation Indiens in der 21.5

[6356] "the text of both provisions requires panels to 'assess' the facts and this, in our view, clearly necessitates an active review or examination of the pertinent facts." Japan vs. United States - Anti-Dumping Measures on Certain Hot-Rolled Steel Products from Japan, WT/DS184/AB/R, 24 July 2001: S. 25, Para. 55. Davor hat es zudem schon ein mindestens ein Beispiel gegeben, welches eine eigenständige Diskussion durchführt. United States vs. Mexico - Anti-Dumping Investigation of High Fructose Corn Syrup (HFCS) from the United States, WT/DS132/R, 28 January 2000, S. 223-224. Para. 7.173-7.177.

[6357] Aus dem AB Bericht wird nur auf Paragraph 54 hingewiesen, obwohl die Ausführungen sich von Paragraph 54 bis 56 erstreckten. Die Kenntnis darüber wird so zusammengefaßt: "We must find that a measure taken to comply with the recommentations of the DSB is consistent with the AD Agreement if we find that the EC investigating authorities properly established the facts and evaluated them in an unbiased and objective manner, and that the measure rests upon a 'permissible' interpretation of the relevant provisions. Our task is not to perform a de novo review of the information and evidence on the record of the underlying anti-dumping investigation, nor to substitute our judgement for that of the EC investigating authority, even though we may have arrived at a different determination were we examining the record ourselves." India vs. EC - Anti-Dumping Duties on Imports of Cotton-type Bed Linen from India, WT/DS141/RW, 29. November 2002, S. 6, Paras. 6.6. Siehe als Hintergrund die Ausführungen des AB in Japan vs. United States - Anti-Dumping Measures on Certain Hot-Rolled Steel Products from Japan, WT/DS184/AB/R, 24 July 2001: S. 25, Para. 54-56.

[6358] Die Reproduktion der EU Untersuchung in: India vs. EC - Anti-Dumping Duties on Imports of Cotton-type Bed Linen from India, WT/DS141/R, 30 October 2000, Annex 1-1, S. 145-153. Die 'nicht-Diskussion' dieser Daten in: India vs. EC - Anti-Dumping Duties on Imports of Cotton-type Bed Linen from India, WT/DS141/RW, 29. November 2002, S. 50-58, Paras. 6.175-6.217.

Berufung kann der AB eine Diskussion der Faktoren der Schädigungsfeststellung umgehen. Deshalb findet sich kein Kommentar zur Frage nach einer alternativen Sicht im Vergleich zum EU Szenario.[6359]

Weiter mit Auslegungsaspekten: Nur der Panel äußert sich zur der Frage, wie der Begriff heimische Industrie ("domestic industry"), bezug ist AD Art. 3.4, ausgelegt werden soll. Er schließt, daß wenn die EU ein Sample von 35 Produzenten verwendet, weitere Informationen einbezogen werden müssen.[6360] Im Hintergrund steht hier eine komplizierte Abstufung dessen, was in der EU-Untersuchung als heimische Industrie angesehen wurde, die von Indien nicht in Gänze in Frage gestellt wurde: Für alle EU Produzenten wurden Trends für Produktion, Konsumption, Importe, Exporte und Marktanteile aufgezeigt. Der Sample (32 Produzenten) wurde für Produktion, Wert der Verkäufe und Beschäftigung benutzt. Ein Ausschnitt aus dem Sample (17 Produzenten, 61,6 % der heimischen Produktion) lag wiederum den Daten hinsichtlich Preisen und Profitabilität zugrunde. In der AD Art. 3.4 Schädigungs- bzw. Faktoranalyse wurden alle diese Daten zusammen angewandt.[6361] Weitere weniger wichtige Aspekte des Panel und AB Berichts werden hier ausgeklammert.[6362]

Von Panel und AB wird weiter die Bedeutung von AD Art. 15 ausgelegt, welcher eine besondere Behandlung für Entwicklungsländer vorsieht. Diese erweist sich als nicht besonders weitgehend: Industrieländer müssen aktiv konstruktive Abhilfen in Betracht ziehen ('constructive remedies'). Dies bedeutet, daß wenn 'undertakings' möglich sind, diese immerhin mit dem von der Antidumpingmaßnahme betroffenen Entwicklungsland diskutiert werden müssen. Ebenso sei es denkbar, niedrigere Antidumpingzölle zu nutzen. Dazu gibt es aber keine Verpflichtung und ebenso besteht kein Zwang für das Industrieland ein angebotenes 'undertaking' anzunehmen.[6363]

Ebenso angegangen wurde von Panel und AB das Thema 'Zeroing': Argumentiert wird, daß AD Art. 2.4.2 im Antidumpingabkommen dazu gedacht ist, einen fairen Vergleich ("fair comparison") zu garantieren und daß dieser Artikel bestimmte Methoden der Berechnung von Dumping-Margen

---

[6359] India vs. EC - Anti-Dumping Duties on Imports of Cotton-type Bed Linen from India, WT/DS141/RW, 29. November 2002, S. 51-57, Paras. 6.179-6.214. Der AB interveniert diesbezüglich nicht. Indien hatte ungeschickterweise die Frage in der Berufung so ausgerichtet, daß es nach der Relevanz weiterer Faktoren fragte. Diese Frage hatte es im Originalpanel schon gestellt. Dieser hatte geurteilt, daß Indien kein prima facie Argument hätte vorbringen können. Indien hatte dies im Art. 21.5 Panel nicht weiter in Frage gestellt. Der AB geht darauf nicht mehr ein und begründet dies so, daß die WTO eine prompte Streitbeilegung zum Ziel hat. WT/DS141/AB/RW, 8. April 2003, S. 36, Para. 98.

[6360] Hier wird nicht von AD Art. 4.1 ausgegangen, der 'domestic industry' nicht nur im Sinne von 'whole', sondern auch 'major proportion' definiert, sondern auf AD Art. 3.4 rekurriert, welche in Bezug auf die Schädigungsanalyse klarstellt, daß es um "the state of the industry" im Allgemeinen geht. Nur im speziellen Kontext dieses Falls ist verstehbar, warum dabei Informationen über bereits vom Markt ausgeschiedene Firme weggelassen werden dürfen. India vs. European Communities - Anti-Dumping Duties on Imports of Cotton-Type Bed Linen from India, WT/DS141/R, 30 October 2000. S. 53-54, Para. 6.181-6.182. Insofern ist es nicht verständlich, warum Vermulst (2005) hier zwei entgegenstehende, inkohärente Positionen sieht. Vermulst 2005: 68-69.

[6361] India vs. European Communities - Anti-Dumping Duties on Imports of Cotton-Type Bed Linen from India, WT/DS141/R, 30 October 2000. S. 53, Para. 6.177-6.178,

[6362] Dabei geht es u.a. um Aspekte der konstruierten Normalwertfeststellung, wobei es nicht ausreicht, daß nur ein Unternehmen untersucht wird. India vs. European Communities - Anti-Dumping Duties on Imports of Cotton-Type Bed Linen from India, WT/DS141/AB/R, 1 March 2001. S. 24, Para. 76. Zum zweiten Aspekt, der die Berechnung des konstruierten Normalwerts betrifft, siehe Vermulst 1995: 40-41.

[6363] Im ersten Fall hatte der EU Interessenverband Teprocil angeboten, sich auf ein 'undertaking' mit den indischen Produzenten einzulassen, die EU Kommission geht darauf aber nicht ein, sondern verlautbart nur, daß dieses Produkt für 'undertakings' zu kompliziert sei. Die EU verstieß damit gegen AD Art. 15. India vs. European Communities - Anti-Dumping Duties on Imports of Cotton-Type Bed Linen from India, WT/DS141/R, 30 October 2000. S. 66-69, Paras. 6.227-6.238. Ein Treffen bei USDOC zum Zwecke der Diskussion eines 'undertakings' reicht aus, um Art. 15 zu genügen. Niedrigere Zölle zu veranschlagen ist kein Zwang der aus Art. 15 herzuleiten ist. India vs. United States - Anti-Dumping and Countervailing Measures on Steel Plate from India. WT/DS206/R, 28 June 2002. S. 39-40, Para. 7.113, 7.116. .

bevorzugt: Entweder ein Vergleich des Normalwerts und der Exportpreise als gewichtete Durchschnittspreisen oder ein Vergleich auf der Basis individueller Transaktionspreise. Nur bei einem gezielten Dumping, welches sich auf Käufer, Region oder Zeit bezieht, dürfen gewichtete Durchschnittpreise mit Transaktionspreisen verglichen werden.[6364]

Typischerweise werden bei der 'Zeroing'-Methode zur Berechnung der Exportdurchschnittspreise alle Transaktionen, die einen höheren Preis als den Normalwert aufweisen, auf Null gesetzt, mit dem Effekt, daß die höheren Preise nicht mehr die niedrigen Preise zu einem gewissen Grad ausbalancieren konnten. Dadurch erhöht sich die Dumping-Marge.[6365] Diese Streitfall hat zur Folge, daß eine Untergruppe dieser Methode, die in diesem Fall von der EU angewandt wurde, nicht mehr angewandt werden darf. Dabei geht es um das sog. 'inter-model zeroing'. Die EU hatte innerhalb der Ware Bettwäsche zwischen sog. Produktmodellen unterschieden, wobei hier jeweils Normalwert und Exportpreis gewichtet durchschnittlich berechnet wurden. Lag bei einem der Modelle der Exportpreis höher als der Normalwert (kein Dumping), wurde dieser Wert auf Null gesetzt, sodaß er nicht ausbalancierend wirken konnte. Sobald bei einem der Modelle Dumping gefunden wird, wurde davon ausgegangen, daß Dumping vorliegt.[6366] Zwar sei es, so das Panel und der AB, erlaubt, multiple Vergleiche anzustellen, denn es gehe darum, vergleichbare Produkte zu vergleichen. AD Art. 2.4.2 sehe aber vor, daß die Exportpreise von *allen* vergleichbaren Transaktionen beachtet werden müssen und genau dem stehe die EU Methode entgegen, weil sie einige Exportpreise nicht beachte. Zudem gehe es um eine einzige Ware, die Anfangs definiert wird, und nicht um Modelle, für die Dumping festgelegt wird.[6367] Auch die USA, welche zu dieser Zeit Produkttypen statt Modelle verwenden, verhält sich bezüglich dieses Aspekts WTO inkonform.[6368] Zu diesem Thema siehe den Punkt 7.8.3: Die 'Zeroing' Fälle.

Aufgrund dieses Panel- und AB-Berichts senkte die EU, nach einer erneuten Berechnung ohne die Nutzung der 'Zeroing'-Methode, die Dumpingzölle (die vorher bei 24,7 % für nicht kooperierende Unternehmen und 11,6 % kooperierende Unternehmen lagen[6369]) auf 5,7 % (kooperierende Unternehmen) und höchstens 9,8 % (nicht kooperierende Unternehmen) ab. Für die individuell untersuchten Unternehmen wurde daraufhin zweimal kein Dumping mehr gefunden.[6370] Die Zölle

---

[6364] AD Art. 2.4.2. In WTO 1995: 171. Vermulst 1995: 56.

[6365] Evaluation of EC TDI 2005: Annex 1, Page 18-21.

[6366] Vermulst 2005: 57.

[6367] 'Zeroing' wurde noch 1995 gemäß dem Tokio Runden Kodex nicht für GATT inkompatibel erklärt. Siehe: Brazil vs. EC - Imposition of Anti-Dumping Duties on Imports of Cotton Yarn from Brazil, ADP/137, 4 July 1995, Para. 498-501. Nicht mehr akzeptiert wird dies nun in: India vs. EC - Anti-Dumping Duties on Imports of Cotton-type Bed Linen from India, WT/DS141/R, 30 October 2000, S. 32-38, Paras. 6.102-6.119. Bestätigt vom AB: India vs. EC - Anti-Dumping Duties on Imports of Cotton-type Bed Linen from India, WT/DS141/AB/R, 1 March 2001, S. 16, Para. 55. Argumentiert wird, daß wenn einmal das Produkt ausgewählt worden ist, nicht später wieder zwischen Produkten differenziert werden darf, wenn es um eine "fair comparison" geht. Dies erschwert es etwa Dumping festzustellen. S. 19-20, Para. 62. Ausdrücklich sei diese Methode "impermissible" und nicht gemäß dem Entscheidungsmaßstab in Art. 17.6 (ii) 'permissible'. S. 20, Para. 65. Siehe auch Kim 2002: 52-53. Auch den folgenden Fall verliert die EU wegen 'Zeroing' mit Modellen. Auch dies wird mit einer neuen Berechnung korrigiert. Brazil vs. European Communities - Anti-Dumping Duties on Malleable Cast Iron Tube or Pipe Fittings from Brazil, WT/DS219/R, 7 March 2003. S. 62-64, Para. 7.209-7.219.

[6368] Canada vs. United States. Final Dumping Determination on Softwood Lumber from Canada, WT/DS264/R, 13 April 2004. S. 128, Para. 7.226; bestätigt vom AB: Canada vs. United States. Final Dumping Determination on Softwood Lumber from Canada, WT/DS264/ AB/R, 11 August 2004. S. 40, Para. 117.

[6369] Verordnung (EG) Nr. 2398/97 des Rates vom 28. November 1997. In: ABl. L 332/1, 4.12.1997. S. 7.

[6370] Zugrunde liegt 'Zeroing' welches so angewandt wurde, daß die Dumpingzölle für die kooperierenden Unternehmen aus eine Stichprobe die Dumpingspanne für die gesamte Menge der kooperierenden Unternehmen errechnet wurde. Nun wird diese Praxis von der EU verändert,

wurden zudem, weil die EU in bezug auf einige Aspekte den Fall verloren hatte, am 7. August 2001 ausgesetzt.[6371]

Diese neue EU Verordnung mit diesen gesenkten Antidumpingzölle wurde von der EU als Umsetzung der WTO Empfehlungen angesehen, wurde aber Anlaß für eine erneute Klage Indiens, die zum Art. 21.5 Panel und den Art. 21.5 AB Bericht führte.[6372] Hier gelang es Indien nur[6373] die Frage vorzulegen, ob die EU in ihrer Schädigungsanalyse fälschlicherweise nicht gedumpte Importe einbezogen hat: In der ersten Antidumpinguntersuchung hatte die EU noch für alle fünf indischen Unternehmen, für die individuelle Dumpingmargen berechnet wurden, Dumping festgestellt (von 13,8 % bis 40,8 %)[6374], nun ergaben sich für zwei Unternehmen keine Dumpingmargen mehr. Diese beiden Unternehmen kamen für 53 % der Exporte der individuell untersuchten Firmen auf. In der EU Berechnung wurde aber für alle anderen, nicht individuell untersuchten indischen Unternehmen unterstellt, daß diese gedumpt haben.[6375] Hierzu hält der AB fest, daß die in AD Art. 3.1, Art 3.2 und Art 3.5 niedergelegten Standards bedeuten, daß die Behörden zwischen gedumpten und nicht-gedumpten Importen und den Mengen und Effekten dieser unterscheiden müssen. Speziell in AD Art. 3.5 würde festgehalten, daß der Faktor "volume and prices of imports not sold at dumping prices" in der Kausalitätsanalyse beachtet werden muß.[6376] Der AB hält fest: "Thus, injury caused by 'volume and prices of imports not sold at dumping prices' must be separated and distinguished from injury caused by the 'dumped imports'."[6377]

Für diese Separierung und Unterscheidung ist keine Methode im AD vorgegeben. Auch stellt sich in diesem Zusammenhang die Frage, ob das AD Abkommen dazu zwingt, jeden Produzenten zu untersuchen. Da dies nicht praktikabel ist, sei ein bestimmtes Maß an Pauschalisierung bzw. Unterstellung, daß Firmen dumpen unausweichlich. Indien schlägt deshalb vor, daß proportional zum Ergebnis der individuellen Firmenuntersuchung angenommen werden sollte, daß eben 47 % der indischen Firmen nicht gedumpt haben.[6378]

---

dies hört sich folgendermaßen an: "Der gewogene durchschnittliche rechnerisch ermittelte Normalwert wurde auf Typengrundlage mit dem gewogenen durchschnittlichen Ausfuhrpreis verglichen. Im Einklang mit den Empfehlungen in den Berichten wurde bei der Berechnung der Gesamtdumpingspanne für die einzelnen Unternehmen die Methode des so genannten 'Zeroing' nicht angewandt." Verordnung (EG) Nr. 1644/2001 des Rates vom 7. August 2001. In: ABl. L 219/1, 14.8.2001. S. 2, 9-10.

[6371] Verordnung (EG) Nr. 1644/2001 des Rates vom 7. August 2001. In: ABl. L 219/1, 14.8.2001. S. 2, 9-10.

[6372] Art. 21.5 Panel, Art. 21.5 AB. India vs. European Communities - Anti-Dumping Duties on Imports of Cotton-Type Bed Linen from India, WT/DS141/RW, 29 November 2002. India vs. European Communities - Anti-Dumping Duties on Imports of Cotton-Type Bed Linen from India, WT/DS141/AB/RW, 8 April 2003. Der AB lehnt ab mit dem Argument, daß Indien genau dieselbe Behauptung vorbringt wie vor dem Original Panel. India vs. European Communities - Anti-Dumping Duties on Imports of Cotton-Type Bed Linen from India, WT/DS141/AB/RW, 8 April 2003. S. 28, Para. 80.

[6373] Den Wunsch erneut gegen die EU einen Verstoß gegen AD Art. 3.5 festzumachen, lehnt der Panel, nach Diskussion der eher schwachen Argumente Indiens, ebenso wie der AB ab. India vs. European Communities - Anti-Dumping Duties on Imports of Cotton-Type Bed Linen from India, WT/DS141/RW, 29 November 2002, S. 65, Para. 6.246.

[6374] India vs. European Communities - Anti-Dumping Duties on Imports of Cotton-Type Bed Linen from India, WT/DS141/R, 30 October 2000. Annex 1-1, S. 150.

[6375] India vs. European Communities - Anti-Dumping Duties on Imports of Cotton-Type Bed Linen from India, WT/DS141/AB/RW, 8 April 2003. S. 38-39, Para. 103-106.

[6376] AD Art. 3.5. WTO 1995: 173.

[6377] India vs. European Communities - Anti-Dumping Duties on Imports of Cotton-Type Bed Linen from India, WT/DS141/AB/RW, 8 April 2003. S. 42, Para. 112. Siehe hierzu auch Grossman/Sykes 2006: 136-138; Vermulst/Graafsma 2001: 220.

[6378] India vs. European Communities - Anti-Dumping Duties on Imports of Cotton-Type Bed Linen from India, WT/DS141/AB/RW, 8 April 2003. S. 43, Para. 113, S. 44, Para. 116, 118, S. 45, Para. 119.

In seiner Reaktion auf dieses Problem bezieht sich AB nun auf die in US - Hot Rolled Steel verwendete Argumentation, daß in einer objektiven Untersuchung gemäß AD Art. 3.1 keine Methode angewendet werden darf, egal ob es um Faktenniederlegung oder Bewertung geht, die es wahrscheinlicher macht, daß die Feststellung getroffen werden kann, daß die heimische Industrie geschädigt wurde. Positiv gewendet wird von AB der Anspruch formuliert, daß die Methoden "even-handed" sein müssen, eben objektive, unparteiische, ausgeglichene, unvoreingenommene Methoden, bei der die Resultate nicht durch die Methode prädeterminiert sind. In der EU Untersuchung würde dagegen angenommen, daß in jedem Fall alle anderen Unternehmen dumpen würden, wenn einmal einer kleinen Zahl von Unternehmen Dumping nachgewiesen wurde. Das AD Abkommen sieht aber vor, daß möglichst alle Unternehmen untersucht werden und nur im Ausnahmefall eine geringe Anzahl. Die EU konnte damit das Erfordernis eine objektiven Analyse gemäß AD Art. 3.1 und AD 3.2 nicht erfüllen.[6379]

Somit urteilte der AB im April 2003, daß die EU Maßnahmen in einer ganzen Reihe von Punkten weiter gegen das AD Abkommen verstießen. In einer von den Streitfällen nicht berührten EU Interimsüberprüfung auf Antrag von EUROCOTON wurde derweil im April 2002 bestätigt, daß die Einfuhren aus Indien Schädigung auslösen.[6380] In einer weiteren EU Interim Dumping Untersuchung vom Dezember 2003 wurde nur noch partiell Dumping gefunden (aber immerhin ein Dumpingzoll von 31,4% für nicht kooperierende Unternehmen 'angedroht') und aus diesem Grund keine Schädigung mehr festgestellt.[6381]

Kann dies Indien als Erfolg verbuchen? Für Textilien und Bekleidung wurde den Entwicklungsländern, dazu gehört Indien, während der Uruguay Runde ein besserer Marktzugang versprochen. Diesem Versprechen widerspricht diese Nutzung von Antidumpinguntersuchungen, welche selbst dann als Druckmittel wirken, wenn sie ausgesetzt sind. Länder, wie das seit dem 1. Januar 2002 von den Antidumpingzöllen nicht mehr betroffene Ägypten (mit einem auf 3 % gestiegener EU Bettwäschemarktanteil) und Pakistan (mit einem bei 11 % bleibendem EU Bettwäschemarktanteil), haben aus Angst vor einer erneuten Antidumping-Untersuchung ihre Preise deutlich angehoben und ihre Ausfuhr in die EU stieg dadurch wenig stark (Ägypten) bzw. garnicht mehr an (Pakistan).[6382] Daß die WTO diesen Effekt schwer verhindern kann, wird auch daran deutlich, daß die EU gegen Pakistan im Bettwäschebereich seit 2004 wieder Antidumpingzölle einsetzte, bestätigt 2006 bei 8,5 % und niedriger.[6383] Und Indien? Daß die Antidumpingzölle gegenüber Indiens Produzenten derzeit ausgesetzt sind, liegt sicher auch daran, daß nun Anti-Subventionszölle bzw. Ausgleichszölle von 10,4 % und niedriger erhoben werden.[6384] Neben dem Fakt, daß es fragwürdig ist,

---

[6379] India vs. European Communities - Anti-Dumping Duties on Imports of Cotton-Type Bed Linen from India, WT/DS141/AB/RW, 8 April 2003. S. 52-53, Para. 132-133. Diese Anforderungen lassen keine Zweideutigkeiten zu, sodaß hier mehrere zulässige Interpretationen nicht akzeptiert werden, dies ergibt die Prüfung von Art. 17.6. India vs. European Communities - Anti-Dumping Duties on Imports of Cotton-Type Bed Linen from India, WT/DS141/AB/RW, 8 April 2003. S. 45, Para. 118.

[6380] Die Interimsüberprüfung war auf den Dumpingaspekt beschränkt, enthält aber ebenso Schädigungsargumente. Verordnung (EG) Nr. 696/2002 des Rates vom 22. April 2002. In: ABl. L 109/3, 25.4.2002. S. 4-7, 12.

[6381] Der Schluß wird gezogen, daß 90 % der Importe aus Indien nicht gedumpt sind. Diese geringen Mengen könnten keine Schädigung auslösen. Siehe: Verordnung (EG) Nr. 2239/2003 des Rates vom 17. Dezember 2003. In: ABl. L 333/3, 20.12.2003. S. 7. Ausdrücklich wird darauf hingewiesen, daß dies nicht im Zusammenhang mit der Streitbeilegung der WTO stand. European Commission 2004b: 63.

[6382] Verordnung (EG) Nr. 696/2002 des Rates vom 22. April 2002. In: ABl. L 109/3, 25.4.2002. S. 10.

[6383] Verordnung (EC) Nr. 695/2006 des Rates vom 5. Mai 2006. In: ABl. L 121/4, 6.5.2006. S. 22.

[6384] Verordnung (EG) Nr. 74/2004 des Rates vom 13. Januar 2004. In: ABl. L 12/1, 17.1.2004. S. 28.

in diesem Bereich weiter Schutz einzusetzen, stimmt nachdenklich, daß die EU Behörden nichts dagegen hatten, in diesem Fall eine offenkundig wenig überzeugende Schädigungsanalyse zu akzeptieren.

(4) Korea vs. United States - Stainless Steel (2000).[6385] Zugrunde lagen hier zwei U.S. Antidumpinguntersuchungen, 'Sheet' und 'Plate', gegen das koreanische Stahlunternehmen POSCO.[6386] Erstens ging es in diesem Fall um eine abkommensinkonforme Einstufung von Preisdaten. In 'Sheet' wurden zur Normalwertfeststellung Verkäufe herangezogen, die in Korea in US$ erfolgten, wobei dies vom DOC ungerechtfertigterweise nicht auf diese Weise in die Untersuchung einbezogen wurde.[6387] Ausgehend von diesen somit vom DOC fälschlich in Won nominierten Verkäufen wurde eine Wechselkursumrechnung vorgenommen, die dementsprechend ebenso unbegründet war. Dies führte zu einem Verstoß gegen AD Art. 2.4.1.[6388] Zweitens hatte das DOC bei der Konstruktion des Exportpreises einbezogen, daß ein U.S. Unternehmen Insolvenz anmelden mußte und daß POSAM, der von POSCO abhängige Distributeur in den USA, diese Verluste tragen mußte. Diese Verluste wurden vom Exportpreis abgezogen (wodurch sich die Dumpingmarge erhöhte).[6389] Frage ist nun, ob dieser Abzug gemäß AD Art. 2.4 erlaubt ist, einem Artikel, der eine ganze Reihe von Anpassungen ('allowances') am Exportpreis erlaubt (unterschiedliche Konditionen und Zahlungsbedingungen für den Verkauf, Steuern, Handelsstufe, Menge, physikalische Charakteristika und weiterhin jede andere Anpassung, für die gezeigt werden kann, daß sie den Exportpreis beeinflußt. Wird der Exportpreis konstruiert, kommen weiter Möglichkeiten dazu ...[6390]). Anhand einer Abgrenzung dieser Begrifflichkeit verneint der Panel aber, daß das Vorgehen des DOC akzeptabel war.[6391] Zwar dürfen weitere Anpassungen vorgenommen werden (für Kosten, eingeschlossen Zölle und Steuern, die zwischen Import und Wiederverkauf auftreten und für Profite[6392]). Und der Panel gesteht zu, daß Anpassung den Grund hat, zu einem Exportpreis zu gelangen, bei dem alle diese Aspekte beachtet werden. Es sei aber nicht so, daß diese Spielraum so gedehnt werden kann, daß Kosten einbezogen werden dürfen, "which are entirely unforessen at that time."[6393] Die Firma POSCO hätte zum Zeitpunkt der Verkäufe nicht wissen können, daß die Firma zahlungsunfähig werden würde, sodaß dies auch gegen den vierten Satz in AD Art. 2.4 verstoße.[6394]

[6385] Nur Panel. Korea vs. United States - Anti-Dumping Measures on Stainless Steel Plate in Coils and Stainless Steel Sheet and Strip from Korea, WT/DS179/R, 22 December 2000.

[6386] Korea vs. United States - Anti-Dumping Measures on Stainless Steel Plate in Coils and Stainless Steel Sheet and Strip from Korea, WT/DS179/R, 22 December 2000. S. 1. Para. 1.2.

[6387] Korea vs. United States - Anti-Dumping Measures on Stainless Steel Plate in Coils and Stainless Steel Sheet and Strip from Korea, WT/DS179/R, 22 December 2000. S. 20, Para. 6.38-6.39.

[6388] Korea vs. United States - Anti-Dumping Measures on Stainless Steel Plate in Coils and Stainless Steel Sheet and Strip from Korea, WT/DS179/R, 22 December 2000. S. 20-21, Para. 6.40-6.41.

[6389] Korea vs. United States - Anti-Dumping Measures on Stainless Steel Plate in Coils and Stainless Steel Sheet and Strip from Korea, WT/DS179/R, 22 December 2000. S. 26-27 , Paras. 6.62-6.66.

[6390] AD Art. 2.4. WTO 1995: 170-171.

[6391] Korea vs. United States - Anti-Dumping Measures on Stainless Steel Plate in Coils and Stainless Steel Sheet and Strip from Korea, WT/DS179/R, 22 December 2000. S. 28-31, Para. 6.71-6.79. Ähnlich: Graafsma 2001: 348.

[6392] AD Art. 2.4. WTO 1995: 170-171.

[6393] Korea vs. United States - Anti-Dumping Measures on Stainless Steel Plate in Coils and Stainless Steel Sheet and Strip from Korea, WT/DS179/R, 22 December 2000. S. 36, Para. 6.100.

[6394] Korea vs. United States - Anti-Dumping Measures on Stainless Steel Plate in Coils and Stainless Steel Sheet and Strip from Korea, WT/DS179/R, 22 December 2000. S. 36, Para. 6.101.

Schließlich ging es um die Methode, die das DOC zur Dumpingberechnung verwandt hatte. Das DOC hatte eine Variante des 'Zeroing' vorgenommen: Bei der Dumpingberechnung wurden zwei Zeitperioden getrennt, vor der Abwertung der koreanischen Währung und nach dieser. Als der Durchschnitt dieser beiden Zeitperioden berechnet wurde, wurden die Zeitperioden, in denen der durchschnittliche Exportpreis höher als der Normalwert lag, auf Null gesetzt.[6395] Kurz: Vor dem Hintergrund der Abwertung des 'Won' während der Asienkrise war es, aller Wahrscheinlichkeit nach, für das DOC nur für die Zeitperiode vor der Abwertung überhaupt möglich Dumping zu zeigen, denn, im Rahmen dieser Untersuchung lagen die Normalwerte für die Zeit nach der Abwertung niedriger als der Exportpreis, sodaß kein Dumping vorlag. Entspricht dies der in AD Art. 2.4 niedergelegten Verpflichtung, einen fairen Vergleich zwischen Exportpreis und Normalwert durchzuführen, konkretisiert in Art. 2.4.2?[6396] Zuerst einmal schließt das Panel, daß es nicht grundsätzlich verboten ist, eine solche Aufteilung in Zeitperioden vorzunehmen. Um einen fairen Vergleich vergleichbarer ('comparable') Transaktionen vorzunehmen, könne es nötig sein, multiple Durchschnittswerte zu berechnen.[6397] Der Panel verneint aber die AD Kompatibilität der DOC Methode, weil sie nur mit der Wechselkursdifferenz gerechtfertigt wurde, nicht aber mit Unterschieden in der Gewichtung von importierten Mengen.[6398] Die Frage, ob mit der Nullsetzung ('Zeroing') ein fairer Vergleich möglich gewesen wäre, wurde von Korea nicht aufgegriffen.[6399] Die USA implementierte am 1. September 2001 durch Änderungen an der Untersuchung die Schlußfolgerungen und Empfehlungen des Panel, d.h. die Maßnahme bestand danach weiter.[6400]

(5) Der Fall United States vs. Mexico - Corn Syrup (2001)[6401] beginnt spannend, weil Mexiko seine Antidumpingmaßnahme gegenüber der USA mit dem Argument verteidigte, daß die USA während der Verhandlungen der Uruguay-Runde auf dem Entscheidungsmaßstab in AD Art. 17.6 (i) und (ii) bestanden hätten. Die dort gewählten Formulierungen würden besagen, daß es im AD Abkommen keinen Qualitätsstandard gibt, von dem aus eine graduelle Abstufung von Zulässigkeit abzuleiten sein,

---

[6395] Korea vs. United States - Anti-Dumping Measures on Stainless Steel Plate in Coils and Stainless Steel Sheet and Strip from Korea, WT/DS179/R, 22 December 2000. S. 37, Para. 6.105.

[6396] "A fair comparison shall be made between the export price and the normal value" AD Art. 2.4; "Subject to the provisions governing fair comparison in paragraph 4, the existence of margins of dumping during the investigation phase shall normally be established on the basis of a comparison of a weighted average normal value with a weighted average of prices of all comparable export transactions or by a comparison of normal value and export prices on a transaction-to-transaction basis. A normal value established on a weighted average basis may be compared to prices of individual export transactions if the authorities find a pattern of export prices which differ significantly among different purchasers, regions and time periods, and if an explanation is provided as to why such differences cannot be taken into account appropriately by the use of a weighted average-to-weighted average or transaction-to-transaction comparison." AD Art. 2.4.2. WTO 1995: 170-171.

[6397] Korea vs. United States - Anti-Dumping Measures on Stainless Steel Plate in Coils and Stainless Steel Sheet and Strip from Korea, WT/DS179/R, 22 December 2000. S. 39, Para. 6.112.

[6398] Korea vs. United States - Anti-Dumping Measures on Stainless Steel Plate in Coils and Stainless Steel Sheet and Strip from Korea, WT/DS179/R, 22 December 2000. S. 42, Para. 6.123-6.124.

[6399] Korea äußerte, daß diese Frage nicht untersucht werden müsse, wenn eine AD Inkompatibilität der Aufteilung der Untersuchungsperioden gefunden wurde. Korea vs. United States - Anti-Dumping Measures on Stainless Steel Plate in Coils and Stainless Steel Sheet and Strip from Korea, WT/DS179/R, 22 December 2000. S. 44, Para. 6.125 FN 128; vom Panel wird weiter das Argument Koreas zurückgewiesen, daß es der USA nur darum ginge, nach der Abwertung des Won sich vor Importen zu schützen. Dieses Argument stünde nicht im Zusammenhang mit den AD Regeln. S. 45-46, Para. 6.132-6.136.

[6400] WTO Fälle.

[6401] Panel, Panel Rekurs auf Article 21.5, AB Rekurs auf Article 21.5. United States vs. Mexico - Anti-Dumping Investigation of High Fructose Corn Syrup (HFCS) from the United States, WT/DS132/R, 28 January 2000. United States vs. Mexico - Anti-Dumping Investigation of High Fructose Corn Syrup (HFCS) from the United States, WT/DS132/RW, 22 June 2001. United States vs. Mexico - Anti-Dumping Investigation of High Fructose Corn Syrup (HFCS) from the United States, WT/DS132/AB/RW, 22 October 2001.

sondern vielmehr sei jede Auslegung des AD, die zulässig sei, gleichermaßen gültig.[6402] Vorsichtig reagiert die USA darauf: Sie wendet sich gegen das Argument von Mexiko und verteidigt, abgeschwächt formuliert, ihre Meinung eines speziellen Entscheidungsmaßstabs ('standard of review') des AD: "The United States if of the view that, since Mexico violated certain provisions of the AD Agreement by improperly interpreting those provisions, Mexico's interpretations are not permissible. None of Mexico's interpretations might be considered as constituting the 'one-of-more-than-one' permissible interpretations allowed by Article 17.6 (ii) of the AD Agreement."[6403] Siehe dazu ein weiteres Mal den Punkt 7.8.3, Antdumping Entscheidungsmaßstab.

In diesem Fall benutzt das Panel als Entscheidungsmaßstab immer wieder eine Formulierung, die sich an AD Art. 17.6 (i) anlehnt. Geprüft müsse werden, ob "an unbiased and objective investigating authority could reach the conclusions by SECOFI on the evidence before it."[6404] Diese Formulierung wird u.a. so angewandet, daß gefordert wird, daß eine "reasoned explanation" vorgelegt wird und nicht etwa "a mere recitation of facts."[6405] Dieser Fall lag zeitlich so früh, daß der AB bis dato noch keine Klärung des Entscheidungsmaßstabs vorgenommen hatte.[6406]

Die USA bezweifelte in diesem Fall, daß Mexico zum Zeitpunkt der Initiierung der Untersuchung ausreichende Beweise (darum geht es speziell in: AD Art. 5.3: "examine the accuracy and adequacy of the evidence", "sufficient evidence") vorlegte, um die vorläufige Auferlegung von Zöllen und den Untersuchungsbeginn zu rechtfertigen.[6407] Um dies zu bewerten, rekurrierte das Panel auf einen GATT SCM Fall unter dem Tokio Runden Subventionskodex.[6408] Nicht ganz nachvollziehbar wurde zugunsten Mexikos entschieden, daß es ausreichend Informationen vorgelegt hätte und es wird

---

[6402] Dies ist natürlich nur am Rande erwähnenswert und nicht etwa als zusätzliche Information über Vorgänge während der Uruguay-Runde gedacht, denn diese Formulierung ist geprägt durch die Auseinandersetzung zwischen USA und Mexico vor der Streitbeilegung der WTO: "Mexico argues that, in taking this position, the United States forgets that is was the United States itself which proposed, during the corresponding round of negotiations, the inclusion of Art. 17.6 of the AD Agreement with the intention of recognising the discretionary power of the investigating authority when the AD Agreement itself does not establish a single interpretation with respect to one or more provisions of the Agreement. Consequently, any interpretation of the AD Agreement which is permissible is equally valid; there is no "quality standard" that determines varying "degrees of permissibility". United States vs. Mexico - Anti-Dumping Investigation of High Fructose Corn Syrup (HFCS) from the United States, WT/DS132/R, 28 January 2000. S. 5, Para. 5.3.

[6403] United States vs. Mexico - Anti-Dumping Investigation of High Fructose Corn Syrup (HFCS) from the United States, WT/DS132/R, 28 January 2000. S. 6, Para. 5.10.

[6404] United States vs. Mexico - Anti-Dumping Investigation of High Fructose Corn Syrup (HFCS) from the United States, WT/DS132/RW, 22 June 2001, S. 52, Paras. 6.27.

[6405] United States vs. Mexico - Anti-Dumping Investigation of High Fructose Corn Syrup (HFCS) from the United States, WT/DS132/RW, 22 June 2001, S. 52, Paras. 6.25; 'reasoned explanation' auch in S. 55, Para. 6.35,

[6406] Der AB äußerte sich einen Monat später nach der Veröffentlichung dieses Art. 21.5 Panels zum Thema Entscheidungsmaßstab. Japan vs. United States - Anti-Dumping Measures on Certain Hot-Rolled Steel Products from Japan, WT/DS184/AB/R, 24 July 2001. S. 24-27, Paras. 53-62.

[6407] United States vs. Mexico - Anti-Dumping Investigation of High Fructose Corn Syrup (HFCS) from the United States, WT/DS132/R, 28 January 2000. S. 200, Para. 7.91.

[6408] United States vs. Mexico - Anti-Dumping Investigation of High Fructose Corn Syrup (HFCS) from the United States, WT/DS132/R, 28 January 2000. S. 201-203, Para. 7.94. "'sufficient evidence' clearly had to mean more than mere allegation or conjecture, and could not be taken to mean just 'any evidence'. In particular, there had to be a factual basis to the decision of the national investigative authorities and this factual basis had to be susceptible to review under the Agreement. Whereas the quantum and quality of evidence required at the time of initiations was less than that required to establish, pursuant to investigation, the required Agreement elements of subsidy, subsidized imports, injury and causal linkage between subsidiezed imports and injury, the Panel was of the view that the evidence required at the time of initiation nonetheless had to be relevant to establishing these same treaty obligations." eine Formulierung aus Canada vs. United States - Softwood Lumber (1993). Canada vs. United States - Measures Affecting Imports of Softwood Lumber from Canada, BISD 40S/358, 488-489, Para. 332, 1995.

formuliert: "In our view, Art. 3.5 cannot be interpreted to require the investigating authority to issue an explanation of how it has resolved all underlying questions of fact at initiations."[6409]

Schwerpunkt dieses Falls ist die Schädigungsanalyse. Mexiko stellt gemäß AD Art. 3.7 fest, daß von U.S. Fruktosesirupimporten drohende bedeutende Schädigung ausgeht ('threat of material injury') und seine Zuckerindustrie drohender bedeutender Schädigung ausgesetzt ist. Sodann wird von Mexiko gezeigt, daß die U.S. Importe (von 3 % 1994 auf 9 % 1996) anstiegen, diese Feststellung bezog sich allerdings allein auf den Markt für Industriezucker, sodaß der gesamte Haushaltszuckerbereich (der 47 % der Zuckerkonsumption ausmacht) nicht beachtet wurde. Damit lag ein Verstoß gegen AD Art. Art. 3.1, Art. 3.2 and Art. 3.7 vor, welche vorsehen, daß die heimische Industrie in ihrer Gesamtheit bei der Untersuchung zugrundeliegender Produkte Beachtung finden muß.[6410] Der Panel stellt dazu fest, daß Mexiko damit für die AD Art. 3.4 erwähnten Faktoren unzureichende Daten und Erklärungen vorgelegt hatte. Insgesamt verstößt Mexiko mit seiner Untersuchung klar erkennbar gegen AD Art. Art. 3.1, Art. 3.2, Art. 3.4 und Art. 3.7.[6411] Festgehalten wird dabei, daß auch bei der Analyse drohender bedeutender Schädigung AD Art. 3.4 mit seiner Faktoranalyseliste beachtet werden muß, dies wurde implizit später vom AB bestätigt.[6412] Hinsichtlich der wirtschaftlichen Hintergründe wurde von Mexiko weiterhin berichtet, daß 68 % des Fruktosesirups im Soft-Drink Bereich (13 % Getränke, 19 % sonstige industrielle Nutzung) konsumiert wird. Das Panel argumentiert gegen Mexiko, daß dieser Punkt zwar erwähnt wird, nicht aber gezeigt würde, daß alle Nutzer ihre Produktion von Zucker auf Fruktosesyrup umstellen könnten. Ebenso wird von Mexiko ein privates Abkommen gegen die Fruktosesirupnutzung zwischen der Soft-Drink- und der Zuckerindustrie erwähnt, aber nicht näher untersucht und in die Argumentation nicht angemessen einbezogen. Beides wirke, so das Panel, dem Tatbestand wahrscheinlich substantiell steigender Importe entgegen, der gemäß AD Art. 3.7 (i) zur Feststellung von drohender bedeutender Schädigung gezeigt werden muß.[6413] Dieser frühe Panelbericht zeigt, daß es selbst angesichts eines frühen, rudimentären Entscheidungsmaßstabs möglich war, die Argumente einer Behörde kritisch zu analysieren, umso bemerkenswerter ist es, daß dies, auch danach, nicht allen Panels gelang bzw. teils nicht einmal versucht wurde.

Als Mexikos Behörden daraufhin eine Neufeststellung vorlegten, gelang es im daraufhin gebildeten Art. 21.5 Panel ebenfalls nicht die Streitbeilegung zu überzeugen[6414]: Folgende Fakten liegen diesmal

---

[6409] Ohne Herv. des 'all' im Original. Die USA beklagt sich, nicht ohne Grund, darüber, daß die heimische Produktion von HFCS unzureichend dargestellt wurde. United States vs. Mexico - Anti-Dumping Investigation of High Fructose Corn Syrup (HFCS) from the United States, WT/DS132/R, 28 January 2000. S. 207, Para. 7.110.

[6410] United States vs. Mexico - Anti-Dumping Investigation of High Fructose Corn Syrup (HFCS) from the United States, WT/DS132/R, 28 January 2000, S. 217, Para. 7.153; Mexiko gibt zu, daß der Haushaltbereich ebenso eine Auswirkung auf den Zustand der Industrie hat. S. 220, 7.159. Ebenso erfolgt dort eine Diskussion von AD Art. 3.6 und Art. 4.1, welche ebenso dafür sprechen würden, daß die gesamte Industrie untersucht werden müsse. S. 215-221, Paras. 7.143-7.162.

[6411] United States vs. Mexico - Anti-Dumping Investigation of High Fructose Corn Syrup (HFCS) from the United States, WT/DS132/R, 28 January 2000, S. 214, Para, 7.140, S. 221, Para. 7.162.

[6412] United States vs. Mexico - Anti-Dumping Investigation of High Fructose Corn Syrup (HFCS) from the United States, WT/DS132/R, 28 January 2000, S. 214, Para, 7.140, S. 212, Para. 7.131. United States vs. Mexico - Anti-Dumping Investigation of High Fructose Corn Syrup (HFCS) from the United States, WT/DS132/AB/RW, 22 October 2001, S. 35-37, Para. 111-118. Die Einschätzung "implicitly" in bezug auf den AB von Vermulst 2005: 97.

[6413] United States vs. Mexico - Anti-Dumping Investigation of High Fructose Corn Syrup (HFCS) from the United States, WT/DS132/R, 28 January 2000, S. 223-224. Para. 7.173-7.177.

[6414] United States vs. Mexico - Anti-Dumping Investigation of High Fructose Corn Syrup (HFCS) from the United States, WT/DS132/RW, 22 June 2001, S. 48-51, Paras. 6.13-6.23.

zugrunde: Das Importvolumen stieg an, die heimischen Preise sanken ab und gegenüber Zucker war Fruktosesirup um 37 % bis 55 % billiger. Allerdings gab es 1996 einen Preisanstieg, wobei das Preisniveau weiter unter dem des Jahres 1994 lag. Kurz: Die mexikanischen Behörden erfüllten wichtige Kriterien der Importbeschreibung des AD Abkommens. Dagegen stand der nach Ansicht des Art. 21.5 Panels gute Zustand der heimischen Industrie: Die Produktivität stieg an, die Beschäftigung ebenso (16 % zwischen 1994 und 1995, 1 % von 1995 bis 1996). Die Kapazitätsauslastung wuchs (16 % zwischen 1994 und 1995, 3 % von 1995 bis 1996). Die Gewinnmargen erhöhten sich 1996 um 9 % und 1995 um 4 %, aufgrund von gesunkenen Betriebskosten. Die Nettogewinnmargen stiegen von -1 % 1995 auf 5 % 1996. Investitionsrenditen erhöhten sich von 3 % in 1995 auf 5 % in 1996.[6415] Eine entscheidende Bedingung für die Antidumpingzollnutzung war damit nicht erfüllt: Schädigung der heimischen Industrie lag nicht vor. Geschlossen wird vom 21.5 Panel mit aller für die Streitbeilegung üblichen Vorsicht:

"We do not mean to suggest that it would not be possible to make a finding of threat of material injury in the circumstances of this case. Such a conclusion would be beyond the scope of our standard of review, as it would involve us in analysing the facts *de novo*. However, we conclude that an unbiased and objective investigating authority could not reach the conclusion that the domestic sugar industry in Mexico was threatened with material injury on the evidence and explanations provided by SECOFI in the notice of redetermination."[6416]

Im nachfolgenden Bericht des Art. 21.5 AB wird zu dieser Passage ausgeführt, daß sie keine rechtlich relevante Interpretation zum Entscheidungsmaßstab im Sinne von Art. 17.6 des AD enthält.[6417] Dies stand im Zusammenhang damit, daß der Art. 21.5 AB in seinem Bericht, ohne daß dies in diesem Fall viel änderte, erstmals Gewichtungen und Formulierungen zum Thema Entscheidungsmaßstab ('standard of review'), anwandte, die er selbst im kurz zuvor abgeschlossenen Fall, Japan vs. United States - Hot Rolled Steel (2001) entwickelt hatte.[6418] Der Art. 21.5 AB führte sodann eine abschließende Bewertung der Schädigungssituation durch, die den Panel bestätigte: Auch der AB erachtet es für wichtig, daß der Zustand der heimischen Industrie gut war und daß es aufgrund der sonstigen Fehler in der Argumentation nicht wahrscheinlich war, daß drohende bedeutsame Schädigung vorliegt.[6419]

[6415] United States vs. Mexico - Anti-Dumping Investigation of High Fructose Corn Syrup (HFCS) from the United States, WT/DS132/RW, 22 June 2001, S. 53, Paras. 6.29.

[6416] Herv. im Original. United States vs. Mexico - Anti-Dumping Investigation of High Fructose Corn Syrup (HFCS) from the United States, WT/DS132/RW, 22 June 2001, S. 55, Paras. 6.37. Siehe auch die folgende Passage zu dieser Fragestellung aus Poland vs. Thailand - H Beams: "While we do not consider that such positive trends in a number of factors during the IP would necessarily precludes the investigating authorities from making an affirmative determination of injury, we are of the view that such positive movements in a number of factors would require a compelling explanation of why and how, in the light of such apparent positive trends, the domestic industry was, or remained, injured within the meaning of this Agreement. In particular, we consider that such a situation would require a thorough and persuasive explanation as to whether and how such positive movements were outweighed by any other factors and indices which might be moving in a negative direction during the IP." Poland vs. Thailand - Anti-Dumping Duties on Angles, Shapes and Sections of Iron or Non-Alloy Steel and H-Beams from Poland, WT/DS122//R, 28 September 2000.

[6417] United States vs. Mexico - Anti-Dumping Investigation of High Fructose Corn Syrup (HFCS) from the United States, WT/DS132/AB/RW, 22 October 2001, S. 41, Para. 133.

[6418] United States vs. Mexico - Anti-Dumping Investigation of High Fructose Corn Syrup (HFCS) from the United States, WT/DS132/AB/RW, 22 October 2001, S. 39-41, Paras. 127-134.

[6419] United States vs. Mexico - Anti-Dumping Investigation of High Fructose Corn Syrup (HFCS) from the United States, WT/DS132/AB/RW, 22 October 2001, S. 31, Paras. 97; ebenso werden die Vorhersagen, daß sich diese Situation in Zukunft wandeln wird, in Frage gestellt und der Panel vom AB bestätigt. S. 32-33, Para. 98-101.

Dieser Fall ist für die hier verfolgte Fragestellung wichtig, weil er schon relativ früh zeigte, daß die Streitbeilegung bei AD zu eindeutigen Schlußfolgerungen bezüglich der wirtschaftlichen Faktenhintergründe kommen kann und zwar sowohl das Panel als auch der AB. Erkennbar ist ebenso, daß eine ganze Reihe von positiven Indikatoren für den Zustand der heimischen Industrie benötigt werden, um zu der Schlußfolgerung zu kommen, daß keine (hier ist es) drohende bedeutende Schädigung vorliegt. Schon der nächste Panel zeigt diesbezüglich (wieder) argumentative Schwächen auf:

(6) Japan vs. United States - Hot Rolled Steel (2001).[6420] Die diesmal zugrundeliegende U.S. Antidumpinguntersuchung richtete sich nicht nur gegen Japan, sondern auch gegen Brasilien und Rußland und war Teil einer breiter angelegten Kampagne der U.S. Stahlindustrie für Schutz ('Stand up for Steel'), während der auch Lobbydruck auf die hohe Politik und das DOC ausgeübt wurde.[6421] Insgesamt wurden in dieser Zeit mehr als 100 Antidumping- und Ausgleichszollmaßnahmen beantragt und eingeführt.[6422]

Der wirtschaftliche Hintergrund: In den neunziger Jahren boomte der amerikanische Stahlmarkt. Zwischen 1996 und 1998 ergaben sich besonders hohe Steigerungsraten. Von 125 Mill. t inländischem Konsum 1996 stieg dieser auf 139 Mill. t. In den Jahren 1996 und 1997 konnten Importe davon 23 % und 24 % für sich reklamieren, dies ermöglichte der U.S. Industrie immerhin noch eine Expansion ihrer inländisch konsumierten Produktion von 96 Mill. t auf 100 Mill. t. Die Importe hatten im Jahr 1998 dann einen 30 % Anteil, dies war ein historischer Höchstwert, wobei die inländisch konsumierte Produktion auf 97 Mill. t sank.[6423] Für warmgewalzten Stahl, dem Thema dieses Streitfalls, lagen folgenden Zahlen vor: Zwischen 1992 und 1998 stiegen die Verkäufe der U.S. Produzenten von 48 Mill. t auf 64 Mill. t., wobei die integrierten Stahlwerke auf voller Kapazität liefen und die Minimills, die auf Stahlschrottbasis arbeiten, 1997-1998 mit 14,5 Mill. t Kapazität in diesen Bereich einstiegen.[6424] Problem war nun, daß für den warmgewalzten Stahl im Sommer 1998 die Preise substantiell abfielen, als durch den zweimonatigen Streik bei General Motors 684.000 t weniger verbraucht wurde, wobei zudem diesem Zeitpunkt auch die Minimills ihren Anteil ausweiteten[6425] und zusätzlich die Importe

---

[6420] Panel, AB, Art. 31.3 (c) Arbitration: Japan vs. United States - Anti-Dumping Measures on Certain Hot-Rolled Steel Products from Japan, WT/DS184/R, 28 February 2001. Japan vs. United States - Anti-Dumping Measures on Certain Hot-Rolled Steel Products from Japan, WT/DS184/AB/R, 24 July 2001. Japan vs. United States - Anti-Dumping Measures on Certain Hot-Rolled Steel Products from Japan, WT/DS184/13, 19 February 2002.

[6421] Dies kulminiert in einem mehrstündigen Treffen mit Präsident Clinton und wichtigen Kabinettsmitgliedern. Weiterhin hatte der Kongreß beinahe ein Gesetz verabschiedet, welches Stahlquoten einführte und Antidumpingmaßnahmen so verändert hätte, daß jede Untersuchung zu Schutz für die U.S. Stahlindustrie geführt hätte. Kurz: Dies ist ein 'high politics'-Fall. Japan vs. United States - Anti-Dumping Measures on Certain Hot-Rolled Steel Products from Japan, WT/DS184/R, 28 February 2001. S. A-13-A-14.

[6422] Cooney 2003: CRS-4.

[6423] Die Exporte der U.S. Stahlindustrie ändern daran nichts, weil diese kontinuierlich auf dem Niveau von 5-6 Mill. t liegen. Cooney 2003: CRS-3.

[6424] Japan vs. United States - Anti-Dumping Measures on Certain Hot-Rolled Steel Products from Japan, WT/DS184/R, 28 February 2001. A-17.

[6425] An der insgesamten Stahlproduktion (für die AD Untersuchung sind Daten für warmgewalzten Stahl nötig) stieg der Anteil der Minimills 1996 43 Mill. t auf 1998 47 Mill. t. Dies war ein Anstieg um 5 %, welches die ITC These von den Wirkungen der Importe stützt, welche um 7 % angestiegen sind. Sichtbar wird, wie schwierig es ist, zwischen diesen kausalen Einflüssen zu differenzieren. Genau darum geht es aber bei der Schädigungsanalyse. Cooney 2003: CRS-3, CRS-9.

anstiegen.[6426] Weitere Informationen liegen nicht vor, diese reichen aber aus, um herauszufinden, ob ein bestimmtes Schädigungs-Szenario AD kompatibel ist: Nämlich Schädigung in einer Zeit, in der es der Industrie gut geht und erst am Ende des Untersuchungszeitraums ungünstige Effekte sichtbar werden, wobei dieses Niveau ungünstiger Effekte allerdings noch lange nicht dazu führen muß, daß die Industrie in eine Situation vor mehreren Jahren zurückfällt. Kurz: Ob Schädigung wirklich vorliegt, kann kontrovers diskutiert werden. Erleichtert wird es in einem solchen Grenzfall zu einer ungünstigen Feststellung zu kommen dadurch, daß im AD der Untersuchungszeitraum nicht klar definiert ist und es generell möglich ist, den Untersuchungszeitraum auszuwählen und zu beschränken:

Die USA untersucht - normalerweise - Dumping und Schädigung innerhalb eines 3 Jahreszeitraums, die EU Dumping über einen 6 bis 12 Monatezeitraum, Schädigung innerhalb 3 Jahren.[6427] Das WTO Antidumping Komitee gibt es folgenden Anhaltspunkt: Mindestens ein 6 Monate-Zeitraum bei Dumping und 3 Jahre für die Schädigungsuntersuchung (wenn die Firma so lange existiert).[6428]

Bei diesem Fall gab es eine Abweichung: Das DOC untersuchte zwar viele AD Art. 3.4 Faktoren über einen 3 Jahreszeitraum (etwa Produktivität, Lagerhaltung und Löhne etc.) nicht aber Produktion, Verkäufe und Profite.[6429] Letztere wurden von 1997 bis 1998 untersucht und es wird ausgeführt, daß es in dieser kürzeren Zeitperiode zu negativen Entwicklungen gekommen sei: Nämlich einen Rückgang der Produktion und der Verkäufe (auf dem offenen Markt und insgesamt). Zudem gingen die Profite ('operating income') um die Hälfte zurück, während sich der inländische Konsum weiter ausweitete.[6430] Die ITC argumentiert weiter, daß 1997 ein Rekordjahr hinsichtlich heimischer Konsumption gewesen sei und deshalb das Jahr 1998 für die heimische Industrie ähnlich gut hätte werden müssen. Stattdessen sei die Leistung, obwohl weiter Profite gemacht wurden, weniger gut gewesen.[6431]

Diese fragwürdige und hinsichtlich der Daten unzureichende Schädigungsargumentation wurde vom Panel akzeptiert: Versucht wird dies mit einer Referenz zum Argentina - Footwear Safeguards (1999) Panelbericht zu stützen, in dem überzeugenderweise festgehalten wird, daß es im AD keinen Zwang zu einer Endpunkte-zu-Endpunkte Analyse gibt, weil sonst wichtige Trends ("intervening trends") innerhalb der Zeitperiode verpaßt würden.[6432] Der Argentinien-Fall hatte allerdings den Hintergrund,

---

[6426] Weil die ITC ihren Bericht nicht mehr im Internet präsentiert, wird hier auf die Darstellungen der Eingabe Japans zurückgegriffen, die sich auf diesen Bericht bezieht. Es werden hier keine Wertungen Japan wiedergegeben. Genaue Zahlen zum Preisverfall, zum Anteil der Importe etc. werden hier nicht präsentiert. Japan vs. United States - Anti-Dumping Measures on Certain Hot-Rolled Steel Products from Japan, WT/DS184/R, 28 February 2001. A. A-16-A.17.

[6427] Sadni-Jallab et al. 2005: 5.

[6428] Siehe u.a.: 1 (c): "the period of data collection for injury investigations normally should be at least three years, unless a party from whom data is being gathered has existed for a lesser period, and should include the entirety of the period of data collection for the dumping investigation" Committee on Anti-Dumping Practices, G/ADP/6, 16 May 2000. Es scheint nicht so zu sein, daß hier alles möglich ist: So aber Sadni-Jallab et al. 2005: 5.

[6429] Japan vs. United States - Anti-Dumping Measures on Certain Hot-Rolled Steel Products from Japan, WT/DS184/R, 28 February 2001. S. 69, Para. 7.230.

[6430] Japan vs. United States - Anti-Dumping Measures on Certain Hot-Rolled Steel Products from Japan, WT/DS184/R, 28 February 2001. S. 67, Para. 7.228.

[6431] Vgl. das Zitat aus dem Bericht der ITC in: Japan vs. United States - Anti-Dumping Measures on Certain Hot-Rolled Steel Products from Japan, WT/DS184/R, 28 February 2001. S. 68, Para. 7.229.

[6432] Japan vs. United States - Anti-Dumping Measures on Certain Hot-Rolled Steel Products from Japan, WT/DS184/R, 28 February 2001. S. 69, Para. 7.234.

daß es dort einen klar erkennbaren Trendbruch gab, bei dem Importe nur in der mittleren Zeitperiode angestiegen und am Ende wieder klar erkennbar absanken.[6433]

Weiterhin ist zwar die Panelargumentation plausibel, keine mechanistische Analyse vorzunehmen, es fragt sich aber, ob diese Anhaltspunkte im vorliegenden Fall plausibel angewandt wurden, denn hier scheint eine Tendenz hin zu einem positiveren Zustand der Industrie innerhalb des Untersuchungszeitraums zu dominieren.[6434] Genau vor dieser Feststellung schreckte der Panel aber zurück. Der eigentlich nicht relevanten, weil bloß verbalen ITC Behauptung bei den Anhörungen der Streitbeilegung, daß sich zwischen 1997 und 1998 ein neuer 'Kontext' gebildet hätte, wird, insgesamt gesehen, zugestimmt, wiewohl das Panel beklagt, daß dies im Bericht hätte ausgeführt werden müssen.[6435] Sodann wird argumentiert, daß die Wirkung von Importen auf die heimische Industrie eben dynamisch gewesen sei.[6436] Zur Verteidigung der ITC wird weiter gefolgert: "Merely that it did not explicitly address production, sales, and financial performance during 1996 does not, in our view, undermine the adequacy of the USITC's evaluation of the relevant economic factors."[6437]

Schade ist, daß Japan bezüglich dieser Aspekte der Entscheidung keine Berufung einlegte, sondern nur in bezug auf zwei weitere fragwürdige Schlußfolgerungen des Panels: Zuerst einmal bezüglich der ITC internen Eigenbedarfsmarktregel ('captive market'), welche erlaubt, daß sich die U.S. Untersuchungen auf den offenen Markt ('merchant market') richten und den Eigenbedarfsmarkt aufgrund von langfristigen Lieferbeziehungen ausklammern dürfen. Der AB führt dazu aus, daß diese Regel zwar nicht per se WTO widrig ist, aber nicht dazu führen dürfe, daß einer Feststellung über den Zustand der gesamten Industrie ausgewichen würde.[6438] Weil die ITC in dieser Untersuchung oft nur Daten für den 'merchant market', nicht aber für den 'captive market' präsentierte, blieb somit unklar, wie sich letzterer entwickelte. Damit lag ein Verstoß gegen AD Art. 3.1 und Art. 3.4 vor.[6439] Darüberhinaus ging es um die Nicht-Zuschreibungsfrage ('non-attribution'). Hier wendet sich der AB

[6433] European Communities vs. Argentina. Safeguard Measures on Imports of Footwear, WT/DS121/R, 25 June 1999. S. 186, Para. 8.217, S. 200-201, Paras. 8.273-8.277.

[6434] Dies genau ist die Meinung von Kommissarin Thelma J. Askey, die in ihrer 'dissenting opinion' ausführt, daß die Industrie im Jahre 1998 profitabel blieb und daß die Profitabilität generell über dem Niveau von 1996 lag. Der Panel nimmt darauf mit Verweis auf den Entscheidungsmaßstab nicht bezug, da dieser es Ausschlösse eine neue Gewichtung der Daten vorzunehmen. Hier liegt noch ein starker Einfluß des Entscheidungsmaßstabs der Tokio-Runde vor, siehe Norway - Salmon (1994, BISD 41S/229, 1997). Siehe die beiden Stellen in: Japan vs. United States - Anti-Dumping Measures on Certain Hot-Rolled Steel Products from Japan, WT/DS184/R, 28 February 2001. S. 70, Para. 7.235; allerdings wird Norway - Salmon nur für die 'non-attribution'-Analyse angeführt: S. 74, Para. 7.254; zum Entscheidungsmaßstab siehe die weniger aussagekräftigen Ausführungen in S. 15-16, Para. 7.26-7.28.

[6435] Japan vs. United States - Anti-Dumping Measures on Certain Hot-Rolled Steel Products from Japan, WT/DS184/R, 28 February 2001. S. 69, Para. 7.233. Letztendlich zustimmend, weil insgesamt geschlossen wird, daß ITC vernünftige Bewertung und die Schlußfolgerungen vorgelegt hat. S. 70, Para, 7.235.

[6436] Japan vs. United States - Anti-Dumping Measures on Certain Hot-Rolled Steel Products from Japan, WT/DS184/R, 28 February 2001. S. 70, Para. 7.234.

[6437] Japan vs. United States - Anti-Dumping Measures on Certain Hot-Rolled Steel Products from Japan, WT/DS184/R, 28 February 2001. S. 70, Para. 7.234.

[6438] Japan vs. United States - Anti-Dumping Measures on Certain Hot-Rolled Steel Products from Japan, WT/DS184/AB/R, 24 July 2001. S. 70, Para. 208.

[6439] Japan vs. United States - Anti-Dumping Measures on Certain Hot-Rolled Steel Products from Japan, WT/DS184/AB/R, 24 July 2001. S. 72, Para. 215. Der Panel hatte kein Problem darin gesehen, weil ITC bestimmte Feststellungen für den gesamten Markt trifft. Dies, obwohl der 'captive' Bereich immerhin 60 % des Marktes umfaßt, worüber kaum Informationen präsentiert werden. Japan vs. United States - Anti-Dumping Measures on Certain Hot-Rolled Steel Products from Japan, WT/DS184/R, 28 February 2001. S. 62-64, Paras. 7.204-7.213.

direkt gegen den 'schwachen' GATT Fall Norway - Salmon (1992)[6440] und schlußfolgert, daß die Behörden gemäß WTO AD Art. 3.5 sicherstellen müssen, daß nicht andere Faktoren als die gedumpten Importe die Schädigung auslösen: "Logically, such an assessment must involve separating and distinguishing the injurious effects of the other factors from the injurious effects of the dumped imports"[6441]

Von den nationalen Behörden wird seit diesem Fall somit gefordert, eine Separierung und Unterscheidung der Einflußfaktoren vorzulegen. Ebenso müssen sie eine überzeugende Erklärung über die Art und Weise und das Ausmaß dieser Effekte, im Unterschied zu den Effekten der gedumpten Importe, vorlegen: "This requires a satisfactory explanation of the nature and extent of the injurious effects of the other factors, as distinguished from the injurious effects of the dumped imports."[6442]

Anerkannt wird, daß dies nicht leicht sei, es sei aber trotzdem erforderlich.[6443] Am Rande: Beispielsweise bezüglich dieser Entscheidung beklagt sich die USA, daß der Entscheidungsmaßstab in AD Art. 17.6 nicht respektiert wurde, denn der AB hätte einen von mehreren "reasonable permissible interpretations" nicht akzeptiert.[6444] Der AB führte - leider - die Schädigungsanalyse nicht weiter, weil das Panel nach Ansicht des AB dazu nicht genügend Fakten aufgenommen hatte.[6445] Ein weiteres wichtiges Detail: An der Eingabe der USA ist deutlich erkennbar, daß die ITC durchaus in der Lage gewesen wäre, eine solche Qualität in seinen Untersuchungen zu erreichen kann, daß sonstige Schädigungseffekte von den schädigenden Dumpingeffekten separiert und unterschieden hätten werden können.[6446]

Ein weiteres Highlight dieses Berichts sind die ersten Ausführungen des AB zum speziellen Entscheidungsmaßstab in AD Art. 17.6: Der Entscheidungsmaßstab in AD Art. 17.6 (i) erfordere "simply to review the investigating authorities 'establishment' and 'evaluation' of the facts". Dazu sei

---

[6440] Der Panel hatte ein langes Zitat aus diesem Fall präsentiert und damit seine Zurückhaltung begründet. So wurde u.a. die gesamte Passage von Norway vs. United States - Imposition of Anti-Dumping Duties on Imports of Fresh and Chilled Atlantic Salmon from Norway, Report of the Panel, ADP/87, 30 November 1992, BISD 41S Vol. I/229, 1997. S. 423, Para. 555 zitiert. Dort befindet sich die Folgerung, daß Schädigungsfaktoren nicht isoliert werden müssen: "this did not mean (...) the USITC should somehow have identified the extent of injury caused by these factors in order to isolate the injury caused by these factors from the injury caused by the imports from Norway" S. 422-423, Para. 555.

[6441] Japan vs. United States - Anti-Dumping Measures on Certain Hot-Rolled Steel Products from Japan, WT/DS184/AB/R, 24 July 2001. S. 74-75, Para. 223. Siehe dort auch: S. 75, Para. 226.

[6442] Japan vs. United States - Anti-Dumping Measures on Certain Hot-Rolled Steel Products from Japan, WT/DS184/AB/R, 24 July 2001, S. 75, Para. 226. Damit wendet sich der AB gegen den Standard, der in Norway vs. USA - Imposition of Anti-Dumping Duties on Imports of Fresh and Chilled Atlantic Salmon from Norway, ADP/87, 27 April 1994. In: BISD 41S/229, Vol. 1. Siehe dort etwa S. 422-423, Para. 555.

[6443] "We recognize, therefore, that it may not be easy, as a practical matter, to separate and distinguish the injurious effects of different causal factors. However, although this process might not be easy, this is precisely what is envisaged by the non-attribution language. If the injurious effects of the dumped imports and the other known factors remain lumped together and indistiguishable, there is simply no means of knowing wether injury ascribed to dumped imports was, in reality, caused by other factors." Japan vs. United States - Anti-Dumping Measures on Certain Hot-Rolled Steel Products from Japan, WT/DS184/AB/R, 24 July 2001. S. 76, Para. 228. Daraufhin wird auch auf die Schutzklausel AB Berichte United States - Wheat Gluten und United States - Lamb verwiesen, siehe oben. S. 76-77, Paras. 230-232.

[6444] TN/RL/W/130, 20 June 2003: 4.

[6445] "(...) in absence of a factual records, there is not basis to complete the analysis ..." Japan vs. United States - Anti-Dumping Measures on Certain Hot-Rolled Steel Products from Japan, WT/DS184/AB/R, 24 July 2001, S. 78, Para. 236.

[6446] In bezug auf eine Reihe von Faktoren, den General Motors Streik, die Rolle der Minimils, die Nachfrage nach Röhrenprodukte und nach Importen aus anderen Ländern werden, so scheint es jedenfalls, plausible Argumente vorgelegt. First Submission of the United States in: Japan vs. United States - Anti-Dumping Measures on Certain Hot-Rolled Steel Products from Japan, WT/DS184/R, 28 Februar 2001, Page A-87. Hier speziell: A-227-234, Paras. 111-135.

ein "*assessment* of the *facts*" nötig, welches, gemäß DSU Art. 11 "*objective*" sein muß. Weiterhin sei erforderlich, daß der Panel feststellen muß, ob das "*establishment* of facts was *proper*" und "whether the authorities '*evaluation* of facts was *unbiased and objective*'". Dabei adressiert der AB sowohl die Panels als auch die Behörden: Panels müssen Feststellungen darüber treffen, ob die Behörden in ihrer Faktenniederlegung und Faktenbewertung im Einklang mit dem AD gehandelt haben. Von den Panels wird erwartet, daß sie auf aktive Weise die einschlägigen Fakten noch einmal durchdenken ('review') oder untersuchen ('examination'): "the text of both provisions requires panels to 'assess' the facts and this, in our view, clearly necessitates an active review or examination of the pertinent facts."[6447] In Art. 17.6 (ii) sei zudem festgelegt, daß zuerst die Interpretation des AD im Einklang mit der Wiener Vertragsrechtskonvention zu erfolgen hätte und danach ("after") überprüft werden müsse, ob das Konzept mehrerer zulässiger Maßnahmen auf eine Maßnahme angewandt werden könne.[6448] Ebenso bemerkenswert sind die Ausführungen zu den in AD Art. 3.1 enthaltenden Begriffspaaren "positive evidence" und "objective determination". Dazu mehr im Punkt 7.8.3, Antidumping Entscheidungsmaßstab. Die weiteren Ergebnisse werden hier in die Fußnote verbannt.[6449] Japan obsiegte in vielen Punkten gegen die USA. Die USA setzte die Empfehlungen des AB immerhin partiell um. Eine Modifikation der Untersuchung gemäß der vier Empfehlungen des Panels durch das DOC führte zu einem Absinken der AD Zölle für die japanischen Unternehmen und der 'all others rates'.[6450] Die neue Untersuchung des ITC ist nicht öffentlich verfügbar. Eine Gesetzesänderung

---

[6447] Herv. im Original. Sämtliche Zitate oben vor der Fußnote finden sich hier: Japan vs. United States - Anti-Dumping Measures on Certain Hot-Rolled Steel Products from Japan, WT/DS184/AB/R, 24 July 2001: S. 25, Para. 55-56.

[6448] Japan vs. United States - Anti-Dumping Measures on Certain Hot-Rolled Steel Products from Japan, WT/DS184/AB/R, 24 July 2001: S. 26-27, Para. 60-62.

[6449] Japan vs. United States - Anti-Dumping Measures on Certain Hot-Rolled Steel Products from Japan, WT/DS184/AB/R, 24 July 2001. Zeitlimit werden nicht absolut gesehen, der Begriff "reasonable period" in Art. 6.8 und Annex II, muß Fall zu Fall interpretiert werden. Angestrebt wird eine Balance zwischen Untersuchungsbehörden und den betroffenen Parteien. Dazu: S. 34, Paras. 85-86; bei der Kalkulation der 'all others rate' sieht das AD vor, daß diese auf den individuellen Dumpingmargen beruhen sollen. Ausgeschlossen sind erstens Null und de minimis Margen (kurz: hier ist 'Zeroing' ausdrücklich erlaubt, sonst wird der 'all other'-Wert zu niedrig, weil oft einzelne Firmen geringe Margen erreichen können) und zweitens Margen, die auf einer 'facts available'-Konstruktion beruhen. S. 43, Para. 116. Das U.S. Sec. 735 (c) (5) (A) des Tariff Act 1930 hat nun vorgesehen, daß dieser Ausschluß nur für 'facts available' gilt, die 'entirely' auf 'facts available' beruhen, sodaß 'facts available'-Werte, die partiell auf Informationen durch die betroffenen Parteien beruhen (welche oft höher sind) bei dieser Berechnung einbezogen werden. AD Art. 9.4 bezieht sich aber auf 'facts available' im Allgemeinen. S. 44, Para. 122. Weil so ein Wert erreicht werden kann, der höher ist als das Maximum, welches in AD Art. 9.4 erlaubt ist, lag ein Regelverstoß vor. S. 47, Para. 128-129. Für diesen Aspekt wird ein Rekurs auf AD Art. 17.4 (ii), die eine andere zulässige Interpretion vorsieht, abgelehnt. S. 47, Para. 130. Die vierte Empfehlung des Panels ist, den 99,5 % Test abzuschaffen. Bei der Normalwertfeststellung wurden für Verkäufe an verbundene Firmen ein individueller durchschnittlicher Wert berechnet. Lag dieser Wert bei 99,5 % oder mehr als der durchschnittliche Wert der für alle Verkäufe nicht verbundener Firmen auf dem Heimatmarkt berechnet wurde, wurden die Verkäufe bei der Berechnung des Normalwertes eingeschlossen. Lag der Wert darunter, wurden die Verkäufe ausgeschlossen. Kurz: Dadurch wurde es wahrscheinlicher, daß der Normalwert konstruiert werden darf. S. 52, Para. 144. Trotz der Spielräume, die das AD für solche Berechnungen einräumt, argumentiert der AB, daß "the discretion must be exercised in an even-handed way" und: "those rules must reflect, even-handedly, the fact that both high and low-priced sales between affiliates might not be 'in the ordinary course of trade'. S. 53, Para. 148. Weiterhin hatte es die USA bisher prozedural nicht vorgesehen, daß ein Exporteur sich über diese Einordnung beschweren und argumentieren konnte, daß Verkäufe unterhalb dieser Grenze in 'ordinary course of trade' fallen. Auch dies wird von AB nicht akzeptiert. S. 53, Para. 149. Schließlich wird aus AD Art. 2.1 nicht herausgelesen, daß 'downstream'-Verkäufe an verbundene Firmen nicht zur Normalwertkonstruktion benutzt werden dürfen. Der AB weist aber darauf hin, daß dabei die in AD Art. 2.4 erwähnten Kriterien benutzt werden sollten, um eine faire Kostenanpassung zu ermöglichen. Diese Interpretation wird im Kontext dieses Falls im Sinne multipler möglicher Interpretationen als 'permissible' gekennzeichnet. S. 58, Para. 168.

[6450] Kawasaki sank daraufhin von 67,14 % auf 40,26 %, Nippon von 19,65 % auf 17,70 %, NKK stieg von 17,86 % auf 18,37 %. Die 'all others rate' sank von 29,30 % auf 22,92 %. Die Originalzölle in: Japan vs. United States - Anti-Dumping Measures on Certain Hot-Rolled Steel Products from Japan, WT/DS184/R, 28 Februar 2001. S. 3, Para. 2.7; die neuen Zölle und weitere Informationen über die Umsetzung der WTO Empfehlungen in: International Trade Administration. Notive of Determination under Section 129. 67 F.R. 232, December 3, 2000. S. 71938. Der neue 'arm's length' Test klassifiziert nun Verkäufe an verbundene Unternehmen als 'in the ordinary course of trade', wenn sie

bezüglich der Kalkulation des 'all others' Werts liegt dem Kongreß vor.[6451] Japan einigte sich mit der USA darauf, vorläufig darauf zu verzichten, die Autorisierung zu Vergeltungsmaßnahmen zu beantragen.[6452] Zu einer Abschaffung der Maßnahme führte dies nicht: Am 26.5.2005 wurde die Maßnahme als Ergebnis eines Sunset Reviews weitere 5 Jahre aufrechterhalten.[6453]

(7) Im EC vs. Argentina - Ceramic Tiles (2001)[6454], führt der Streitfall zu einem durchschlagenden Erfolg der EU, Argentinien zog seine AD Zölle auf Fliesen zurück.[6455] Der Panel veröffentlichte seinen Interim Bericht am 25. Juli 2001, also einen Tag nachdem der AB Japan vs. United States - Hot Rolled Steel (2001) veröffentlicht wurde. Ausgegangen wurde deshalb noch von einer simplen Wiedergabe des Entscheidungsmaßstabs in AD Art. 17.6 (i): "whether the authorities' establishment of the facts was proper and whether their evaluation of those facts was unbiased and objective".[6456] Festgestellt wurde, daß die argentinischen Behörden nicht begründet hatten, warum sie Informationen von den EU Produzenten abgelehnt hatten. Damit lag ein Verstoß gegen AD Art. 6.8 vor. Ebenso hätten sie nicht daraufhin die meist zu ungünstigeren Ergebnissen führende 'facts available' Methode wählen dürfen.[6457] Argentinien etablierte zudem keine individuellen Dumpingmargen, welches gemäß AD Art. 6.10 für die Exporteure, die sie untersucht haben, gefordert wird.[6458] Sodann hatte die Behörde Fliesen u.a. über ihre Größe differenziert und nicht einbezogen, daß zumindest überprüft werden muß, ob nicht "physical characteristics" einen weiteren Anhaltspunkt, gemäß AD Art. 2.4, liefern können. Schließlich geht es hier darum, welcher Preis schlußendlich verglichen wird.[6459] Schließlich wurden von den Behörden nicht genügend Informationen bereitgestellt, damit die betroffenen Firmen vor der endgültigen Feststellung ihre Interessen verteidigen können, ein Verstoß gegen AD Art. 6.9.[6460] Diese Fall enthält somit interessante Ergebnisse hinsichtlich der Auslegung von AD Art. 2.4 zur Produkteinstufung und zum Preisvergleich und zu prozeduralen Anforderungen, wenig findet sich in bezug auf die wirtschaftlichen Hintergründe.

---

innerhalb eines Bereichs von 98 % und 102 % liegen, wobei aber Verkäufe an unverbundenen Unternehmen miteingerechnet werden. S. 71938.

[6451] Dies ist der Gesetzesvorschlag, der die Streichung des Wortes 'entirely' aus der relevanten Passage vorsieht: H.R. 2473, To amend the Tariff Act 1930 relating to determining the all-others rate in antidumping cases, introduced 19.5.2005.

[6452] WT/DS184/19, 8 July 2005.

[6453] ITA 2006: 2. Siehe dazu die Untersuchung des ITC 2005c.

[6454] Nur Panel: EC vs. Argentina - Definitive Anti-Dumping Measures on Imports of Ceramic Floor Tiles from Italy, WT/DS189/R, 28 September 2001.

[6455] Siehe: WT/DS189/8, 7 May 2002.

[6456] Und es wird aus vorangegangenen Panelberichten zitiert. EC vs. Argentina - Definitive Anti-Dumping Measures on Imports of Ceramic Floor Tiles from Italy, WT/DS189/R, 28 September 2001. S. 167, Para. 6.1.

[6457] EC vs. Argentina - Definitive Anti-Dumping Measures on Imports of Ceramic Floor Tiles from Italy, WT/DS189/R, 28 September 2001. S. 167, Para. 6.24, S. 169-170, Para. 6.28, S. 183-184, Para. 6.80-6.81.

[6458] EC vs. Argentina - Definitive Anti-Dumping Measures on Imports of Ceramic Floor Tiles from Italy, WT/DS189/R, 28 September 2001. S. 187-190, Para. 6.90-6.105.

[6459] Weitere Fehler wurden gemacht, so wurden Preisdaten nur für Fliesen höchster Qualität gesammelt. Es wird zwar der Grad der Weiterverarbeitung beachtet, aber nur für unpolierte Fliesen etc. EC vs. Argentina - Definitive Anti-Dumping Measures on Imports of Ceramic Floor Tiles from Italy, WT/DS189/R, 28 September 2001. S. 193, Para. 6.116.

[6460] EC vs. Argentina - Definitive Anti-Dumping Measures on Imports of Ceramic Floor Tiles from Italy, WT/DS189/R, 28 September 2001. S. 196, Para. 6.129.

(8) EU vs. United States - 1916 Act und Japan vs. United States - 1916 Act (2000-2001).[6461] Diese Klage gegen das älteste Antidumpinggesetz der Welt wurde 1997 vom Interessenverband der europäischen Stahlindustrie gemäß dem 1994 überarbeiteten handelspolitischen Instrument der EU beantragt.[6462] Eine kurze Charakterisierung des Gesetzes erfolgte schon in Abschnitt 'H', Punkt 14.2, Antidumping, dort wurde beschrieben, daß es Schadensersatz, Geld- und Gefängnisstrafen als Reaktion auf Dumping vorsah und ebenso, auch angesichts der Kürze des Gesetzestextes, keine prozeduralen Erfordernisse enthielt. Welche Argumentation wählen Panel und AB? Grundlegend ist die Feststellung, daß sich der 1916 Antidumping Act auf 'Dumping' im Sinne von GATT Art. VI.1 bezieht. Damit kann es anhand von GATT Art. VI und dem WTO Antidumpingabkommen bewertet werden.[6463] Im Widerspruch zum AD steht, daß der Tatbestand der Intention bei der Schädigungsfeststellung aufgezeigt werden muß.[6464] Ebenso sieht das AD keine Gefängnisstrafen und Kompensationszahlungen an geschädigte Kläger vor.[6465] Weil für eine Klage gemäß 1916 Act zudem die Eingabe einer Firma ausreicht, gibt es keine Repräsentanzschwelle wie in AD Art. 4 und es gibt keine Notifikationspflicht bei betroffenen ausländischen Regierungen.[6466] Festgehalten wird von Panel und AB, daß vorläufige und endgültige Antidumpingzölle und Preis-'undertakings' die einzigen WTO konforme Möglichkeiten sind, um gegen Dumping vorzugehen.[6467] In bezug auf die Unterscheidung zwischen verbindlicher und im Ermessen stehender Gesetzgebung ('mandatory' vs. 'discretionary legislation'), spreche die Involviertheit der Gerichte dafür, daß es sich um eine verbindliche Gesetzgebung handelte, die somit von der WTO untersucht und bewertet werden kann. Das GATT Fallrecht erwartet tendenziell von Anwendung von Gesetzen und Regulierungen durch die Exekutive Ermessensspielräume: Dann liegt 'discretionary legislation' vor und ein Regelverstoß muß nicht unbedingt stattfinden. In diesem Fall hätte das U.S. Justizministerium nicht so große Ermessensspielräume gehabt.[6468] Letztendlich widersprach der 1916 Act dadurch einer ganzen Reihe

---

[6461] Panel und AB (und Arbitration). EU vs. USA - Anti-Dumping Act of 1916, WT/DS136/R, 31 March 2000. Japan vs. USA - Anti-Dumping Act of 1916, WT/DS136/AB/R, WT/DS162/AB/R, 28 August 2000. Japan vs. USA - Anti-Dumping Act of 1916, WT/DS162/R, 29 May 2000. Arbitration: WT/DS136/11, WT/DS162/14, 28 February 2001. Der AB befaßt sich auch mit dem EU- und Japanbericht.

[6462] Antragsteller ist die Europäische Wirtschaftsvereinigung der Eisen- und Stahlindustrie (EURORER), siehe: Bekanntmachung (...) im Sinne der Verordnung (EG) Nr. 3286/94 des Rates. ABl. C 58/14, 25.2.1997. S. 14-15.

[6463] Im Panel ausführlich. EU vs. USA - Anti-Dumping Act of 1916, WT/DS136/R, 31 March 2000. S. 149, Para. 6.162. Japan vs. USA - Anti-Dumping Act of 1916, WT/DS136/AB/R, WT/DS162/AB/R, 28 August 2000. S. 36, Para. 132-133.

[6464] EU vs. USA - Anti-Dumping Act of 1916, WT/DS136/R, 31 March 2000. S. 154, Para. 6.180.

[6465] EU vs. USA - Anti-Dumping Act of 1916, WT/DS136/R, 31 March 2000. S. 160, Para. 6.204.

[6466] EU vs. USA - Anti-Dumping Act of 1916, WT/DS136/R, 31 March 2000. S. 163, Para. 6.124; S. 163, Para. 6.216. Sämtliche dieser Schlußfolgerungen werden vom AB bestätigt: Japan vs. USA - Anti-Dumping Act of 1916, WT/DS136/AB/R, WT/DS162/AB/R, 28 August 2000. S. 37, Para. 135.

[6467] Der Terminus 'may' in GATT Art. VI.2 beziehe sich nicht auf sonstige denkbare Maßnahmen, AD Art. 1. und Art. 18.1, auch Art. 18.1 FN 24, lege die ausschließliche Zuständigkeit der GATT bzw. WTO Regeln im allgemeinen für Dumpingtatbestände fest. Nachdem dies gezeigt wurde, versucht das Panel mit der Unterschiedlichkeit andere Maßnahmen im GATT, die nicht sachlich auf den Antidumpingtatbestand zugeschnitten sind, die ausschließliche Zuständigkeit des AD zu beweisen. Wenn man mit dem Schutzklauselabkommen gegen Dumping vorgehen kann, wird dies durch das Meistbegünstigungsprinzip erschwert, Ausgleichzölle werden nur bei Subventionen verhängt. EU vs. USA - Anti-Dumping Act of 1916, WT/DS136/R, 31 March 2000. S. 156-158, Para. 6.190, Para. 6.196, S. 158, Para. 6.199, S. 159, Para. 6.202. Die Diskussion des AB erfolgt offener, auch insofern, weil nicht endgültig entschieden wurde, ob es mehr 'specific actions' gegen Dumping gibt, als im AD vorgesehen. Japan vs. USA - Anti-Dumping Act of 1916, WT/DS136/AB/R, WT/DS162/AB/R, 28 August 2000. S. 33, Para. 122, FN 66; nichtsdestotrotz kommt der AB zum selben Schluß wie das Panel: S. 37, Para. 137.

[6468] "In the light of the case law developing and applying the distinction between mandatory and discretionary legislation, we believe that the discretion enjoyed by the United States Department of Justice is not discretion of such a nature or of such a breadth as to transform the 1916 Act into discretionary legislation, as this term has been understood for purposes of distinguishing between mandatory and discretionary legislation" Zitat ohne Fußnote. Japan vs. USA - Anti-Dumping Act of 1916, WT/DS136/AB/R, WT/DS162/AB/R, 28 August 2000. S. 26, Para. 91.

von GATT und AD Regeln.[6469] Am 24. Februar 2004 stimmte das WTO Schiedsgericht Sanktionen durch die EU zu, die ein 'Mirror Law' etablierte. Das Schiedsgericht akzeptierte keine unlimitierten Sanktionen, sondern nur dann welche, wenn die USA gemäß 1916 Act tatsächlich Urteile verhängen würde.[6470] Die 'reasonable period of time' zur Umsetzung des AB Berichts verstrich am 26.7.2001.[6471] Am 3.12.2004 erfolgte die Unterschrift von Präsident Bush und das Gesetz war damit aufgehoben.[6472] Der Fall zeigt, daß die WTO Streitbeilegung ihre exklusive Zuständigkeit zur Lösung von Konflikten angesichts ungewöhnlicher Gesetzeswerke behaupten kann.

(9) India vs. United States - Steel Plate (2002).[6473] Hier gelang es Indien mit Hilfe eines ehemaligen Angestellten des U.S. DOC zu zeigen, daß bestimmte Information, die unrichtig waren, durch eine einfache Korrektur innerhalb des Computerprogramms hätten korrigiert werden können. Deshalb lag kein Grund zur Ablehnung dieser Informationen durch die U.S. Behörden vor, wenn dies zudem nicht weiter begründet wurde. Diese Daten hätte in eine 'fact available' Feststellung einfließen müssen, auch wenn sie nur ein Aspekt waren, der dazu benutzt wurde, den Exportpreis zu berechnen.[6474] Indien war nicht erfolgreich darin, das der Ablehnung zugrundeliegende U.S. Gesetz anzugreifen, denn es enthielt diskretionäre Spielräume ('discretionary legislation'), die diese Ablehnung der Informationen nicht zwingend vorsahen.[6475] Zudem verstieß die USA, im Gegensatz zur EU im Bed Linen Fall, nicht gegen den Entwicklungsländerartikel AD Art. 15, weil sie die Möglichkeit eines 'undertaking' im Gespräch mit Vertretern der indischen Industrie exploriert hatte ('explore').[6476]

(10) Turkey vs. Egypt - Steel Rebar (2002).[6477] Ägypten legte hier Daten für alle Faktoren in AD Art. 3.4 vor, gab aber zu einer ganze Reihe dieser keine Bewertung ab.[6478] Ein weiterer Aspekt: Weil die Türkei nicht direkt anzweifelte, daß die ägyptischen Behörden gänzlich darin versagt haben, Preisunterbietung zu berücksichtigen und auch nicht anzweifelte, daß die importierten Mengen angestiegen wird, wird vom Panel keine AD Art. 3.1 Inkompatibilität festgestellt.[6479]

[6469] GATT Art. VI.1 und 2 u.a. 'material injury' und im AD Abkommen: Art. 1 'only under circumstances of GATT Art. VI', Art. 4 'definition domestic industry', Art. 5.1 'application on behalf of domestic industry', Art. 5.2 'application evidence of dumping and injury', Art. 5.5 'notification the government of the exporting member', Art. 18.1 und 18.2 'no action except in accordance with GATT und AD', 'no reservations'. Japan vs. USA - Anti-Dumping Act of 1916, WT/DS136/AB/R, WT/DS162/AB/R, 28 August 2000. S. 41 Para. 155 (d) (e).

[6470] WT/DS136/ARB, 24 February 2004. Siehe dazu, mit Fokus auf breiter angelegten Fragen, auch Howse/Staiger 2005: 295-296.

[6471] EU Trade Info 2004: 1-2.

[6472] Durch den Kongreß gelangte dieses Gesetzesaufhebung 'getarnt' als Miscellaneous Trade and Technical Corrections Act H.R. 1047. U.S. Committee on Ways and Means Oversight Report 2005: 53; siehe auch WT/DS136/14/Add.32, 11 November 2004. Im selben Gesetz befindet sich auch eine Änderung der Ursprungsregeln, welche vorteilhaft für Sockenproduzenten in Alabama ist, durchgesetzt von Senator Richard C. Shelby. Press Release Shelby 2004.

[6473] Nur Panel. India vs. United States - Anti-Dumping and Countervailing Measures on Steel Plate from India. WT/DS206/R, 28 June 2002.

[6474] India vs. United States - Anti-Dumping and Countervailing Measures on Steel Plate from India. WT/DS206/R, 28 June 2002. S. 29, 7.78-7.79.

[6475] India vs. United States - Anti-Dumping and Countervailing Measures on Steel Plate from India. WT/DS206/R, 28 June 2002. S. 29-35, 7.81-7.100.

[6476] India vs. United States - Anti-Dumping and Countervailing Measures on Steel Plate from India. WT/DS206/R, 28 June 2002. S. 36-40, 7.104-7.118.

[6477] Nur Panel. Am 21. Oktober 1999 werden Zölle von 'all others' 61 % und mindestens 22,63 % erhoben. Turkey vs. Egypt - Definitive Anti-Dumping Measures on Steel Rebar from Turkey, WT/DS211/R, 8 August 2002. S. 2, Para. 2.3.

[6478] Turkey vs. Egypt - Definitive Anti-Dumping Measures on Steel Rebar from Turkey, WT/DS211/R, 8 August 2002. S. 18, Para. 7.51.

[6479] Turkey vs. Egypt - Definitive Anti-Dumping Measures on Steel Rebar from Turkey, WT/DS211/R, 8 August 2002. S. 28-30, Paras. 7.97-7.106.

Hier wird sich darauf konzentriert, ob es dem Panel gelang, angesichts des wirtschaftlichen Hintergrunds, die Schädigungsanalyse gemäß AD Art. 3.5 überzeugend durchzuführen. Der Verfasser möchte hier vor allem herausfinden, wie das Panel mit der unstreitigen Kapazitätsexpansion zweier ägyptischer Bewehrungsstahlproduzenten umging, weil dies ein eigenständiger Grund für sinkende Preise sein könnte. Eine 'objektive' Einschätzung wird erschwert, weil die Preise der Importe nicht veröffentlich wurden, sodaß das Ausmaß der Preisunterbietung von 'außen' offen bleiben muß: Der Panel beginnt mit der auf Panelebene entwickelten Auslegungsentscheidung, daß die in AD Art. 3.5, Kausalanalyse, genannten Faktoren nicht sämtlich diskutiert werden müßten.[6480] Die Diskussion erfolgt sodann nicht auf einem qualitativ hochwertigen Niveau: Die Kapazitätsausweitung ägyptischer Firmen wird erwähnt. Das Panel akzeptiert aber, daß dazu keine genauen Daten genannt werden. Ägypten erklärt, daß die Preise gesenkt wurden, um gegenüber der Importkonkurrenz zu bestehen und daß die Preise in diesem Produktbereich sensibel auf Importzunahmen reagieren würden. Zentral für die Akzeptanz dieses Arguments durch das Panel ist, daß die Türkei nicht argumentiert hatte, daß Ägypten vollständig darin versagt hat Preisunterbietung zu beachten ('consider'). Ebenso wird nicht bezweifelt, daß die Importe aus der Türkei mengenmäßig angestiegen sind.[6481] Nicht systematisch diskutiert wird, ob der Kapazitätsausbau selbst zu niedrigen Preisen geführt hat. Zuerst einmal läßt der Panel dieses Argument nicht aufkommen, indem er den ägyptischen Behörden unterstellt, daß sie die These vertreten, daß die Kapazitätserweiterung in bezug auf die Schädigungsanalyse neutral anzusehen sei.[6482] Im weiteren Verlauf behält der Panel damit insofern Recht, weil angesichts widersprüchlicher Informationen keine Klarheit in dieser Frage zu erhalten ist: Die Türkei erwähnt, daß die Kapazität ägyptischer Hersteller trotz des Kapazitätsausbaus nicht ausreiche, um den Heimatmarkt vollständig zu beliefern, weil in dieser Zeit in Ägypten ein Bauboom bestanden hätte. Die ägyptischen Behörden legten weiterhin Daten vor, die zeigten, daß die Kapazitätserweiterung zu absinkenden Kosten pro Einheit geführt hätten. Die Türkei argumentiert dagegen, daß die Preise aufgrund der neuen Investitionen hätten anstiegen müssen und dies durch die interne ägyptische Konkurrenz verunmöglicht wurde und deshalb die Schädigung intern verursacht wurde.[6483] Ägypten versucht dieses Argument in bezug auf den Konkurrenzaspekt zu widerlegen, indem gezeigt wird, daß die Preise der ägyptischen Hersteller ähnlich angelegt waren.[6484] Dazu kam, daß die Preise für Stahlschrott absanken, wodurch bei sinkenden Preise noch Profit ermöglicht wurde. Ägypten behauptet diesbezüglich weiterhin, daß das Absinken der Importpreise, welches höher war als der Preisverfall bei Stahlschrott, aus diesem Grund weiterhin ausschlaggebend bei der Schädigung war bzw. als verantwortlich für die sinkenden Profiten angesehen werden kann.[6485] Eine Lösung der Frage nach der Wirkung des Kapazitätsausbaus gelang somit nicht. Schließlich zeichnete sich im Untersuchungszeitraum darin aus, daß die heimische Nachfrage absank, als gerade der größte Preisverfall stattfand, wenige Monate später boomte die heimische Nachfrage aber wieder. Dazu bemerkt das Panel pro Ägypten, im Einklang mit den Argumenten anderer Panels, daß es auf die Bewertung der gesamten Zeitperiode

[6480] Turkey vs. Egypt - Definitive Anti-Dumping Measures on Steel Rebar from Turkey, WT/DS211/R, 8 August 2002. S. 31-32, Para. 7.115. Diese Auslegungsentscheidung wurde bislang vom AB nicht bestätigt, aber schon in Poland vs. Thailand - H Beams (2000-2001) so getroffen. Vermulst 2005: 92. Es spricht viel dafür, daß der AB diese Auslegungsentscheidung akzeptieren würde.

[6481] Turkey vs. Egypt - Definitive Anti-Dumping Measures on Steel Rebar from Turkey, WT/DS211/R, 8 August 2002. S. 29, Para. 7.103.

[6482] Turkey vs. Egypt - Definitive Anti-Dumping Measures on Steel Rebar from Turkey, WT/DS211/R, 8 August 2002. S. 32, Para. 7.116

[6483] Turkey vs. Egypt - Definitive Anti-Dumping Measures on Steel Rebar from Turkey, WT/DS211/R, 8 August 2002. S. 32, Para. 7.117.

[6484] Turkey vs. Egypt - Definitive Anti-Dumping Measures on Steel Rebar from Turkey, WT/DS211/R, 8 August 2002. S. 33, Para. 7.122.

[6485] Dies gelingt überzeugend, weil gezeigt wird, daß die Produktionskosten pro Einheit absanken, noch schneller aber die Einnahmen pro Einheit. Turkey vs. Egypt - Definitive Anti-Dumping Measures on Steel Rebar from Turkey, WT/DS211/R, 8 August 2002. S. 32, Para. 7.118.

ankommt.[6486] Unstreitig ist (dazu befinden sich Daten im Bericht), daß die Türkei in diesem Zeitabschnitt des Preisverfalls der wichtigste Importeur war und andere Länder keine Rolle bei der unterstellten Schädigung spielten. Das Panel schließt nach der Gegenüberstellung der Argumente, mit wenig ausführlicher Referenz auf den Entscheidungsmaßstab in AD Art. 17.5 und Art. 17.6, daß es darum gehe, ob "the conclusions reached in the investigation could have been reached by an objective and unbiased investigating authority in the basis of its analysis of the evidence of record at the time of the determination."[6487] Weitere Ausführungen werden hier ausgeklammert.[6488] Kurz: Die Streitbeilegung setzt die Argumente gegeneinander und engagiert sich in einer eng darauf bezogenen Diskussion, ohne die Perspektive einmal in Richtung einer objektiven, eigenständigen Beurteilung aufzuweiten. Das Ergebnis ist, ohne weitere Informationen, kaum zu kritisieren.

(11) Australia, Brazil, Chile, European Communities, India, Indonesia, Japan, Korea, Thailand vs. United States - Offset Act (Byrd Amendment) (2002-2003).[6489] Mit diesem Gesetz ('Byrd Amendment') wurden in den USA Antidumpingzölle an die Firmen ausgeschüttet, die Antidumpingzollschutz beantragt und durchgesetzt hatten, darunter z.B: US$ 33 Mill. an Micron, aufgrund deren Antidumpinganträgen gegen Koreas Hynix.[6490] Dieses Gesetz hat, so Olson (2005), dazu geführt, daß 27 % mehr Antidumpinganträge von den traditionellen Nutzerindustrien gestellt wurden.[6491] Zu diesem Fall hier nur wenig.[6492] Der AB ließ letztendlich nur einen Klagepunkt gelten[6493], der aber ausreicht zu begründen, warum das Byrd Amendment WTO inkonform ist. Es liegt ein Verstoß gegen AD Art. 18.1 und SCM Art. 32.1 vor, welche Maßnahmen, die gegen Dumping und Subventionen getroffen werden, auf Dumping- und Ausgleichszölle, 'undertakings' und die erlaubten vorläufigen Maßnahmen beschränkt. Alle sonstigen, denkbaren Gesetze, die sich gegen ('against') Dumping oder Subventionen richten und deren Reaktionen auf Dumping und Subventionen über dieses erlaubte Set von Optionen

---

[6486] Turkey vs. Egypt - Definitive Anti-Dumping Measures on Steel Rebar from Turkey, WT/DS211/R, 8 August 2002. S. 33, Para. 7.123

[6487] Turkey vs. Egypt - Definitive Anti-Dumping Measures on Steel Rebar from Turkey, WT/DS211/R, 8 August 2002. S. 35, Para. 7.126.

[6488] Es geht u.a. um die Einhaltung prozeduraler und terminlicher Aspekte. Turkey vs. Egypt - Definitive Anti-Dumping Measures on Steel Rebar from Turkey, WT/DS211/R, 8 August 2002. S. 35-106.

[6489] Panel und AB: Australia, Brazil, Chile, European Communities, India, Indonesia, Japan, Korea, Thailand vs. United States - Continued Dumping and Subsidy Offset Act of 2000, WT/DS217/R, WT/DS234/R, 16 September 2002. Australia, Brazil, Chile, European Communities, India, Indonesia, Japan, Korea, Thailand vs. United States - Continued Dumping and Subsidy Offset Act of 2000, WT/DS217AB/R, WT/DS234/AB/R, 16 January 2003.

[6490] Insgesamt wurden US$ 1 Mrd. zwischen 2001 und 2004 an 770 Firmen verteilt, darunter auch an die Eisen- und Stahlindustrie. Vor allem profitiert der Kugellagerhersteller Timken, es profitieren aber auch Kerzenfirmen, Pastahersteller etc. Ausführlich GAO 2005: 28, 88.

[6491] Der Effekt des Byrd Amendments war wahrscheinlich dadurch weniger stark, weil viele Firmen schon mit eine WTO Inkonsistenz und späteren Abschaffung gerechnet haben. Olson 2005: 16-17.

[6492] Siehe: Bhagwati/Mavroidis 2004; GAO 2005; Horn/Mavroidis 2005; Movesian 2004; Klaproth 2005.

[6493] Das Panel hatte noch auf einen "specific adverse impact on the competitive relationship" hingewiesen, der dadurch entsteht, daß der ausländische Wettbewerber, der Dumpingzölle zahlt, durch dieses Gesetz darüberhinaus noch die U.S. Firmen stärkt. Dazu habe das Gesetz den Effekt, daß Firmen Anreize erhalten, Antidumpinguntersuchungen zu beantragen, die sie sonst nicht anstreben würden. Dies zeige, daß es um eine Maßnahme handelt, die sich spezifisch gegen Dumping richte. Australia, Brazil, Chile, European Communities, India, Indonesia, Japan, Korea, Thailand vs. United States - Continued Dumping and Subsidy Offset Act of 2000, WT/DS217/R, WT/DS234/R, 16 September 2002, S. 308, Para. 7.39, S. 311-312, Para.7.45-7.46. Dazu wird darauf hingewiesen, daß die Anreize den Effekt haben Unterstützung für AD Anträge zu erzeugen, die es sonst nicht geben würde. Denn nicht immer sind alle Firmen in einem Industriebereich an Antidumpingzöllen interessiert. Dadurch würde der Schwellenwert in AD Art. 5.4 und SCM 11.4 bedeutungslos. S. 317, Para. 7.65. Der AB lehnt diese beiden Argumente des Panels ab. Es sei "not necessary, nor relevant" den ersten Sachverhalt zu untersuchen. Ebenso sei es zweitens "overly broad", wenn gefolgert würde, daß eine Maßnahme nicht gegen Dumping angewandt würde, wenn sie mit Anreizen für Firmen ihre WTO konformen Rechte auszuüben, kombiniert würde. Etwas später argumentiert der AB, daß es nicht auf die Motive ankommt, sondern in AD Art. 5.4 nur die Quantität der Unterstützung einer Untersuchung relevant sei. AB Australia, Brazil, Chile, European Communities, India, Indonesia, Japan, Korea, Thailand vs. United States - Continued Dumping and Subsidy Offset Act of 2000, WT/DS217AB/R, WT/DS234/AB/R, 16 January 2003. S. 81-82, Para. 257-258, S. 93, Para. 283.

hinausgeht, sind WTO inkonform.[6494] Acht Länder wurden von der Schlichtung dazu autorisiert, Vergeltungsmaßnahmen zu ergreifen[6495], wobei diese Maßnahmen wertbezogen nicht sonderlich hoch ausfielen.[6496] Diese wurden von der EU seit 1. Mai, von Mexico seit 18. August und Japan seit dem 1. September 2005 ergriffen.[6497] Die USA hoben das Gesetz im Februar 2006 auf.[6498]

(12) Brazil vs. Argentina - Poultry AD Duties (2003).[6499] Bei diesem Bericht über die vorläufige Feststellung eines Antidumpingzolls durch Argentinien stellte das Panel fest, daß Argentiniens Behörden schon bei der Eröffnung der Untersuchung ungenügende Informationen vorlegten. Und zwar hinsichtlich einer Anpassung am Normalwert.[6500] Die Feststellung des Exportpreises war ebenso AD inkonform: Hier wurde 'Zeroing' in einfachster Form vorgenommen, indem die Exportpreise, die höher oder gleich dem Normalwert waren, ausgeklammert wurden, eine Praxis, die zu noch höheren Dumpingzöllen führt als die EU Praxis, die einen Vergleich von Modellen vornahm.[6501] Ebenso ist es nicht mit dem AD vereinbar, daß bei der Normalwertfeststellung nur Preisdaten eines Tages verwendet wurden.[6502] Weiterhin klammerte Argentinien bei der Schädigungsanalyse Exporteure, die keine Dumping betrieben, nicht aus.[6503] Und es wurden nicht alle Schädigungsfaktoren in AD Art. 3.4 analysiert.[6504] Akzeptiert wurden vom Panel dagegen die variablen Antidumpingzölle Argentiniens, solange sie die einmal festgelegte Dumpingmarge nicht überschreiten.[6505] Das Panel schlug aufgrund der vielen Verstöße vor, daß Argentinien die Maßnahmen aufheben soll.[6506]

(13) Brazil vs. EC - Tube or Pipe Fittings (2003).[6507] Ob die EU Industrie, die verformbare Gußeisen herstellt, wirklich Schädigung aufwies bleibt unklar, nicht zuletzt weil wahrscheinlich ist, daß die Industrie die Schädigung inszeniert hat. Dazu zuerst einmal aus der vorläufigen und endgültigen

---

[6494] Australia, Brazil, Chile, European Communities, India, Indonesia, Japan, Korea, Thailand vs. United States - Continued Dumping and Subsidy Offset Act of 2000, WT/DS217AB/R, WT/DS234/AB/R, 16 January 2003. S. 103, Para. 318 (a). So auch Movesian 2004: 152; ausführlich zum Panel und AB: Horn/Mavroidis 2005; kritisiert wird der AB von Bhagwati/Mavroidis 2004: 121.

[6495] Die dem Wert entsprachen, die dieses Länder in einem Jahr an Zoll (bzw. über das Byrd-Amendment an die Firmen) gezahlt hatten, multipliziert mit einem 'pass through' Wert, mit welchem der in einem Modell berechnete Substitutionseffekt berechnet wurde, zu welchem Grad die Konsumenten die nun billigeren heimischen Produkte vorziehen. Klaproth 2005: 415-417; Spamann 2006: 66-71.

[6496] Für die EU US$ 27,81 Mill. Siehe: Verordnung (EC) Nr 673/2005 des Rates, 25. April 2005. In: ABl. L 110/1, 30.4.2005. Es geht um 15 % Zölle auf Papier, Bekleidung und Maschinen. Weitere Informationen über die Art. 22.6 Arbitration in: Klaproth 2005: 419.

[6497] Japan Statement Ways and Means 2005: 2.

[6498] Bis zum 27. Dezember 2003 sollte die Umsetzung erfolgen. WT/DS217/14, WT/DS234/22: 25. Das Byrd Amendment wurde aufgehoben. Siehe: WT/DS217/16/Add.24, WT/DS234/24/Add.24, 7 February 2006. Das Gesetz wurde vom Präsident Bush unterzeichnet am 8.2.2006. Public Law No: 109-171.

[6499] Nur Panel. Brazil vs. Argentina - Definitive Anti-Dumping Duties on Poultry from Brazil, WT/DS241/R, 22 April 2003.

[6500] Brazil vs. Argentina - Definitive Anti-Dumping Duties on Poultry from Brazil, WT/DS241/R, 22 April 2003: S. 29-32, Paras. 7.64-7.73.

[6501] Brazil vs. Argentina - Definitive Anti-Dumping Duties on Poultry from Brazil, WT/DS241/R, 22 April 2003. S. 31, Para. 7.78.

[6502] Und dann noch für ein anderes Produkt, ohne weitere Erklärung. Brazil vs. Argentina - Definitive Anti-Dumping Duties on Poultry from Brazil, WT/DS241/R, 22 April 2003. S. 33, Para. 7.85.

[6503] Brazil vs. Argentina - Definitive Anti-Dumping Duties on Poultry from Brazil, WT/DS241/R, 22 April 2003. S. 82-83, Para. 7.306-7.307.

[6504] Brazil vs. Argentina - Definitive Anti-Dumping Duties on Poultry from Brazil, WT/DS241/R, 22 April 2003. S. 86, Para. 7.322, S. 88, Para. 7.327.

[6505] Brazil vs. Argentina - Definitive Anti-Dumping Duties on Poultry from Brazil, WT/DS241/R, 22 April 2003. S. 97, Para. 7.364.

[6506] "In the light of the nature and extent of the violations in this case, we do not percieve how Argentina could properly implement our recommendation without revoking the anti-dumping measure at issue in this dispute." Brazil vs. Argentina - Definitive Anti-Dumping Duties on Poultry from Brazil, WT/DS241/R, 22 April 2003. S. 101, Para. 8.6-8.7.

[6507] Panel und AB. Brazil vs. European Communities - Anti-Dumping Duties on Malleable Cast Iron Tube or Pipe Fittings from Brazil, WT/DS219/AB/R, 22 July 2003. Brazil vs. European Communities - Anti-Dumping Duties on Malleable Cast Iron Tube or Pipe Fittings from Brazil, WT/DS219/R, 7 March 2003.

Feststellung der EU einige Informationen zum wirtschaftlichen Hintergrund, die hier kritisch kommentiert werden:

Nach einem Höhepunkt von 71 % Marktanteil im Jahre 1995 der EU Industrie ging dieser bis zum Untersuchungszeitraum (April 1998 bis März 1999) auf 62 % zurück. Die Verkaufspreise stiegen seit 1995 um 8 %, die der dumpenden Länder sanken zwischen April 1998 und März 1999 um 5 %. Der Anteil der dumpenden Länder am EU Markt erhöhte sich zwischen 1995 und dem Untersuchungszeitraum von 20 % auf 29 %. Die gedumpten Preise lagen durchschnittlich 1995 bei ECU 1,88 pro kg und sanken auf ECU 1,78 pro kg. Die EU Industrie wies schon 1995 ein Preisniveau von EU 3,60 pro kg auf und dieses stieg bis zum Ende des Untersuchungszeitraum auf 3,88 pro kg an. Kurz: Die Hersteller verformbarer Gußeisen erhöhten ihre Preise als Reaktion auf eine Zunahme der Importkonkurrenz. Die von der Untersuchung betroffenen, dumpenden Länder senkten die Preise zwischen 1996 und dem Untersuchungszeitraum, "deutlich" (so die Kommission) von ECU 1,96 pro kg auf ECU 1,78 pro kg ab. Zwischenrechnung: Die EU Produzenten konnten durch die erhöhten Preise tatsächlich nicht ihren Mengenrückgang durch die Marktanteilsverluste kompensieren: Der Indexwert: 255,6 sinkt auf 240,5 ab, dies ist aber relativ gesehen 'nur' ein Rückgang von 6 %.[6508] Es ist nicht sehr wahrscheinlich, daß dies in der Wirklichkeit eine Schädigung ausgelöst hat. Im Jahre 1995 gab es zudem eine Betriebsschließung, die in der Untersuchung nicht mit Dumping in Verbindung gebracht wird. Diese wirkte sich positiv auf die übriggebliebenen Betriebe aus, z.B. in Form einer steigenden Kapazitätsauslastung von 64 % auf 67 % von 1995 bis zum Untersuchungszeitraum. Die Rentabilität, als Prozentsatz der Nettoverkäufe, sank von 1995 bis zum Untersuchungszeitraum um 2,3 % ab, auf -0,9 %. In dieser Zeit gab es weiterhin 'nur' einen Beschäftigungsrückgang von 2532 auf 2370, also 162 Personen. Weil dies aber eine arbeitsintensive Industrie sei, sei dies, so die untersuchende EU Kommission, womöglich doch bedenkenswert. Dieser Beschäftigungsrückgang könnte aber, so kann kritisch angeführt werden, auch daran gelegen haben, daß die Investitionen auf hohem Niveau lagen. Es ist schwerlich als Rückgang anzusehen, wenn zwischen 1995 und dem Untersuchungszeitraum ein Rückgang von jährlich ECU 20,4 Mill. auf ECU 17 Mill. vorlag, dahinter aber ebenso ein Anstieg nach einem Tiefpunkt von ECU 12,7 Mill. 1998 auf ECU 17 Mill. stand. Direkt im Anschluß zu dieser Information kommentiert die EU Kommission optimistisch: "Dies zeigt, daß der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft nach wie vor lebensfähig ist und nicht beabsichtigt, sich aus diesem Produktionssegment zurückzuziehen, zumal die Investitionen überwiegend der Rationalisierung der Produktion dienten." Gleichzeitig wird aber gefolgert: "Die Prüfung der genannten Schadensindikatoren zeigt, daß sich die Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft verschlechterte."[6509] Interessanterweise wird später in der endgültigen EU Verordnung offen das, oben thematisierte, oligopolistische Preisverhalten bestätigt und somit zugegeben, daß sich die europäischen Firmen durch ihre angehobenen Preise selbst geschädigt hatten.[6510] Als endgültige Antidumpingzölle

[6508] Einfach aus den Daten für die EU Industrie berechnet: 1995 Marktanteil * Preis, Untersuchungszeitraum Marktanteil * Preis.

[6509] Verordnung (EG) Nr. 449/2000 der Kommission, 28.2.2000. In: ABl. L 55/3, 29.2.2000. S. 15-16.

[6510] Zum Preisanstieg: "Diese Preisentwicklung ist im Zusammenhang damit zu sehen, dass der Preisdruck seitens der betroffenen Einfuhren sich stärker auf die Verkaufsmengen und den Marktanteil des Wirtschaftzweigs der Gemeinschaft auswirkte als auf seine Preise. In der Tat hatte der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft angesichts der Billigeinfuhren aus den betroffenen Ländern zwei Möglichkeiten: Er konnte seine Preise beibehalten und damit Marktanteilseinbußen riskieren oder sie den Billigpreisen der gedumpten Einfuhren annähern, um sein Verkauftsvolumen aufrechtzuerhalten. Er entschied sich für die Beibehaltung seines Preisniveaus; angesichts der Auswirkungen auf die Verkaufsmengen machte er jedoch ab 1996 Verluste." Verordnung (EG) Nr. 1784/2000 der Rates, 11.8.2000. In: ABl. L 208/8, 18.8.2000. S. 18.

wurden zwischen 22,1 % und 49,4 % (China, alle Unternehmen) festgelegt. Diese Zölle orientierten sich, wie in der EU immer, am Ausmaß der Schädigung.[6511] Dies hört sich fair an, war es in diesem Fall aber sicher nicht: Der nicht-schädigende Preis orientierte sich an den Verkaufspreisen der EU-Unternehmen (die eben hoch liegen), den durchschnittlichen Gewinneinbußen durch die gedumpten Preise und zusätzlich einer Gewinnspanne von 7 % (!).[6512]

Wie reagierte die WTO Streitbeilegung auf diese offenkundig problematische Antidumpinguntersuchung?

Der Panel beginnt seinem Bericht damit, den Entscheidungsmaßstab gemäß Japan vs. United States - Hot-Rolled Steel (2001) zusammenzufassen.[6513] So überzeugend sich dies als Vorgabe anhört, in der Diskussion verhält sich der Panel unterkomplex. Beim Thema Kapazität wird etwa das Argument Brasiliens abgelehnt, daß die bessere Kapazitätsauslastung nicht auf Schädigung hinweist, indem kurz darauf hingewiesen wird, daß dies nicht das einzige Argument der EU gewesen sei, denn dies hätte auch an der Betriebsschließung gelägen.[6514] Kritisch angemerkt: Diese Betriebsschließung wurde im Kontext der EU Determination nicht auf Dumping zurückgeführt und lag am Anfang der Untersuchungsperiode 1995 vor, als es der Industrie noch sehr gut ging. Zurück zum Panelbericht: Die Analyse des Panels ist teils nicht nachvollziehbar, weil er zwar auf Argumente Brasiliens eingeht, aber mit einer sehr knappen Diskussion komplexerer anderer Argumente, diese Argumente für erledigt erklärt.[6515] In bezug auf die hohen Preise der EU Hersteller verteidigt das Panel die EU und sagt, daß die EU nicht direkt von den Preisen aus auf Schädigung geschlossen hätte, sondern daß der gesamte Komplex von hohen Preisen und die dadurch zurückgehenden Verkaufsmengen zur Schädigung geführt hätten.[6516] Dies trifft zu, stellt aber keine Diskussion der Argumente der EU in Anbetracht eines

---

[6511] Verordnung (EG) Nr. 1784/2000 der Rates, 11.8.2000. S. 19-20.

[6512] Verordnung (EG) Nr. 449/2000 der Kommission, 28.2.2000. In: ABl. L 55/3, 29.2.2000. S. 18.

[6513] "7.5 Thus, together, Article 11 of the DSU and Article 17.6 of the *Anti-Dumping Agreement* set out the standard of review we must apply with respect of both the factual and legal aspects of our examination of the claims and arguments raised by the parties." Und: "7.6 In the light of this standard of review, in examining the matter referred to us, we must evaluate whether the determination made by the European Communities is consistent with the relevant provisions of the Anti-Dumping Agreement. We may and must find that it is consistent if we find that the European Communities investigating authority has properly established the facts and evaluated the facts in an unbiased and objetice manner, and that the determination rests upon a "permissible" interpretation of the relevant provisions. Our task is not to perform a *de novo* review or the information and evidence on the record of the underlying anti-dumping investigation, nor to substitute our judgment for that of the EC investigating authority even though we may have arrived at a different determination were we examining the record ourselves." Herv. im Original. Brazil vs. European Communities - Anti-Dumping Duties on Malleable Cast Iron Tube or Pipe Fittings from Brazil, WT/DS219/R, 7 March 2003. S. 11, Para. 7.5-7.6. Mit Referenz auf: Japan vs. United States - Anti-Dumping Measures on Certain Hot-Rolled Steel Products from Japan, WT/DS184/AB/R, 24 July 2001, S. 25-27, Paras. 54-62.

[6514] Brazil vs. European Communities - Anti-Dumping Duties on Malleable Cast Iron Tube or Pipe Fittings from Brazil, WT/DS219/R, 7 March 2003. S. 90, Para. 7.330.

[6515] "7.330 The European Communities found material injury during the period of investigation on the basis, in particular, of declines in production, production capacity, sales and market share. Brazil asserts that capacity utilisation, which increased from 64% in 1995 to 67% in the IP does not indicate injury. *Taken in isolation*, we agree that this might not indicate injury. However, the European Communities conclusion on injury refers to the dependent relationship between the increase in capacity utilisation and the reduction in production capacity, which decreased by 14% between 1995 and the IP, from 85,000 to 73,000 tonnes. The European Communities pointed out that: 'This development should be seen in the light of the fact that in 1996 a production plant in Germany ceased its activity.' We disagree with Brazil's argument, made *inter alia* in connection with production and stocks, that once an investigating authority has evaluated *actual* injurious trends in these factors and this is sufficient for the purposes of reaching a finding of injury there would also be an obligation also to evaluate potential injurious trends." Herv. im Original. Brazil vs. European Communities - Anti-Dumping Duties on Malleable Cast Iron Tube or Pipe Fittings from Brazil, WT/DS219/R, 7 March 2003. S. 90, Para. 7.330.

[6516] Brazil vs. European Communities - Anti-Dumping Duties on Malleable Cast Iron Tube or Pipe Fittings from Brazil, WT/DS219/R, 7 March 2003. S. 92, Para. 7.334.

von Brasilien immerhin angedeuteten alternativen Szenarios dar: Nämlich eines normalen, marktgemäßen und wettbewerblichen Verhaltens, welches sich dadurch hätte auszeichnen müssen, daß versucht wird, wenigstens zu einem bestimmten Zeitpunkt, über niedrigere Preise (und nicht über Preisanhebungen) Marktanteile zu behalten. Festgestellt wird vom Panel dagegen, daß die EU für eine Reihe von Faktoren 'bedeutsame Schädigung' festgestellt hat: Ein Rückgang der Produktion, der Kapazitätsauslastung, der Verkäufe, der Marktanteile, ein Rückgang der Beschäftigung, ein Rückgang der Investitionen und eine Zunahme der Lagerhaltung. Diese Bewertung der EU hätte weiterhin im Kontext von Marktanteilen und Profitabilität stattgefunden. Eine Diskussion erfolgt nicht. Geschlossen wird:

"In light of the *overall* development and interaction among injury indicators *collectively*, the record data overall would not preclude a finding by a reasonable and objective investigating authority that the domestic industry was injured."[6517]

Brasilien machte nun den Fehler seinen Einspruch in der Berufung nicht auf AD Art. 3.4, sondern auf AD Art. 3.5, die Kausalitätsfrage zuzuspitzen, und zwar mit einem abstrakt formulierten Vorwurf.[6518] Der AB löst den Vorwurf Brasiliens, daß durch den Panel keine kollektive Bewertung der Faktoren erfolgt sei, auf der abstrakten Ebene zugunsten der EU auf: "In then evaluating each 'other factor' individually, the European Commission determined that each factor's contribution to injury was insignificant (or, for one factor, not so much as to break the causal link between dumped imports and injury)."[6519]

Weitere Aspekte dieses Streitfalls sollen genannt werden: Brasilien argumentierte, daß die EU einen bekannten Faktor nicht untersucht hat, nämlich niedrige Produktionskosten in Brasilien und daß somit eine signifikanter Teil der Schädigung nicht dem Dumping zugeschrieben werden darf.[6520] Der Panel weist dieses Argument zurück, indem er einfach feststellt, daß die EU herausgefunden habe, daß die Produktionskostenunterschiede minimal sind. Diese Feststellung sei vom Panel überprüft worden und es könne festgestellt werden, daß eine vernünftige und objektive Autorität auf der Basis der zugrundeliegenden Argumente zu dieser Schlußfolgerung kommen könne. Der AB reagiert auf diese Fragestellung, indem er festhält, daß es schon so sei, daß gemäß AD Art. 3.5 'any known factors', also auch spezielle, andere Faktoren untersucht werden müssen, wenn diese Schädigung auslösen können und dieser Faktor offensichtlich wichtig ist.[6521] Ähnliches wurde in einem anderen Fall für die

---

[6517] Herv. im Original. Brazil vs. European Communities - Anti-Dumping Duties on Malleable Cast Iron Tube or Pipe Fittings from Brazil, WT/DS219/R, 7 March 2003. S. 94, Para. 7.342.

[6518] Brazil vs. European Communities - Anti-Dumping Duties on Malleable Cast Iron Tube or Pipe Fittings from Brazil, WT/DS219/AB/R, 22 July 2003. S. 11, Para. 35.

[6519] Brazil vs. European Communities - Anti-Dumping Duties on Malleable Cast Iron Tube or Pipe Fittings from Brazil, WT/DS219/AB/R, 22 July 2003. S. 76, Para. 76.

[6520] Brazil vs. European Communities - Anti-Dumping Duties on Malleable Cast Iron Tube or Pipe Fittings from Brazil, WT/DS219/AB/R, 22 July 2003. S. 66, Para. 171.

[6521] Brazil vs. European Communities - Anti-Dumping Duties on Malleable Cast Iron Tube or Pipe Fittings from Brazil, WT/DS219/AB/R, 7 March 2003. S. 67, Para. 175. Angesichts der Brisanz dieses Thema wird aber vom AB gesagt: "We are mindful that the Anti-Dumping Agreement does not expressly state how such factors should become 'known' to the investigating authority, or if and in what manner they must be raised by interested parties, in order to qualify as 'known'. We also recognize that the Anti-Dumping Agreement does not expressly state to what degree a factor must be unrelated to the dumped imports, or whether it must be extrinsic to the exporter or the dumped product, in order to constitue a factor 'other then dumped imports'. We need to, however, resolve such questions in this appeal, given the factual findings of this case". S. 68, Para. 177.

verpflichtende Liste in SCM Art. 15.4, siehe Korea - DRAMs, festgestellt, wo es der Panel für erforderlich hält, daß auch der Boom und Bust Zyklus der Halbleiterindustrie untersucht werden müsse.[6522] In hier vorliegenden Fall übernimmt der AB aber einfach die 'Faktenfeststellungen' des Panels.[6523]

Weitere Folgerungen des AB: Von AD Art. 3.4 werde zwar gefordert, daß alle Faktoren untersucht werden müssen, das AD Abkommen gebe aber, so der AB, nicht die Art und Weise der Untersuchung vor. Damit argumentiert der AB gegen Brasilien: Wenn es z.B. darum geht, ob Wachstum ('growth') untersucht worden ist, dann besteht, wenn andere Faktoren analysiert worden sind, die damit im Zusammenhang stehen, nicht das Erfordernis, diesen Faktor gesondert zu diskutieren.[6524] Der AB verneint weiterhin das Argument Brasiliens, daß in der 'non-attribution' Analyse zuerst die Faktoren separiert und unterschieden werden müssen, um die Wirkung dieser Faktoren insgesamt gegenüber den gedumpten Importen unterscheiden zu können.[6525] Eine weitere Entscheidung des AB zeigt einen Spielraum des AD Abkommens in AD Art. 3.3 auf, der sich auf die Kumulation bezieht. Bei einer Antidumpinguntersuchung, die sich auf viele Länder bezieht, dürfen die Dumpingmargen in bezug auf alle Länder berechnet werden, solange die insgesamte Mengenzunahme der einzelnen Länder dem Kriterium "non negligable" entspricht.[6526] Dazu macht der AB die klare Aussage, daß der Anspruch, hier eine differenzierte Länderanalyse durchführen zu müssen, dazu führen würde, daß sonst für ein Land oder mehrere Länder, welche nur eine geringe Menge importieren und die Menge sogar zurückgeht, nicht mehr Dumping festgestellt werden dürfte, obwohl dieses Land faktisch Schädigung (mit) auslöst.[6527] Dieser Satz ist bemerkenswert, weil ihn der common sense aus Fairnesserwägungen nicht so aussprechen würde.[6528] Formuliert wird hier eine Rechtsposition.[6529] In der Fußnote wird der AB nochmal unsicher.[6530] Zuletzt: Offen bleibt in diesem Fall, wie die Streitbeilegung auf 'cross-

---

[6522] Korea vs. European Communities - Countervailing Measures on Dynamic Random Access Memory Chips from Korea, WT/DS299/R, 17 June 2005. S. 104, Para. 7.365.

[6523] Brazil vs. European Communities - Anti-Dumping Duties on Malleable Cast Iron Tube or Pipe Fittings from Brazil, WT/DS219/AB/R, 22 July 2003. S. 68, Para. 177.

[6524] Brazil vs. European Communities - Anti-Dumping Duties on Malleable Cast Iron Tube or Pipe Fittings from Brazil, WT/DS219/AB/R, 22 July 2003. S. 60-64, Paras. 157-166.

[6525] "In contrast, we do not find that an examination of *collective* effects is necessarily required by the non-attribution language of the *Anti-Dumping Agreement*." Herv. im Original. "We are therefore of the view that an investigating authority is not required to examine the collective impact of other causal factors, provided that, under the specific factual circumstances of the case, it fulfils its obligation not to attribute to dumped imports the injuries caused by other causal factors." Die EU stimmt mit diesen Anforderungen überein, weil sie für jeden Faktor feststellt, daß sein Beitrag zur Schädigung "insignificant" ist, sodaß für jeweils jeden Faktor behauptet wird, daß er nicht die kausale Verbindung zwischen gedumpten Importen und Schädigung bricht. Brazil vs. European Communities - Anti-Dumping Duties on Malleable Cast Iron Tube or Pipe Fittings from Brazil, WT/DS219/AB/R, 22 July 2003. S. 75-76, Paras. 191-193. S. 77, Para. 195.

[6526] Brazil vs. European Communities - Anti-Dumping Duties on Malleable Cast Iron Tube or Pipe Fittings from Brazil, WT/DS219/AB/R, 22 July 2003. S. 75-76, Paras. 191-193. S. 77, Para. 195.

[6527] Brazil vs. European Communities - Anti-Dumping Duties on Malleable Cast Iron Tube or Pipe Fittings from Brazil, WT/DS219/AB/R, 22 July 2003. S. 75-76, Paras. 191-193. S. 47, Para. 116.

[6528] Kritisch dazu beispielsweise Krishna 1997: 23.

[6529] Noch deutlicher: "Consistent with the rationale behind cumulation, we consider that changes in import volumes from individual countries, and the effect of those country-specific volumes on prices in the importing country's market, are of little significance in determining whether injury is being caused to the domestic industry by the dumping imports as a whole." Brazil vs. European Communities - Anti-Dumping Duties on Malleable Cast Iron Tube or Pipe Fittings from Brazil, WT/DS219/AB/R, 22 July 2003. S. 75-76, Paras. 191-193. S. 47, Para. 116.

[6530] "We do not suggest that trends in country-specific volumes are always irrelevant for an investigating authority's consideration. For example, such trends may be relevant in the context of an investigating authority's evaluation of the conditions of competition between imported products, and between imported products and the domestic like product, as provided for in Art. 3.3 (b)." Das Panel hatte explizit untersucht, ob die Mengentrends der brasilianischen Exporte so aussehen, daß sie nicht kumuliert eingeschätzt werden können und hat dies

cumulation' reagiert.[6531] Ergebnis für die EU ist, daß kein einziger Vorwurf Brasiliens übrigblieb. Ihre Antidumpingmaßnahme steht vollständig im Einklang mit den WTO Regeln.[6532]

Zusammengefaßt: Einiges bleibt offen: Unklar ist, ob das Panel 'systematisch' d.h. im Sinne von 'deferential' auf diesem wenig überzeugenden Qualitätsniveau argumentiert. Vielleicht war es aus anderen Gründen dazu nicht in der Lage. Der AB hatte sodann wenig Möglichkeiten dies zu korrigieren. Selbst wenn Brasilien in der Berufung besser argumentiert hätte, wären die Panelausführungen kaum geeignet gewesen, darauf basierend die Analyse kritisch zuende zu führen.

(14) Die Softwood Lumber Fälle. Softwood Lumber I, II und III wurden bereits in Abschnitt 'H', Punkt 14.3, Ausgleichszölle, dargestellt.[6533] Hier wird im folgenden der WTO Zählung gefolgt, die Softwood Lumber I ausklammert, weil dies ein Schlichtungs- und kein Streitbeilegungsfall war. Die Geschichte ging so weiter: Nachdem die USA den Tokio-Runden Fall gewonnen hatten, wurde auf politischer Ebene das U.S. Canada Softwood Lumber Agreement ('SLA') ausgehandelt, welches zwischen dem 1. April 1996 und 31. März 2001 wirksam war. Etabliert wurde ein bestimmtes Kontingent zollfreier kanadischer Exporte in die USA, ansteigende Gebühren für darüberliegende Mengen, eine Regel zur zeitlichen Verteilung der Exporte auf das Jahr und seitens Kanada eine Auferlegung von Gebühren für den Export in die USA.[6534] Kurz nach Auslaufen dieses Abkommens wurden von den U.S. Interessengruppen der Weichholzindustrie neue Anträge auf Antidumping- und Ausgleichszölle bei den U.S. Behörden gestellt.[6535] In bezug auf diesen neuen Konflikt ist bemerkenswert, daß auch die NAFTA Streitschlichtung mit mehreren Klagen kanadischer Unternehmen miteinbezogen wurde.[6536] Als wirtschaftlich-sozialer Hintergrund sei erwähnt, daß mehr als 80.000 Kanadier und mehr als 200.000 Amerikaner (4,5 Mill. im weiten Sinne) in diesem Industriebereich beschäftigt sind. Im Jahre 2001 hatten die Exporte aus Kanada in die USA einen Wert von Can$ 9,4 Mrd. und kamen für 1/3 der U.S. Weichholzkonsumption auf.[6537]

Die folgenden WTO Fallpakete wurden von Kanada gegen die Antidumping- und Ausgleichzolluntersuchungen der USA initiiert:

---

verneint. Brasilien hatte gegen diesen Punkt keinen Einspruch eingelegt. Brazil vs. European Communities - Anti-Dumping Duties on Malleable Cast Iron Tube or Pipe Fittings from Brazil, WT/DS219/AB/R, 22 July 2003. S. 75-76, Paras. 191-193. S. 47, Para. 116. Vermulst 2005: 84-85.

[6531] Diese Praxis wird von bestimmten Behörden genutzt, wenn gleichzeitig Antidumping- und Ausgleichsuntersuchungen angestrengt werden. Zum Zwecke der Schädigungsanalyse werden die gedumpten und subventionierten Importe kumuliert und darauf bezogen Schädigung festgestellt. Vermulst 2005: 85. Die USA benutzt diese Methode.

[6532] Brazil vs. European Communities - Anti-Dumping Duties on Malleable Cast Iron Tube or Pipe Fittings from Brazil, WT/DS219/AB/R, 22 July 2003. S. 78-79, Para. 196.

[6533] Hier wird nicht die WTO Zählung benutzt, sondern sich an die Zählung gehalten von Hudec 1991: 530-531.

[6534] USITC 2002a: 22-23.

[6535] Am 2. April 2002 wird sowohl die Antidumping- und Ausgleichszolluntersuchung initiiert. USITC 2002a: 5.

[6536] NAFTA Investor State Arbitrations Information 2006. Dies hier nur am Rande: Das Ergebnis einer NAFTA Chapter 19 Klage war, daß eine drohende Schädigung nicht vorlag und die USA ihre eigenen Handelsgesetze, worauf sich NAFTA Klagen beziehen können, nicht richtig angewandt hatte. Pauwelyn 2006: 201.

[6537] Anderson 2004: 663.

Softwood Lumber III (2002)[6538], in bezug eine Erhebung vorläufiger Ausgleichszölle. Die WTO bewirkt, daß die U.S. Behörden die vorläufigen Maßnahmen, die u.a. die rückwirkende Erhebung von Zöllen vorsahen, aussetzen.[6539] Dieser Fall wird weiter unten unter dem Punkt 8.5.1, Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen thematisiert.

Softwood Lumber IV (2003-2005)[6540], untersucht U.S. Ausgleichszollmaßnahmen, ohne daß die Schädigungsfrage in der Klage einbezogen wird. Dieser Fall wird weiter unten im Punkt 8.5.1, Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen thematisiert. Auf die zugrundeliegende Ausgleichszollmaßnahme hatte weiterhin der Fall Canada vs. United States - Export Restraints (2001)[6541] einen Einfluß, weil dort feststellt wurde, daß Exportverbote, die in Kanadas Holzindustrie eingesetzt wurden, nicht unter die Subventionsdefinition des SCM fallen. Das DOC akzeptierte dies und bezog diese nicht in die hier relevante Untersuchung ein.[6542]

Softwood Lumber V (2004-2006), überprüft die endgültige Antidumpingmaßnahme, ohne daß die Schädigungsfrage in der Klage eine Rolle spielt.

Softwood Lumber VI (2004-2006), stellt nur die Schädigungsfeststellung der ITC in Frage, die sowohl der Ausgleichzolluntersuchung (s.o.) als auch der endgültigen Antidumpingmaßnahme (s.o.) zugrunde lag.

(14.a) Softwood Lumber V (2004-2006).[6543] Autoren wie Tarullo (2002), die sich darüber beklagen, daß der U.S. Entscheidungsmaßstab nicht beachtet wird und die WTO Streitbeilegung so streng sei, daß jeder Antidumping-Fall quasi automatisch vom Kläger gewonnen werden könne (wobei dabei zudem nicht beachtet wird, daß nachgebessert werden kann)[6544], können sich diesen Fall ansehen. Außer der produkttypenbezogenen 'Zeroing'-Methode, welche zudem zur einer abweichenden

---

[6538] Nur Panel. Canada vs. United States - Preliminary Determinations with Respect to Certain Softwood Lumber from Canada, WT/DS236/R, 27 September 2002.

[6539] Canada vs. United States - Preliminary Determinations with Respect to Certain Softwood Lumber from Canada, WT/DS236/R, 27 September 2002. S. 104, Para. 7.115, S. 116, Para. 8.2. Akzeptiert wird dort, daß die Abholzungsgebühren Subventionen darstellen. S. 75, Para. 7.16. Siehe für Informationen zur U.S. Implementation: WTO Fälle.

[6540] Panel, AB, Art. 21.5 Panel, Art. 21.5 AB. Canada vs. United States - Final Countervailing Duty Determination with Respect to Certain Softwood Lumber from Canada, WT/DS257/R, 29 August 2003; Canada vs. United States - Final Countervailing Duty Determination with Respect to Certain Softwood Lumber from Canada, WT/DS257/AB/R, 19 January 2004; Canada vs. United States - Final Countervailing Duty Determination with Respect to Certain Softwood Lumber from Canada, WT/DS257/RW, 1 August 2005; Canada vs. United States - Final Countervailing Duty Determination with Respect to Certain Softwood Lumber from Canada, WT/DS257/AB/RW, 5 December 2005.

[6541] Canada vs. United States - Measures Treating Export Restraints as Subsidies, WT/DS194/R, 29 June 2001.

[6542] Mehr dazu unter Punkt Ausgleichsmaßnahmen. Das DOC hatte 1992 noch anders geurteilt und scheint nun aufgrund dieses Reports zu schließen: "any concievable benefit provided through the log ban would already be included in the calculation of the stumpage benefit." Anderson 2004b: 669.

[6543] Panel, AB, Art. 21.5 Panel, Art. 21.5 AB. Canada vs. United States. Final Dumping Determination on Softwood Lumber from Canada, WT/DS264/R, 13 April 2004; Canada vs. United States. Final Dumping Determination on Softwood Lumber from Canada, WT/DS264/AB/R, 11 August 2004; Canada vs. United States. Final Dumping Determination on Softwood Lumber from Canada, WT/DS264/RW, 3 April 2006; Canada vs. United States. Final Dumping Determination on Softwood Lumber from Canada, WT/DS264/AB/RW, 15 August 2006.

[6544] "To date, exporting countries challenging the imposition of anti-dumping duties by other countries have prevailed in every case." Tarullo 2002: 6. Danach wird der Kommentar etwas realistischer, dennoch ist klar, daß hier die Erwartung vorherrscht, daß bei einer Auslegung von Art. 17.6 im Sinne des Autors ein solches Ergebniss offenbar nicht zu erwarten wäre: "A universe of a dozen cases hardly provide the basis for definitive judgements on matters such as the application of a specific standard of review. Still, an examination of those cases suggests that Article 17.6 (ii) has had little effect upon determinations by WTO dispute settlement bodies." Tarullo 2002: 10.

Meinung führte, wird auf Panelebene kein Aspekt der U.S. Dumpingmaßnahme für WTO inkonsistent gehalten.[6545] Der AB nimmt eine einzige Aussage des Panels zurück, welches für die Berechnung von konstruierten Kosten nach AD Art. 2.2.1.1 geschlossen hatte, daß die Behörden Kostenallokationsmethoden nicht vergleichen müssen. Der AB legt den Terminus 'consider' in diesem Kontext so aus, daß er besage, daß die Behörden Fall-zu-Fall "when there is compelling evidence", also wenn die Exporteure einen solchen Beweis und solche Daten vorlegen, ein solchen Vergleich durchführen müssen. Zu einem U.S. Regelverstoß führte dies nicht.[6546] Kanada versuchte weiterhin in seiner Eingabe den in Japan - Hot Rolled Steel entwickelten Begriff von 'even-handedness' auf den Umgang des DOCs mit zwei kanadischen Firmen anzuwenden. Weil diese Firmen sich aber in einer unterschiedlichen Situation befanden, konnte der Begriff der 'even-handedness' nicht greifen und ebenso hatte das DOC seine Berechnungsmethoden konsistent angewandt und bestimmte Verkäufe anhand des Marktwertes bewertet.[6547] Der AB stellt in diesem Zusammenhang zudem ein weiteres Mal klar, daß er nicht ohne gravierende Gründe die Faktenfeststellungen des Panels anzweifelt.[6548] Somit war die Antidumpingmaßnahme der USA vollständig WTO konsistent, einmal abgesehen vom Gebrauch der 'Zeroing'-Berechnungsmethode, welche, genauso wie in EC - Bed Linen den AD Regeln widersprach.[6549] Die USA hatte allerdings bewußt den am 1. März 2001 erschienenden AB Bericht zu 'Zeroing' nicht in bezug auf alle AD Untersuchungen beachtet und 'Zeroing' einfach weiterverwendet (der hier vorliegende Fall wurde vom AB am 11. August 2004 veröffentlich). Klargestellt wird hier vom AB, daß in EC - Bedlinen nicht das Berechnen von Durchschnittwerten bei multiplen vorhanden Werten verboten worden ist ('multiple averaging').[6550] Ebenso wird festgehalten, daß das AD auch für das 'multiple averaging' Regeln vorgibt: "There is not textual basis in Art. 2.4.2 that would justify taking into account the 'results' of only some multiple comparisons in the process of calculating margins of dumping, while disregarding other 'results'."[6551] Das schwach vorbereitete Argument der USA, daß ohne expliziten Hinweis im AD Abkommen die von den Behörden bislang benutzten asymmetrischen Vergleichsmethoden ("'asymmetrical' comparisons"), darunter 'Zeroing' weiter akzeptiert werden müßten, wird abgelehnt.[6552]

[6545] Canada vs. United States. Final Dumping Determination on Softwood Lumber from Canada, WT/DS264/R, 13 April 2004. S. 128, Para. 7.226. Abweichende Meinung in S. 174-181, Paras. 9.1-9.24.

[6546] Canada vs. United States. Final Dumping Determination on Softwood Lumber from Canada, WT/DS264/ AB/R, 11 August 2004. S. 48, Para. 138, S. 49, Para. 141.

[6547] Canada vs. United States - Final Dumping Determination on Softwood Lumber from Canada, WT/DS264/AB/R, 11 August 2004. S. 57-60, Paras. 166-180. Siehe auch: "In our view, the issue raised by Canada - whether an investigating authority has exercised its discretion in an even-handed manner - is a question of law". S. 55, Para. 163.

[6548] "As the Appellate Body has often observed, it will not interfere lightly with a Panel's assessment of the facts." Canada vs. United States - Final Dumping Determination on Softwood Lumber from Canada, WT/DS264/AB/R, 11 August 2004. S. 58, Para. 174.

[6549] Canada vs. United States - Final Dumping Determination on Softwood Lumber from Canada, WT/DS264/AB/R, 11 August 2004. S. 40, Para. 117.

[6550] Canada vs. United States - Final Dumping Determination on Softwood Lumber from Canada, WT/DS264/AB/R, 11 August 2004. S. 29, Para. 81. Vermulst 2005: 59-60. Dies wird später näher ausgeführt: Dabei ist es auch möglich, daß Gruppen, Modelle oder Typen verglichen werden und darauf basierend wiederum Durchschnittwerte berechnet werden, solange diese Exporttransaktionen vergleichbar sind ("comparable") und alle vergleichbaren Exporttransaktionen innerhalb der Gruppen beachtet werden. Canada vs. United States. Final Dumping Determination on Softwood Lumber from Canada, WT/DS264/AB/RW, 15 August 2006. S. 36, Para. 91.

[6551] Canada vs. United States - Final Dumping Determination on Softwood Lumber from Canada, WT/DS264/AB/R, 11 August 2004. S. 34, Para. 98.

[6552] Die USA legt hier Verhandlungseingaben vor, die der AB nicht als 'traveaux préparatoires' ansieht. Canada vs. United States - Final Dumping Determination on Softwood Lumber from Canada, WT/DS264/AB/R, 11 August 2004. S. 37, Para. 107. Ebenso abgelehnt wird ein Rekurs der USA auf AD Art. 17.6, mit dem versucht wurde zu argumentieren, daß Dumpingmargen für Produkttypen zulässig i.S. von 'permissible' seien. S. 40, Para. 116.

Die USA setzten diese Empfehlungen um und dies führte im Jahre 2006 zu zwei neuen Streitfällen, die zu einem Art. 21.5 Panel und einem Art. 21.5 AB Bericht. In medias res: Vom DOC wird statt 'Zeroing' nun ein Transaktions-zu-Transaktions Vergleich vorgenommen und dabei wiederum 'Zeroing' angewandt. Bei dieser Vergleichsmethode werden nicht mehr Modelle gegenüber gestellt und diese auf Null gesetzt, wenn kein Dumping vorhanden ist, sondern einzelne Transaktionen nicht mehr in der Aggregation beachtet, wenn diese kein Dumping zeigen. Das Art. 21.5 Panel, in dem es nur noch um diese 'Zeroing'-Frage geht, argumentiert nun, daß es außerhalb eines Vergleichs durchschnittlicher gewichteter Werte aus GATT Art. VI:1 und AD Art. 2.4.2 nicht folgen würde, daß 'Zeroing' verboten sei. Dort würde beschrieben, daß Dumping dann vorliegt, wenn der Exportpreis geringer als der Normalwert sei, sodaß sich eine Dumpingfeststellung nur auf eine einzige Transaktionen berufen könne, bei denen dies der Fall sei. Zudem gäbe es für Transaktions-zu-Transaktions Vergleiche, in der Formulierung von AD Art. 2.4.2, nicht die Einschränkung, wie bei durchschnittlich gewichteten Werten, daß der Bezug alle vergleichbaren Exporttransaktionen seien müßten.[6553] Der AB akzeptiert dies nicht und argumentiert, daß der Text von AD Art. 2.4.2 den insgesamten Prozess des Aufzeigens von Dumping beschreibt ("multi-step exercise") in dem ein einzelner Transaktions-zu-Transaktions Vergleich noch keine Dumping-Marge begründet kann. Die 'Zeroing'-Methode wird auch in bezug auf Transaktions-zu-Transaktions Vergleiche abgelehnt, weil sie AD Art. 2.4.2 und dem Erfordernis eines fairen Vergleichs in AD Art. 2.4 widerspricht.[6554] Dem AB gelang hier ein Durchbruch in der 'Zeroing' Frage, welcher eine kontroverse Diskussion beendete.

(14.b) Softwood Lumber VI (2004-2006).[6555] Zugrunde lag hier allein die ITC Schädigungsfeststellung, die interessanterweise nicht bedeutende Schädigung aber drohende bedeutende Schädigung der amerikanischen Weichholzindustrie durch kanadischen Weichholzimporte erkannte. Zum Ablauf des Fallpakets: Die Schädigungsfeststellung wurde vom ersten Panel kritisiert. Daraufhin publizierte die ITC eine neue Feststellung, zu der ein Art. 21.5 Panel eingesetzt wurde, welcher diese neue Schädigungsfeststellung akzeptierte. Dies wiederum wurde vom Art. 21.5 AB deutlich als Verfehlung des Entscheidungsmaßstabs kritisiert, wobei der AB die Analyse nicht zuende führte. Dieses Fallpaket bezog sich auf den Ausgleichs- und Antidumpingfall gleichzeitig, weil die ITC Schädigungsanalyse beiden Fällen zugrundelag. Aspekte über die Schädigungsanalyse hinaus wurden in diesem Fall nicht berührt.[6556]

[6553] Canada vs. United States. Final Dumping Determination on Softwood Lumber from Canada, WT/DS264/RW, 3 April 2006. S. 14-15, Para. 5.28-5.29. Der Hinweis des Panel auf die genaue Formulierung ist nicht ganz falsch: AD Art. 2.4.2: " ... the existance of margins of dumping during the investigative phase shall normally be established on the basis of a comparison of a weighted average normal value with a weighted average of prices of all comparable export transactions or by a comparison of normal value and export prices on transaction-to-transaction basis." WTO 1995: 171. Die detaillierten Ausführungen des Panels zum Vergleich von Berechnungsmethoden, die sich kritisch gegen den AB wenden sowie die übergreifende Art. 2.4 Frage, ob 'Zeroing' mit 'fair comparison' im Einklang steht, werden hier ausgeklammert. S. 15-31, Paras. 5.31-5.78.

[6554] Canada vs. United States. Final Dumping Determination on Softwood Lumber from Canada, WT/DS264/AB/RW, 15 August 2006. S. 35, Para. 87, S. 50, Para. 124, S. 58, Para. 146.

[6555] Panel, Art. 21.5 Panel, Art. 21.5 AB. Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277/R, 22 March 2004; Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277/RW, 15 November 2005; Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277/AB/RW, 13 April 2006.

[6556] So klar festgehalten in Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277/RW, 15 November 2005. S. 3, Para. 2.8 FN 5.

Zuerst einmal interessieren hier die wirtschaftlichen Hintergründe und die Argumentation der U.S. Behörde ITC. Der Untersuchungszeitraum bezieht sich auf den Zeitraum zwischen 1999 bis 2001, wobei die Daten bis in das Jahr 1995 zurückreichten. In der ersten ITC Untersuchungen (USITC 2002a) findet sich folgende Analyse des U.S. Weichholzmarktes:

Zwischen 1995 und 1999 stiegt die U.S. interne Konsumption um 13,5 % an. Im Bereich des Weichholzes für den Häuserbau gab es einen Anstieg der internen Konsumption von 18,3 % zwischen 1995 und 2001. Kanadische Importe hatten 1999 einen Anteil von 33,2 % dieser heimischen Konsumption, 2000 lag dieser bei 33,6 % und 2001 bei 34,3 % (im Jahre 1995, vor dem SLA Abkommen, lag der kanadisch Marktanteil interessanterweise schon einmal höher, bei 35,7 %). Im Untersuchungszeitraum wurde eine moderat zurückgehende Produktion zwischen 1999 und 2001 sowohl in den USA als auch in Kanada und eine relativ hohe, gegen Ende leicht zurückgehende Kapazitätsauslastung festgestellt. Die U.S. Produktion lag im Untersuchungszeitraum um 7,2 % höher als 1995, die kanadische Produktion lag 5,2 % höher. Sonstige Importe stiegen zwar an, lagen aber 2001 noch bei geringen 2,6 % der heimischen Konsumption.[6557] Kurz: Der 13,5 % Anstieg der heimischen Konsumption kam, bei geringen Importen aus der übrigen Welt, vor allem der U.S. Weichholzindustrie zugute. Zu den Preisen: Eine Folge der gleichzeitig gültigen Schädigungsanalyse der ITC für den Ausgleichs- und Antidumpingbereich war, daß die ITC die Effekte dieser beiden Bereiche zusammen betrachtete ('cross-cumulated dumped and subsidized imports').[6558] Trotz dieser Kumulierung wurde, hinsichtlich Preisunterbietung ('price underselling'), geschlossen: "Despite our best efforts and those of the parties to these investigation, we cannot determine, based on this record, whether there has been significant underselling by subject imports."[6559] Gezeigt werden konnte allerdings, daß die Preise zwischen 1999 und 2001 absanken. Die U.S. Verkäufe pro Einheit sanken von US$ 416,13 (1999) und US$ 361,07 (2000) auf US$ 347,86 (2001), die kanadischen Importe pro Einheit lagen bei US$ 395,72 (1999) und US$ 347,89 (2000) sowie bei US$ 323,57 (2001).[6560] Ebenso erwähnt die ITC, daß diese absinkenden Preise ein Effekt von regionaler Überproduktion in den USA waren, die sich noch nicht an eine Situation sinkender Nachfrage angepaßt hatte.[6561] Geschlossen wird, daß sowohl U.S. und kanadische Produzenten "*some* effect" auf die Preise hatten, aufgrund der stabilen Marktsituation verweigert das ITC aber die Feststellung, daß die Importe aus Kanadas einen "*significant* price effect" hatten.[6562] Weiterhin gingen einige der wirtschaftlichen Leistungsindikatoren bzw. Faktorindikatoren zwischen 1999 und 2000 zurück, nicht aber zwischen 2000 und 2001, als ein Anstieg des Marktanteils der Kanadier erfolgt. Hauptsächlich könne dies aber auf den allgemeinen Preisrückgang zurückgeführt werden: "we conclude that subject imports did not have a significant impact on the domestic industry."[6563] Zusammenfassend wird vom ITC formuliert: "In sum, based on the consideration of the volume, price effects and impact of subject imports on the domestic softwood lumber industry, we do not find present material injury by reason of subject imports."[6564] Das U.S.

[6557] Daten aus der ersten Schädigungsfeststellung der USITC 2002a: 23, 26-27, 35.
[6558] USITC 2002a: 32-34.
[6559] USITC 2002a: 37.
[6560] USITC 2002a: 38.
[6561] USITC 2002a: 38.
[6562] Herv. im Original. USITC 2002a: 39.
[6563] USITC 2002a: 40.
[6564] USITC 2002a: 41.

Kriterium der bedeutenden Schädigung sei damit nicht erfüllt: "harm which is not insonsequential, immaterial, or unimportant."[6565]

Danach wendet sich die ITC in derselben Untersuchung zur Analyse des zweiten möglichen Tatbestand zu: Drohender bedeutender Schädigung. Untersucht wird: "whether 'further dumped or subsidized imports are imminent and whether material injury by reason of imports would occur unless an order is issued or a suspension agreement is accepted."[6566] Um die Verwundbarkeit der heimischen Industrie speziell bezüglich der Profitseite ("financial performance") hervorzuheben wird auf den Rückgang der Produktion von 36,606 mmbf (1999) auf 34,996 mmbf (2001) und den Rückgang der Kapazitätsauslastung von 92 % (1999) auf 87,4 % (2001) hingewiesen.[6567] Das Einkommen fiel von US$ 1,26 Mrd. (1999) auf US$ 93 Mill. (2001).[6568] Weitere Faktoren zum Beweis drohender bedeutender Schädigung werden angeführt, darunter die kanadischen Kapazitätszunahmen (welche allerdings seit 1995 erfolgten, parallel zu einem insgesamt wachsenden Markt). Weil die Kapazitätsauslastung bei 83,7 % lag und zusätzlich Stellungnahmen der kanadische Industrie vorlagen, daß diese die Kapazitätsauslastung bis 2003 auf 90,3 % steigern wollte, weil die bisherigen Abkommen zwischen USA und Kanada Importe zurückgehalten hätte und weil die kanadische Industrie exportorientiert sei, schließt die ITC, daß drohende bedeutende Schädigung jedenfalls vorläge: "subject imports are likely to have a significant price depressing effect in the future (...) we determine that further dumped and subsidized imports are imminent, that these imports are likely to exacerbate price pressure on domestic producers, and that material injury to the domestic industry would occur".[6569] Dieser Schluß steht schon innerhalb des ITC Berichts im Widerspruch mit ebenso erwähnten Marktprognosen, die im Verlauf von 2003 eine Zunahme der Nachfrage als Folge von steigender Bautätigkeit vorhersagten, nachdem die U.S. Wirtschaft die Rezession überwunden habe.[6570]

(14.b.1) Panel (2004). Wie reagierte das erste Panel[6571] auf diese ITC Feststellung drohender bedeutender Schädigung? Zuerst trifft es grundlegende Entscheidungen. Obwohl es eine Entscheidung des AB gegeben hatte, daß der spezielle Entscheidungsmaßstab AD Art. 17.6 nicht für das Abkommen für Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen gilt[6572], entschied sich das Panel eine einzige Bewertung der Schädigungsanalyse vorzulegen. Argumentiert wurde folgendermaßen: Zuerst gebe es beim Entscheidungsmaßstab für AD und SCM weitgehende Ähnlichkeiten ("extensive similarity").[6573] Das Panel bezweifelt weiter, daß es unter DSU Art. 11 zu einer strengeren Überprüfung kommen würde,

---

[6565] USITC 2002a: 34.

[6566] USITC 2002a: 41.

[6567] USITC 2002a: 41.

[6568] USITC 2002a: 42-43.

[6569] USITC 2002a: 48; die Argumentation in: 43-46.

[6570] USITC 2002a: 25. Daß dies innerhalb des Berichts erwähnt wird, ist wichtig, weil die WTO Streitbeilegung nicht zu eigenständiger Faktenrecherche ('de novo review') befugt ist.

[6571] Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277/R, 22 March 2004.

[6572] Siehe den AB in: EU vs. United States - Imposition of Countervailing Duties on Certain Hot-Rolled Lead and Bismuth Carbon Steel Products Originating in the United Kingdom, WT/DS138/AB/R, 10 May 2000. S. 16-18, Paras. 44-51. Mehr dazu im Punkt Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen.

[6573] Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277/R, 22 March 2004. S. 86, Para. 7.11.

als wenn DSU Art. 11 gemeinsam mit AD Art. 17.6 angewandt würde.[6574] Dann wird die Herangehensweise des AB zum Entscheidungsmaßstab formuliert, wobei hier die grundlegenden Passagen hervorgehoben werden, bei denen eine Überdeckung vorliegt.[6575] Schließlich wird erwähnt, daß die Vorgaben der beiden Abkommen weitgehend identisch sind, beispielsweise AD Art. 3.1 und SCM Art. 15.1 und AD Art. 3.7 und SCM Art. 15.7.[6576] Zu den Auslegungsentscheidungen: In bezug auf AD Art. 3.7 und SCM Art. 15.7, welche für drohende bedeutende Schädigung gelten, wird das Argument Kanadas abgelehnt, daß der dort erwähnte Begriff "change in circumstances" als besonderes, singuläres Ereignis angesehen werden muß. Es könne durchaus sein, daß unterschiedliche, auch zeitlich getrennte Umstände dazu führen ("'progression of circumstance"), daß dieses Kriterium erfüllt ist.[6577] Für AD Art. 3.7 und SCM Art. 15.7 wird ausgeführt, daß diese Formulierungen kein "model of clarity" sind und es denkbar ist, daß sowohl veränderte Umstände als auch weitere gedumpte oder subventionierte Importe unmittelbar zu erwarten seien. Ebenso könnten veränderte Umstände darin bestehen, daß es wahrscheinlicher wird, daß Importe steigen und daß dies als drohende bedeutende Schädigung interpretiert wird. Dazu komme, daß keiner der in AD Art. 3.7 (i) bis (iv) erwähnten Faktoren allein ausschlaggebende Bedeutung habe könne: Signifikant steigende gedumpte/subventionierte Importe, welche die Wahrscheinlichkeit substantiell ansteigender gedumpter/subventionierter Importe anzeigen; ausreichend frei verfügbare Kapazität oder unmittelbar anstehender Kapazitätsausbau; Preise, die eine Preisdepression, Preisunterdrückung oder Preisniederhaltung anzeigen, welches zu weitere Importen führen kann; und Vorratshaltungsniveaus, die zu Schlußfolgerungen führen können.[6578] Als Anhaltspunkt für die Qualität der Bewertung, welche die nationalen Behörden diesen Punkten zukommen lassen müssen, wird der Begriff 'consider' in AD Art. 3.7 und SCM Art. 15.7 verwendet: Dieser Begriff erfordere es nicht, daß für alle Faktoren einzeln eine Feststellung (die eine Bewertung wie 'signifikant' impliziert) getroffen werden muß. Die Fakten sollten allerdings nicht nur zitiert, sondern sie müssen in einen Gesamtkontext gestellt werden.[6579]

[6574] Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277/R, 22 March 2004. S. 87, Para. 7.13.

[6575] "Nor may a panel substitute its judgement for that of the investigating authorities, even though a Panel might have arrived at a different determination were it considering the record evidence for itself." Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277/R, 22 March 2004. S. 88, Para. 7.15. Zitiert wird im Anschluß S. 88, Para. 7.16: "We wish to emphasize that, although panels are not entitled to conduct a de novo review of the evidence, nor to substitute their own conclusions for those of the competent authorities, this does not mean that panels simply must accept the conclusions of the competent authorities." New Zealand vs. United States — Safeguard Measure on Imports of Fresh, Chilled or Frozen Lamb from New Zealand. WT/DS177/AB/R, W/DS178/AB/R, 1. Mai 2001, S. 38-39, Para. 106.

[6576] Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277/R, 22 March 2004. S. 90, Para. 7.24, in SCM Art. 15.7 wird als zusätzlicher Faktor, den die Behörden beachten müssen, erwähnt: "nature of the subsidy or subsidies in question and the trade effects likely to arise therefrom". S. 96, Para. 7.43.

[6577] Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277/R, 22 March 2004. S. 100, Para. 7.60.

[6578] AD Art. 3.7 (fast identisch SCM Art. 15.4). WTO 1995: 173-174. U.a. diese Zitat: "Thus, the text indicateds that both the change of circumstance, and further dumped or subsidized imports, must be imminent, and the likelyhood of increased imports is both a relevant change of circumstance and a factor to be considered in determining the existance of threat. In our view, based on the text of the Agreements, it is not clear that these various elements of Articles 3.7 and 15.7 need necessarily be distinct factual circumstances, each of which must be considered seperately in assessing whether there is a threat of material injury." Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277/R, 22 March 2004. S. 99, Para. 7.54.

[6579] Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277/R, 22 March 2004. S. 102, Para. 7.67. Hier wird Referenz auf Ausführungen des Panels in Thailand - H Beams genommen: "In our view, these statement indicate that the authorities did consider the 'significance' of the increase in imports. We note in particular in this regard that the authorities went beyond a mere recitation of trends in the abstract and put the figures into context." Poland vs. Thailand — Anti-Dumping Duties on Angles, Shapes and Sections of Iron or Non-Alloy Steel and H Beams from Poland, WT/DS122/R, 28 September 2000, S. 48, Para. 7.170. Dieses Argument wurde vom AB nicht modifiziert, da Art. 3.2 nicht in der Berufung Beachtung fand. Poland vs. Thailand —

Genau letzteres wirft der Panel nun der ITC vor: Sie hätte ihre Feststellung allein darauf gestützt, daß gedumpte und subventionierte Importe wahrscheinlich substantiell ansteigen würden und daß dies eine signifikante Preisdepression auslösen würde. Dabei seien zudem eine Reihe von Faktoren einbezogen worden, die nicht in AD Art. 3.7 und SCM Art. 15.7 genannt worden sind. Dennoch würde die Totalität der angeführten Faktoren, nach Ansicht des Panels, nicht zum Schluß führen, daß drohende bedeutende Schädigung vorliegt.[6580]

Von dieser Beobachtung angeleitet, diskutiert das Panel weitere ITC Feststellungen: Die Frage danach, ob die Einschlagsgebühren Subventionen seien, wendet das Panel ab, indem es argumentiert, daß es nur überprüfen könne, ob die ITC diese Frage beachtet hat ('considered'), was bejaht wird, gestützt auf den Hinweis, daß das Panel keine *de novo* Faktenrecherche vornehmen möchte und den Verweis, daß die ITC bei seinen Argumenten für drohende bedeutende Schädigung, sich nicht allein auf die Subventionierungsbehauptung verläßt.[6581] Am Rande: Im Panelbericht wird nicht erwähnt, daß sich die ITC im seinem Bericht selbst skeptisch zum der dem Fall u.a. zugrundeliegenden Subventionierungsbehauptung äußert.[6582] Immerhin akzeptiert das Panel in bezug auf die Importsteigerung, daß die ITC diesen Faktor beachtet hat ('consider'), also einen 1,1 % Anstieg von Importen zwischen 1999 und 2001 (und einem Anstieg des kanadischen Marktanteils von 33,2 % auf 34,3 %), obwohl der Marktanteil im Jahre 1995 mit 35,7 % höher war. Auch hier überprüft der Panel, ob der Faktor beachtet wurde und hält, siehe oben, eine Bewertung i.S. von 'signifikante', 'substantielle' Ausdehnung des Marktanteils nicht für erforderlich.[6583] Auch Kapazität, Preisdepression und Preisunterdrückung und Vorratshaltung seien von der ITC beachtet worden.[6584] Nach dieser Vorarbeit fragt das Panel nun danach, ob sich die ITC Feststellungen, insofern sie sich auf die Totalität dieser Faktoren beziehen, im Einklang mit den Anforderungen von AD Art. 3.7 und SCM Art. 15.7 befinden, wobei das Panel formuliert, daß es sowohl die Angemessenheit der Beweisführung als auch der Faktenbasis bewerteten möchte.[6585] Zudem unterstellt das Panel, um eine Argumentationsbasis zu

---

Anti-Dumping Duties on Angles, Shapes and Sections of Iron or Non-Alloy Steel and H Beams from Poland, WT/DS122/AB/R, 12. März 2001, S. 22-23, Para. 79.

[6580] "However, our determination is based on our assessment of the USITC's determination as a whole, taking into account the evidence that was before it and the analysis in the determination itself. This is, in our view, in line with the injuction in the text that no factor can necessarily give decisive guidance, but the totality of factors considered must lead to the conclusion regarding threat of injury." Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277/R, 22 March 2004, S. 102, Paras. 7.69-7.70.

[6581] Hinweis auf die in der nächsten Fußnote zitierte USITC (2002a) Fußnote. Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277/R, 22 March 2004, S. 103-104, Paras. 7.72-7.75.

[6582] "We have considered CLTA's argument regarding the stumpage subsidy, but find that the economic theory presented by CLTA is not clearly applicable to the market. Ricardian rent theory relies on the assumption of fixed supply, however, there is evidence on the record in these investigations that lumber supply is not necessarily fixed." USITC 2002a: 43 FN 245.

[6583] Der Panel stuft schon die Relevanz der Argumente ein, die diese, nach seinem Verständnis, bei der Feststellung drohender bedeutender Schädigung haben. Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277/R, 22 March 2004, S. 104, Paras. 7.76-7.78. Die Daten aus der diesbezüglich relevanten Stelle in ITC 2002a: 35. Hinter diesem Verständnis von 'consider' steht erkennbar der Panelbericht Thailand - H Beam (2000), siehe oben: "We therefore do not read the textual term 'consider in Article 3.2 to require an explicit 'finding' or 'determination' by the investigating authorities as to whether the increase in dumped imports is 'significant'." Poland vs. Thailand - Anti-Dumping Duties on Angles, Shapes and Sections of Iron or Non-Alloy Steel and H Beams from Poland, WT/DS122/R, 28 September 2000, S. 46, Para. 7.161.

[6584] Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277/R, 22 March 2004. S. 104, Para. 7.79-7.86.

[6585] Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277/R, 22 March 2004. S. 105, Para. 7.87.

haben, daß das ITC gefolgert hätte, daß die Importe aus Kanada substantiell ("substantially") ansteigen würden.[6586]

Die Diskussion des Panels kann hier nicht ganz wiedergegeben werden, sondern nur zentrale Argumente, die letztendlich dazu führen, daß die ITC Feststellung für Inkompatibel mit AD Art. 3.7 und SCM Art. 15.7 befunden wird: Erstens wird dem ITC vorgeworfen, daß sie unzureichend diskutiert, welche Rolle das SLA Abkommen gespielt hat. Es erfolgt keine Beschreibung der Situation vor dem Abkommen, wodurch hätte gezeigt werden können, daß unter normalen Marktbedingungen, Importe substantiell ansteigen.[6587] Zweitens wird auf die Vorhersage starker Nachfrage rekurriert und auf die ITC Folgerung, daß die USA weiter eine wichtiger Markt für die kanadischen Produzenten bleiben würde. Dazu wird kommentiert: "We cannot see how this conclusion, which simply posits the continuation of the historical situation, supports the finding that imports would increase substantially."[6588] Weiterhin stellt das Panel kritisch fest: "Moreover, in a situation of strong and improving demand, increases in imports proportional to the increase in demand would seem to be without any injurious effect."[6589]

Weiter entscheidet der Panel, daß nicht alle AD Art. 3.4 Faktoren in die Zukunft projiziert bei einer drohenden bedeutsamen Schädigungsanalyse untersucht werden müssen.[6590] Das Erfordernis der Nicht-Zuschreibung in AD Art. 3.5, welches in EC -Tube and Pipe Fittings vom AB untersucht wurde, möchte und muß der Panel nicht mehr untersuchen, er weist aber, schon einmal in Schwung, darauf hin, daß Importeffekte, speziell solche, die nicht aus Kanada stammen, unzureichend prognostiziert werden und führt weiterhin zur Frage der heimischen U.S. Überproduktion und deren möglicher Preiseffekte aus: "A glaring omission is the failure to discuss the likely future effects of domestic supplies of lumber. The single reference to domestic oversupply and its potential effects on the domestic industry in the future is in a footnot in the section of the report discussing price declines during the period of investigation. The last sentence of that footnote cites a consultant's report stating that lumber overproduction had been 'curbed considerably [in the United States] but remains a problem in Canada'. Even were this single statement drawn from a consultant's report deemed sufficient to support the conclusion that there would be no US oversupply affecting lumber prices in the future, there is nothing to link such a conclusion to the USITC's analysis of causation of material injury in the near future.[6591] Die Frage von 'cross cumulation' wird vom Panel nicht weiter untersucht, weil sie schwer sachlich mit diesen speziellen Fragestellungen zu verbinden und zu entscheiden sei.[6592]

[6586] Dies ist bemerkenswert, weil es dieses Kriterium im AD nicht gibt. Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277/R, 22 March 2004. S. 106, Para. 7.89.

[6587] Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277/R, 22 March 2004, S. 107, Para. 7.93.

[6588] Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277/R, 22 March 2004. S. 107, Para. 7.95.

[6589] Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277/R, 22 March 2004. S. 107, Para. 7.95.

[6590] In diesem Fall schon deshalb nicht, weil der ITC bedeutende Schädigung bereits analysiert hatte und verneint hatte. Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277/R, 22 March 2004. S. 111, Para. 7.110.

[6591] Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277/R, 22 March 2004. S. 118, Para. 7.135.

[6592] Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277/R, 22 March 2004. S. 120, Para. 7.147.

In Reaktion auf diese Panelentscheidung, welche einen Verstoß der Schädigungsanalyse gegen AD Art. 3.7 und SCM 15.7 fand, veröffentlichte die ITC eine modifizierte Schädigungsanalyse, die auf die Kritikpunkte des Panels reagierte, u.a. wird dort auf die Effekte des SLA Abkommens, auf drohende zukünftige Importsteigerungen und Importe aus Dritten Ländern näher eingegangen.[6593]

(14.b.2) Art. 21.5 Panel (2005) und Art. 21.5 AB (2006). Kanada klagte in diesen beiden Streitfällen gegen diese modifizierte Schädigungsanalyse der ITC und ein Art. 21.5 Panel[6594] wurde gebildet, das aus denselben Personen wie das Panel zuvor bestand. Dieses Panel hätte nun eine selbstbewußte Analyse dieser ITC Neufeststellung vornehmen können, geleitet von seiner Einschätzung von den Verpflichtungen, die vom AD Abkommen in diesem Fall ausgehen. Angesichts der nicht sonderlich geänderten Faktenlage hätte das Panel den ITC Bericht ein weiteres Mal zurückweisen können. Auch wenn beispielsweise bezüglich des wahrnehmbaren Rückgangs der Profite ein Unsicherheitsfaktor vorlag, lag dies m.E. jedenfalls klar erkennbar auch an einem Preisrückgang, welcher durch die interne Überproduktion der U.S. Firmen selbst verschuldet war. Am Rande: Dieser Preisrückgang könnte zusätzlich (dieses Argument kommt im Fall nicht vor), als Rückgang der Profite auf ein Normalniveau gedeutet werden, denn die Preisniveaus könnten auch deshalb so hoch gewesen sein, weil der Import aus Kanada vorher durch das SLA kontrolliert war. Ein unter diesen Umständen gegen die U.S. Behörden gerichtetes Urteil hätte kaum zu einer dramatischen Einschränkung des 'Rechts' zur Antidumpingnutzung geführt, denn die USA hätten, ein oder zwei Jahre später, wenn ein weiterer Importanstieg aus Kanada wirklich vorgelegen hätte, erneut eine Antidumpinguntersuchung mit diesmal überzeugenderer Schädigungsanalyse vorlegen können. Eine solche selbstbewußte Einschätzung der AD Verpflichtungen lag dem Panelbericht nicht zugrunde. Warum nicht?

Weil erstens noch zu diesem Zeitpunkt erhebliche Unsicherheiten bezüglich des Entscheidungsmaßstabs bestanden. Dabei spielte eine Rolle, daß der Art. 21.5 Panel - zu einem erkennbaren Grad - vom damals aktuell veröffentlichten AB Bericht im SCM Fall Korea vs. United States - DRAMS (2005) verunsichert wurde, in dem das diesbezügliche Panel in bezug auf den Entscheidungsmaßstab deutlich kritisiert wurde. Das Korea - DRAMs Panel hatte einzelne Aspekte der Argumentation der U.S. Behörden kritisiert, ohne sich allzusehr darum zu kümmern, daß diese Aspekte im Kontext einer Gesamtschlußfolgerung standen. Es wurde vom AB als ein nicht angemessenes Vorgehen empfunden, daß die geringe Überzeugungskraft einzelner Punkte immer wieder betont und dann geschlossen wurde, daß die Gesamtschlußfolgerung nicht aufrechtzuerhalten sei. Der AB betonte dagegen, daß sich das Panel enger an die Argumentation der Behörden hätte halten sollen und die Beweise in ihrem Bezug auf die Gesamtschlußfolgerung nicht hätte aus dem Auge verlieren sollen, um nicht das Risiko einzugehen, einen neuen Fall zu konstruieren. Der AB bewertete dieses Vorgehen so, daß hier die Schwelle zu einer *de novo* Überprüfung überschritten wurde, sodaß das Korea - DRAMs Panel den Entscheidungsmaßstab verfehlt hatte. Erschwerend kam in diesem Fall hinzu, daß es um die Bewertung von sog. 'circumstantial evidence', also Zeitungsberichte, Stellungnahmen von Insidern etc. ging. Wie dem auch sei, dies impliziert gleichzeitig, daß dieser Fall etwas anders gelagert war als die hier mögliche Diskussion von 'objektiv'

[6593] USITC 2004b.

[6594] Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277/RW, 15 November 2005.

vorliegenden Wirtschaftsdaten einer Behördenuntersuchung, sodaß es nicht einfach zu verstehen ist, warum das Softwood Lumber Art. 21.5 Panel schließt, daß die Ausführungen des DRAMs AB Berichts: "highly relevant to our task in this review" sind.[6595]

Der zweiter Grund für die 'Schwäche' des vormals 'starken' Art. 21.5 Panel war, so der Eindruck hier, daß das Panel offen erkennbar glaubte, daß bei der Untersuchung von drohender bedeutender Schädigung ein weniger strenger Bewertungsstandard angewandt werden müsse, als bei bedeutender Schädigung. Der Panel zitiert dazu zuerst die wenig ausführlichen Vorgaben des AB aus United States vs. Mexico - Corn Syrup (2001).[6596] Aus diesen Vorgaben schließt das Panel, daß die Bandbreite von vernünftigen Schlußfolgerungen in bezug auf die Zukunft bei drohender bedeutenden Schädigung breiter seien, als wenn es um die Gegenwart geht. Dies wird von Art. 21.5 AB später als "erroneous" bezeichnet.[6597] Daß dies ein Fehler des Panels war, ist leicht nachvollziehbar, denn die Formulierungen im relevanten Artikel lassen dies keineswegs erkennen: In AD Art. 3.7 werde, so der Art. 21.5 AB, gefordert, daß die Behörden zukünftige Vorkommnisse anhand von positiven Beweisen und klar ausgewiesenen Annahmen darlegen können und es müsse gezeigt werden, daß es einen hohen Grad von Wahrscheinlichkeit hat, daß diese Vorkommnisse auch so eintreffen. Kurz: Wenn dies nicht sogar ein strengerer Entscheidungsmaßstab ist, der hier eingefordert wird, gilt, so der AB in seiner Kritik des Panels, ein gleich strenger bzw. hoher Standard zum Beweis des Tatbestands der drohenden bedeutenden Schädigung.[6598]

Der Art. 21.5 AB versucht den Panel zu verteidigen und hob deshalb die hier genannten Aspekte nicht hervor. Im Panelbericht ist aber klar ersichtlich, daß das Panel - plötzlich - die AB Vorgaben aus Korea - DRAMs anwendet und zwar in Form einfacher kurzer Stellungnahmen zu den einzelnen

---

[6595] Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277/RW, 15 November 2005. S. 76, Para. 7.20; Zitat aus: S. 77, Para. 7.23. Dort wird, kurz bevor die Analyse der ITC Argumente beginnt die Passage zitiert aus: Korea - vs. United States - Countervailing Duty Investigation on Dynamic Random Access Memory Semiconductors (DRAMS) from Korea, WT/DS296/AB/R, 27 June 2005. S. 57, Para. 149-151.

[6596] "In the determination of a *threat* of material injury, the investigating authorities will necessarily have to make assumptions relating to "the 'occurence of future events' since such *future* events 'can never be definitely proven by facts'". Notwithstanding this intrinsic uncertainty, a 'proper establishment' of facts in a determination of threat of material injury must be based on events that, although they have not yet occurred, must be 'clearly foreseen and imminent', in accordance with Art. 3.7 of the *Anti-Dumping Agreement*." Herv. im Original. United States vs. Mexico - Anti-Dumping Investigation of High Fructose Corn Syrup (HFCS) from the United States, WT/DS132/AB/RW, 22 October 2001. S. 27, Para. 85.

[6597] "The possible range of reasonable predictions of the future that may be drawn based on the observed events of the period of investigation may be broader than the range of reasonable conclusions concerning the present that might be drawn based on those same facts. That is to say, while a determination of threat of material injury must be based on facts, and not merely on allegation, conjecture, or remote possibility, predictions based on the observed facts may be less susceptible to being found, on review by a panel, to be outside the range of conclusions that might be reached by an unbiased and objective decision maker on the basis of facts and in light of the explanations given." Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277/RW, 15 November 2005. S. 73, Para. 7.13. Klarer geht es eigentlich nicht. Der AB versucht das Panel noch ein wenig zu verteidigen, schließt in bezug auf den ersten Satz aus dem Zitat oben aber deutlich: "We are not persuaded that, in making this observation, the Panel intended to express the view that a threat of injury determination must be upheld if the investigating authority's report discloses the occurence of injury as one reasonable prediction within the possible range of future occurances. If this were the Panel's view, then it would be erroneous." Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277AB/RW, 13 April 2006. S. 45, Para. 110.

[6598] "an investigating authority making a determination of threat of injury must clearly disclose the assumptions and extrapolations that were made, on the basis of the record evidence, regarding future occurences." "that the reasoning of the investigating authority demonstrate that such assumptions and extrapolations were based on positive evidence and not merely on allegation, conjecture, or remote possibility; and show a high degree of likelihood that projected occurrances will occur." Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277AB/RW, 13 April 2006. S. 44, Para. 109.

Punkten der ITC Neufeststellung (im Zitat gleich '129 processing' genannt): So etwa, als es darum geht, die 2,8 % Importsteigerung innerhalb der Untersuchungsperiode einzuschätzen, in diesem Zitat aus dem Art. 21.5 Panelbericht:

"7.27 (...) Looking at the decision in the 129 processing in this issue, the conclusion that a 2.8 percent increase in imports was significant is not unreasonable, in light of the totality of the factors considered by the USITC, including the significant baseline volume from which that increase occurred, the restraining effect of the SLA, increases in Canadian imports at a significant rate after the expiration of the SLA, increases in those imports during periods when they were not subject to restraints, and the slight decline in US consumption."[6599]

Nach dieser Ausführung folgt keine Diskussion alternativer Erklärungsmöglichkeiten und eine Einschätzung der Gewichtungen (z.B. die Möglichkeit, den 2,8 % Anstieg über 3 Jahre anhand des über 75 % betragenden Marktanteils der U.S. Produzenten zu relativieren). Nein, das Panel gerät auf eine ganz falsche Bahn und stellt die ITC Schlußfolgerungen und die kanadischen alternativen Schlußfolgerungen ohne argumentative Interventionen des Panels gegenüber einander, um dann festzustellen, daß es ausreiche, wenn die ITC Schlußfolgerungen dem Anspruch 'unparteiisch' und 'objektiv' genügen, um akzeptiert zu werden: "7.28 Clearly, an alternative view of the evidence, focussing on the annual increase and stressing the relatively small percentage change, might support a different conclusion, but this alone does not demonstrate that the USITC's analysis and determination are inconsistent with the US obligations under the AD and SCM agreements. (...) On review, a panel must consider wether a determination made is one that could be reached by an unbiased and objective investigating authority on the basis of the facts before it and in the light of the explanations given. Merely that alternative conclusions might also be within the range of possible determinations that would satisfy that standard does not demonstrate that the conclusions actually reached are not consistent with the requirements of the AD and SCM agreements."[6600]

Diese Argumentationsstruktur wird im Panelbericht weiter aufrechterhalten. Das Panel etabliert keine eigene Argumentationsbasis, sondern stellt die Argumentationen der USA und Kanadas gegenüber und verteidigt die U.S. Argumente immer wieder mit einer kurzen Nennung des Kontextes bzw. der Totalität der Argumentation in dem diese erfolgen, wenn es zum Beispiel um Importtrends geht.[6601]

[6599] Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277/RW, 15 November 2005. S. 78, Para. 7.27.

[6600] Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277/RW, 15 November 2005. S. 78, Para. 7.28.

[6601] "Again, it is clear that the USITC re-examined the evidence concerning import trends, and considered that evidence in the light of the significant volume of imports during the period of investigation. We cannot conclude that USITC's analysis of changes in demand and the effects of the SLA and provisional measures put in place as a result of this investigation is unreasonable. The USITC's section 129 determination explains why it determined that the SLA restrained imports, rather than resulting in mere shifts in the source and timing of imports, and why it concluded that the expiry of SLA, in the absence of anti-dumping and countervailing measures, would result in a sustantial increase in imports, in the context of the already large baseline volume. While Canada's arguments demonstrate that there is a plausible alternative line of reasoning that could be followed, under the standard of review applicable in this case, this is not sufficient for us to find a violation. Moreover, we consider that while it may be possible to debate each aspect of the USITC determination, and come to different conclusions depending on the starting point and focus on each line of argument and analysis, our obligation is to consider whether the USITC's reasoning and conclusion as set forth in its determination were those of an objective decision maker in the light of the facts, and not whether every possible argument is resolved in favor of this determination." Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277/RW, 15 November 2005. S. 80-81, Para. 7.35.

Ähnlich, teils noch kürzer, erfolgt dies bei den Punkten Kapazität[6602], Preiseffekte (hier wird darauf hingewiesen, daß die U.S. Behörden selbst die alternativen Szenarien in völlig ausreichender Form diskutieren[6603]), kausaler Verbindung und anderer Einflußfaktoren.[6604] Einzig bei Punkten Preisdepression und Preisunterdrückung formuliert das Panel eigene Standpunkte, diese Diskussion wird jedoch schnell wieder abgebrochen.[6605] Als Fazit wird gezogen, daß die ITC Neufeststellung im Gegensatz zur ITC Originalfeststellung nun kompatibel mit AD Art. 3.5 und 3.7 sowie SCM Art. 15.5 und 15.7 ist.[6606]

Der AB findet klare Worte zu diesem Panelbericht. Dabei hält er sowohl an den Anforderungen von Korea - DRAMs als auch dem Entscheidungsmaßstab in AD Art. 17.6 fest: "99. Moreover, the injunction that panels should no substitute their own conclusions for those of the competent authorities does *not* mean that all a panels needs to do in order to comply with its duties when reviewing a determination is to consider whether the investigating authority's findings or conclusion appear to be 'reasonable' or 'plausible' in the abstract. To the contrary, a panel can assess whether an authority's explanation for its determination is reasoned and adequate *only* if the panel critically examines that explanation in the light of the facts and the alternative explanations that were before that authority. (...) In its assessment, the panel should seek to review the determination while giving due regard to the approach taken by the investigating authority, or its risks constructing a case different form the one put forward by that authority. Finally, in its assesssment of whether the conclusions reached by an investigating authority are reasoned and adequate: '[a] panel may not reject an [investigating authority's] conclusions simply because the panel would have arrived at a different outcome if it were making the determination itself."[6607]

[6602] Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277/RW, 15 November 2005. S. 82, Para. 7.42.

[6603] Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277/RW, 15 November 2005: "While we can certainly see the reasoning underlying Canada's arguments, we cannot see that they demonstrate that the USITCs determination was not one that could be reached by an unbiased and objective investigating authority, on the basis of the evidence and the explanations." S. 84, Para. 7.50. "The USITC did not just make conclusions based on the facts before it, but did in fact address the arguments of the parties concerning the interpretation of this evidence. (...) While this does not, of course, necessarily mean that we will find the USITC's determination to be consistent with the AD and SCM agreements, it does indicate to us that the USITC did in fact make its determinations after having considered possible alternatives, and explaining why, nonetheless, it reached the conclusions it did." S. 85, Para. 7.51. Das Panel erkennt, daß es eigentlich die Rolle hat zu überprüfen, ob die ITC Feststellung mit dem AD und SCM übereinstimmt, hält es aber gleichzeitig für gerechtfertigt, diese Diskussion vollständig der USITC zu überlassen.

[6604] Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277/RW, 15 November 2005. S. 89, Para. 7.63, S. 92, Para. 7.74.

[6605] "While it is true, as Canada argues, that prices were increasing at the end of the period of investigation, it is also true, as the United States argues, that prices were as low as they had been earlier in the period, at a time when financial condition of the domestic industry was poor." Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277/RW, 15 November 2005. S. 85, Para. 7.52. Ähnlich beim Punkt Verwundbarkeit S. 86-87, Para. 7.55. Somit scheitert das Panel, paradoxerweise genauso wie das Korea DRAMs Panel, an der Einzelanalyse, obwohl es, jetzt nur in den Worten des Verfassers, durchaus möglich gewesen wäre, statt einer 'hopp oder top'-Analyse, eine eigenständige, kurze und prägnante, differenzierte Sichtweise der Stärken und Schwächen der einzelnen Punkte zu erarbeiten (wobei weder ganz die Sichtweise des ITC noch ganz Kanadas alternative Sichtweise hätte übernommen werden müssen, aber durchaus Teile davon hätten enthalten sein können), welche nicht einmal ganz abgeschlossen sein muß (und somit nicht dem Kritikpunkt von Korea - DRAMs unterliegt, einzelne Punkt zu stark bewertet bzw. abgewertet zu haben). Zum Schluß hätte das Panel angesichts der Totalität dieser differenzierten Sichtweisen zu einer Schlußbewertung der Totalität der ITC Folgerungen kommen zu können, ohne daß ein *de novo* Einscheidungsmaßstab vorgelegen hätte.

[6606] Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277/RW, 15 November 2005. S. 92, Para. 8.1.

[6607] Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277/AB/RW, 13 April 2006, S. 39, Para. 99. Ähnlich grundlegend wird schon zu Beginn formuliert: "It is well established that a panel must neither

Danach kritisiert er die Vorgehensweise des Panel: "In our view, the Panel's repeated references to the USITC's conclusions as 'not unreasonable' suggest that the Panel applied an insufficient degree of scrutiny to the Section 129 Determination and failed to engage in the type of critical and searching analysis called for by Article 11 of the DSU. Inquiring into whether an authority's finding is 'not unreasonable' does not, in our view, necessarily answer the question of whether a finding is based on positive evidence rather conjecture or remote possibility."[6608] Siehe auch: "117. In our view, a panel is not compelled under Article 11 to "automatically reject" the explanation given by an investigating authority merely because a plausible alternative explanation has been proffered. At the same time, a panel may find the investigating authority's explanation inadequate when, even though that explanation seemed "reasoned and adequate" at the outset, or in the abstract, it no longer seems so when viewed in the light of the plausible alternatives. In other words, it is not the mere existence of plausible alternatives that renders the investigating authority's explanation "implausible". Rather, in undertaking its review of a determination, including the authority's evaluation (or lack thereof) of alternative interpretations of the evidence, a panel may conclude that conclusions that initially, or in the abstract, seemed "reasoned and adequate" can no longer be characterized as such."[6609] Sowie: "124 The brevity of the Panel's analysis of this issue is, in our view, difficult to reconcile with its duty to conduct a critical and searching analysis. (...)"[6610]

Obwohl der AB die Analyse dort nicht zuende führt, läßt er sich beispielhaft auf die Diskussion der Fakten ein: "128. In our view, Canada's arguments identify a number of issues that the Panel should have scrutinized carefully. For example, the Panel should have examined whether the rate of increase of dumped/subsidized imports during the period of investigation supported the USITC's finding of likely "substantial" increased imports in the imminent future. In addition, the Panel should have questioned the extent to which, in reaching this finding, the USITC relied on projected capacity increases and, if so, whether these projections provided support for its finding of a likely substantial imminent increase in imports. The Panel should have scrutinized the evidentiary basis, and the

---

conduct a de novo review nor simply defer to the conclusions of the national authority. A panel's examination of those conclusions must be critical and searching, and be based on the information contained in the record and the explanations given by the authority in its published report. A panel must examine whether, in the light of the evidence on the record, the conclusions reached by the investigating authority are reasoned and adequate. What is 'adequate' will inevitably depend on the facts and circumstances of the case and the particular claims made, but several general lines of inquiry are likely to be relevant. The panel's scrutiny should test whether the reasoning of the authority is coherent and internally consistent. The panel must undertake an in-depth examination of whether the explanations given disclose how the investigating authority treated the facts and evidence in the record and whether there was positive evidence before it to support the inferences made and conclusions reached by it. The panel must examine whether the explanations provided demonstrate that the investigating authority took proper account of the complexities of the data before it, and that it explained why it rejected or discounted alternative explanations and interpretations of the record evidence. A panel must be open to the possibility that the explanations given by the authority are not reasoned or adequate in the light of other plausible alternative explanations, and must take care not to assume itself the role of initial trier of facts, nor to be passive by 'simply accept[ing] the conclusions of the competent authorities'." Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277/AB/RW, 13 April 2006, S. 36, Para. 93. Dieses letztere Zitat in dieser Fußnote stellt später ein Panel als Anhaltspunkt zu seinem Entscheidungsmaßstab voran, in Norway vs. European Communities - Anti-Dumping Measure on Farmed Salmon from Norway, WT/DS337/R, 16 November 2007, S. 101-102, Para. 7.7.

[6608] Fußnote 171 oben nicht reproduziert, welche die kurzen Schlußfolgerungen des Panels aufzählt. Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277AB/RW, 13 April 2006. S. 46-47, Para. 113.

[6609] Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277AB/RW, 13 April 2006. S. 48, Para. 117.

[6610] Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277AB/RW, 13 April 2006. S. 51, Para. 124.

adequacy of the reasons given, for the USITC's decision to accept Canadian producers' projected increases in production, but not their projected increases in exports to the United States. In the light of the reason given by the USITC, in the Section 129 Determination, for rejecting Canadian producers' projected export levels, the Panel should have asked whether it was reasonable for the USITC to rely on projected incremental increases in Canadian production as a basis for rejecting projected incremental increases in exports. The Panel should, in this regard, have examined the record before the USITC in order to ascertain whether, historically, there was any meaningful correlation between incremental changes in Canadian production and the incremental changes in Canadian exports to the United States. The Panel might also have scrutinized how the USITC treated the projected evolution of demand in the Canadian market in connection with its decision to reject Canadian producers' projected supply to that market, or how the USITC dealt with the variety of different data that were before it in the Section 129 proceedings."[6611] Und: "The USITC repeatedly referred to projected increases in capacity, capacity utilization, and production. The Panel did not break down these references into their constituent elements and examine whether each element was supported by the evidence. In contrast, the original panel did so and, with respect to projected increases in capacity, observed: "the evidence before the USITC indicated that Canadian capacity was projected to increase by less than one per cent in 2002, and a further 0.83 % in 2003. This certainly does not, in our view, support a conclusion that there would be a substantial increase in capacity, and indeed, the USITC does not appear to have found otherwise."[6612]

Schließlich weist der AB darauf hin, daß das Panel den Klägern eine zu hohe Beweislast auferlegt hätte: Der Panel hatte formuliert: "It is the task of the investigating authority to weigh the evidence and make a reasoned judgement - this implies that there may well be evidence, and arguments, that detract from the conclusions reached. Unless such evidence and arguments demonstrate that an unbiased and objective investigating authority could not reach a particular conclusion, we are obliged to sustain the investigating authorities' judgment, even if we would not have reached that conclusion ourselves."[6613] Dazu der AB: "130. It is difficult to reconcile the above statement by the Panel with its duty to carry out a critical and searching analysis to ensure that the investigating authority's explanations are reasoned and adequate, and remain so even in the light of plausible alternative explanations put forward by interested parties. Moreover, the Panel's approach also imposes on complaining parties an unduly high burden of proving a negative; of proving that an unbiased and objective investigating authority could not have reached the particular conclusion."[6614]

Daß der Panel nicht mit dem AD Entscheidungsmaßstab übereinstimmt, wird vom AB u.a. an der folgenden Argumentation das Panel exemplifiziert: "While Canada's arguments demonstrate that there is a plausible alternative line of reasoning that could be followed, under the standard of review applicable in this case, this is not sufficient for us to find violation. Moreover, we consider that while

---

[6611] Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277AB/RW, 13 April 2006. S. 52, Para. 128.

[6612] Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277AB/RW, 13 April 2006. S. 52, Para. 128 FN 184.

[6613] Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277AB/RW, 13 April 2006. S. 54, Para. 130.

[6614] Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277AB/RW, 13 April 2006. S. 54, Para. 130.

it may be possible to debate each aspect of the USITC determination, and come to different conclusions depending on the starting point and focus of each line of argument and analysis, our obligation is to consider whether the USITC's reasoning and conclusion as set forth in its determination were those of an objective decision maker in light of the facts, and not whether every possible argument is resolved in favour of that determination."[6615]

Selbst die USA, die offenbar daran interessiert ist, einen möglichst breiten Spielraum für ihre Antidumpiguntersuchungen einzufordern, argumentierten in ihrer Eingabe vor der Berufungsinstanz zu dieser Frage genauso wie der AB, nämlich daß es darum ginge, eine Bewertung im Rahmen alternativer Erklärung vorzunehmen und nicht darum, eine bestimmte Bewertung sofort abzulehnen, wenn eine andere für plausibler befunden würde.[6616]

Der AB weigerte sich sodann, die Analyse zuende zu führen, weil nicht genügend unumstrittene Fakten oder Faktenfeststellungen vorhanden seien[6617] und weil Kanada in seiner Eingabe vor allem auf die Fehler des Panel fokussiert hat.[6618] Obwohl dieser Streitfall damit hinsichtlich konkreter Empfehlungen in der Schwebe endete, hat er doch eine zentrale Bedeutung, weil damit der Entscheidungsmaßstab im Antidumpingbereich im Sinne einer Stärkung der Panels bezüglich ihrer Pflicht zu einer materialen (und nicht formalen) Analyse noch einmal unmißverständlich ausformuliert wurde. Zu erwarten wäre, daß damit das Phänomen 'schwacher' Panels der Vergangenheit angehört. Ebenso bemerkenswert ist, daß der wichtigste Akteur hinsichtlich der Forderung nach Spielräumen für Antidumpinguntersuchungen, die USA, diesbezüglich keine abweichende Meinung vertrat.

Am 1. Juni 2006 kam es - wieder einmal - zu einer politischen Abmachung zwischen Kanada und den USA. Am 1. Juni 2006 wurde eine 80 Seiten lange Abmachung beschlossen, die einen Minimumpreis für kanadisches Weichholz vorsieht, bei Androhung von Exportgebühren (maximal 15 %) und Volumenlimits im Fall der Unterschreitung. Für den Fall stark steigender Importe aus Kanada wurden Regeln vorgesehen, ein binationaler Industrierat wurde eingerichtet (für US$ 50 Mill.) und ein eigener Informationsaustausch und ein eigenständiges Streitbeilegungsverfahren etabliert. Von US$ 5 Mrd. Zöllen, welche die USA seit 2002 kassiert hatte, sollen US$ 4 Mrd. an die betroffenen kanadischen Unternehmen zurückerstattet werden. Von den verbliebene US$ 1 Mrd. soll US$ 500 Mill. an die U.S. Unternehmen ausgezahlt werden, die diese Klage durchgeführt haben. Mit dem Restbetrag ist geplant

---

[6615] Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277/RW, 15 November 2005, S. 81, Para. 7.35. Dagegen argumentiert Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277/AB/RW, 13 April 2006, S. 47-48, Para. 114-117.

[6616] "116. According to the United States, Canada's arguments 'confuse the concept of reviewing an explanation in light of plausible alternative explanations, on the one hand, and automatically rejecting an explanation upon finding an alternative explanation to be plausible, on the other.' The United States asserts that the "[o]bjective assessment [under Article 11] requires the former but not the latter."Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277/AB/RW, 13 April 2006, S. 48, Para. 116.

[6617] "Canada, as the complaining party, must persuade us that there are sufficient uncontested facts on the record to enable us to complete the analysis by stepping into the shoes of the Panel". In diesen Fall liegen aber kaum unumstrittenen Fakten vor, sodaß dem AB die Ablehnung leicht fällt. Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277AB/RW, 13 April 2006. S. 65, Para. 157.

[6618] Nicht zuletzt wird in dieser Paragraph auch formuliert: "Thus, competing the analysis in this case would require us to review extensive aspects of the USITC's threat of injury and causation analysis, and would require us to engage in a comprehensive examination of highly complex facts." Sodann erfolgt das oben paraphrasierte Statement in bezug auf Kanada. Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277AB/RW, 13 April 2006. S. 67, Para. 160.

Hilfsprojekte in Gemeinden zu finanzieren, die von der Holzindustrie abhängig sind sowie der Industrierat.[6619] Ob dieses Abkommen noch als 'undertaking' zur Beilegung des Antidumpingstreits in der WTO notifiziert werden wird, bleibt offen. Weil es Regeln enthält, die sich auf Mengen beziehen, könnte es sein, daß es sich um ein WTO inkompatibles VER handelt.[6620]

(15) Indonesia vs. Korea - Certain Paper (2005-2007).[6621] Die Ergebnisse dieses interessanten Falls werden nur selektiv präsentiert. Fokus des Streits ist AD Art. 3.1 und AD Art. 3.2. Gemäß AD Art. 3.1 müssen positive Beweise und eine objektive Untersuchung über die Mengen und den Effekt der gedumpten Importe auf die Preise sowie die Auswirkungen vorgelegt werden, wobei damit schon die Verbindung zur späteren Kausalitätsanalyse formuliert ist. In AD Art. 3.2 wird der Begriff Menge näher definiert, als absoluter oder relative Anstieg gedumpter Importe. Bezüglich Preisen muß eine signifikante ('significant') Preisunterbietung ('price undercutting'), eine Preisdepression ('price depression') oder eine Verhinderung von Preiserhöhungen gezeigt werden.[6622] Wie andere Panels, wird hier wieder AD Art. 3.2 mit der bestimmten Auslegung des Begriffs 'consider' als Ausgangspunkt der Bewertung benutzt.[6623] Ebenso wird auf den letzten Satz von AD Art. 3.2 hingewiesen, daß weder einer oder mehrere Faktoren notwendigerweise ausschlaggebend sein können. Dieser Satz wird vom Panel so interpretiert, daß ein - i.S. von 'consider' nicht bewerteter - positiver Trend eines oder mehrerer Faktoren bzw. Importdaten in der Stufe Importbeschreibung ausreicht, um auf die Schädigungsanalyse umzusteigen zu dürfen.[6624]

Soweit so gut. Sodann steigt das Panel aber in die diesbezügliche Faktendiskussion mit einem für den common sense schwer nachvollziehbaren Argument ein, nämlich daß es durchaus denkbar sei, daß die Anforderungen von AD Art. 3.2 erfüllt sind, wenn die Importpreise höher als die heimischen Preise liegen: "We therefore do not agree with Indonesia's argument that because the prices of dumped imports remained above, or equal to, those of the domestic industry in certain segments of the POI [Period of Investigation], the KTC could not conclude that the Korean industry was suffering material injury. With that in mind, we no turn to the facts of the investigation at issue"[6625] Das Panel stellt fest, daß anhand der von den koreanischen Behörden vorgelegten Zahlen, geschlossen werden könne, daß

[6619] USTR 2006: 1. Siehe auch den umfassenden Kommentar zu diesem Fall von Gagne 2007.

[6620] Schon unter dem Punkt Schutzklausel wurde erwähnt, daß Lee (2002a) in bezug auf das Vorgängerabkommen nicht analysiert, ob diese Abkommen nicht 'undertakings' im Antidumping- oder Ausgleichszollbereich sein könnten und damit WTO legal sind. Er geht vor vorneherein davon aus, daß das Abkommen im Sinne einer Schutzklausel angewandt wird und ein verbotenes VER darstellt. Zugestandenermaßen ist dies der wahrscheinlichste Fall. Siehe dazu: Lee 2002a: 155-165; siehe zum NAFTA Hintergrund, wobei hier die USA zur Rückerstattung der Zölle durch eine Chapt. 19 Streitbeilegung verpflichtet wurde: Pauwelyn 2006: 2003.

[6621] Panel und Art. 21.5 Panel. Indonesia vs. Korea - Anti-Dumping Duties on Imports of Certain paper from Indonesia, WT/DS312/R, 28 October 2005. Indonesia vs. Korea - Anti-Dumping Duties on Imports of Certain paper from Indonesia, WT/DS312/RW, 28 September 2007.

[6622] Indonesia vs. Korea - Anti-Dumping Duties on Imports of Certain paper from Indonesia, WT/DS312/R, 28 October 2005. S. 128, Para. 7.240-7.241.

[6623] Indonesia vs. Korea - Anti-Dumping Duties on Imports of Certain paper from Indonesia, WT/DS312/R, 28 October 2005. S. 128, Para. 7.242 FN 247. Wie in Poland vs. Thailand - Anti-Dumping Duties on Angles, Shapes and Sections of Iron or Non-Alloy Steel and H-Beams from Poland, WT/DS122/R, 28 September 2000, S. 46, Para. 7.161.

[6624] "That is, even if the IA finds certain positive trends with respect to some of these factors, it nevertheless can reach the conclusion that there is injury, provided that that decision is premised on positive evidence and reflects and objective examination of the evidence as required by Art. 3.1 of the Agreement." Indonesia vs. Korea - Anti-Dumping Duties on Imports of Certain paper from Indonesia, WT/DS312/R, 28 October 2005. S. 129, Para. 7.242.

[6625] Indonesia vs. Korea - Anti-Dumping Duties on Imports of Certain paper from Indonesia, WT/DS312/R, 28 October 2005. S. 129, Para. 7.243.

die in AD Art. 3.2 erwähnten Faktoren beachtet wurden: "the ITC clearly considered whether there was price undercutting, price suppression and price depression caused by dumped imports."[6626]

Kurz dazu: Der AB hat dies bislang nicht bestätigt, es ist aber wichtig für die Verpflichtungen des AD Abkommens, daß das Panel Dumping wenigstens in bezug auf AD Art. 3.2 nicht davon abhängig macht, ob eine Preisunterbietung stattfindet. Genausogut sei AD Art. 3.2 auch bei Mengensteigerungen erfüllbar. Unwahrscheinlich ist es nicht, daß dies in Zukunft auch vom AB akzeptiert werden wird, denn es ist nur logisch: Dumping bedeutet eine Vergleich des Normalwert auf dem Heimatmarkt und dem Exportpreis auf dem ausländischen Markt. Liegt der letztere niedriger, liegt Dumping vor - egal ob die Preisniveaus im ausländischen Markt höher oder niedriger liegen. Genau über diese Preisniveaus werden in den Antidumpinguntersuchungen aber der Öffentlichkeit meist keine Daten vorgelegt. Mehr dazu im Fazit.

Bemerkenswert, wenn auch nicht unüblich bzw. gänzlich falsch, ist zudem, daß das Panel seine Feststellung anhand von Passagen der Argumentation der koreanischen Behörden traf, in denen fast gänzlich die Daten gelöscht wurden. Einzig Daten für Preisdepression liegen vor, von denen aus hier zurückgerechnet wird[6627]: Heimisches Papier kostete: 1999: 852.000 Won; 2000 948.000 Won; 2001: 871.000 Won; 2002: 891.000 Won; 2003: 849.000 Won. Indonesisches Papier: 1999: 759.200 Won; 2000: 949.000 Won; 2001: 886.366 Won; 2002: 880.000 Won; 2003: 876.000 Won. Daraus folgt, daß nur 1999 und 2002 (aber nicht 2000, 2001, 2003) die gedumpten Importe aus Indonesien billiger waren als koreanische Ware, sodaß womöglich doch offen ist, ob der Panel den AD Art. 3.2 Bewertungsansatz angemessen beachtet hat, der mindestens eine Beachtung im Kontext erfordert.

Die zweite, interessante Frage, nämlich, ob Korea einen wichtigen Teil der heimischen Konsumption bei seinen Berechnungen ansteigender Mengen unterschlagen hat, wird - so besagen die Streitbeilegungsregeln - nicht diskutiert, weil Indonesien dies nicht in seinen Eingaben erwähnt hatte.[6628]

Die Schädigungsanalyse Koreas sah sodann wie folgt aus: Nur in einer kurze Schlußfolgerung am Ende der Untersuchung wurde zusammengefaßt, daß Schädigung existiert und es wird behauptet, daß dies in bezug auf eine Reihe von Faktoren der Fall ist.[6629] Genau diese Faktoren zeigen aber nicht unbedingt Schädigung (im Jahre 2000 gab es einen Verlust, im Jahre 2001 und 2002 aber Profite). Daraufhin formuliert das Panel: "We note that there were certain factors, such as capacity, profits, wages, cash flow, which fluctuated rather than showing negative trends throughout the POI."[6630] Es

---

[6626] Indonesia vs. Korea - Anti-Dumping Duties on Imports of Certain paper from Indonesia, WT/DS312/R, 28 October 2005. S. 131, Para. 7.251; sodann wird, im Einklang mit der bisherigen Praxis, festgestellt, daß die koreanischen Behörden keine Bewertung i.S. von 'signifikant' durchführen müssen, S. 131, Paras. 7.252-7.253.

[6627] Indonesia vs. Korea - Anti-Dumping Duties on Imports of Certain paper from Indonesia, WT/DS312/R, 28 October 2005. S. 130, Para. 7.249, S. 129-131, Paras. 7.246-7.250.

[6628] Hier geht es um die Terms of Reference, die gemäß DSU Art. 6.2 eindeutig ausgemacht werden müssen und gemäß DSU Art. 7 dann dem Panel vorgelegt und in Konsultationen mit der klagenden Partei festgelegt werden. Indonesia vs. Korea - Anti-Dumping Duties on Imports of Certain paper from Indonesia, WT/DS312/R, 28 October 2005. S. 132, Para. 7.255, S. 134, 7.246.

[6629] Indonesia vs. Korea - Anti-Dumping Duties on Imports of Certain paper from Indonesia, WT/DS312/R, 28 October 2005. S. 135, Para. 7.270.

[6630] Indonesia vs. Korea - Anti-Dumping Duties on Imports of Certain paper from Indonesia, WT/DS312/R, 28 October 2005. S. 135, S. 7.271.

wird aber geschlossen, daß die koreanischen Behörden keine genaue Bewertung ('properly evaluate') vorgenommen haben. Zwar sei es so, daß die Relevanz der einzelnen Faktoren divergieren mag. Die Analyse könne aber nicht einfach Relevanz oder Irrelevanz einzelner Faktoren feststellen, sondern es müsse eine gründliche Analyse der Industrie vorgelegt werden: Festgehalten wird: "The analysis must explain in a satisfactory way why the evaluation of the injury factors set out in Art. 3.4 lead to the determination of material injury, including an explanation of why factors which would seem to lead in the other direction do not, overall, undermine the conclusion of material injury."[6631] Dies führt auch zur Feststellung, daß Korea die Schädigungsfaktoren in AD Art. 3.4 ("the bottom line is that it has to evaluate the data pertaining to each factor set out under Article 3.4"[6632]) nicht angemessen analysiert habe. Schließlich: Der Fakt, daß koreanische Papierfirmen selbst aus Indonesien importiert haben, sei nicht unter AD Art. 3.5 relevant.[6633] Fazit: Immerhin liegt nach United States vs. Mexico - Corn Syrup (2001) ein zweiter Panelbericht vor, bei dem die Schädigungsfeststellung nicht akzeptiert wurde, weil der Zustand der heimischen Industrie zufriedenstellend war.

Der Art. 21.5 Panelbericht (2007) bezieht sich auf die Neufeststellung Korea vom 27. Juli 2006, welche nicht verfügbar ist. Im Bericht geht es nicht um die Schädigungsanalyse der Neufeststellung, sondern darum, daß Koreas Behörden dort willkürliche Entscheidungen in ihrer Zusammenstellung von Kostendaten für nicht kooperierende Unternehmen getroffen haben.[6634]

(16) Im United States vs. Mexico - Rice (2005) Bericht sind viele Aspekte der mexikanischen Untersuchung klar erkennbar nicht AD inkompatibel.[6635] Das Panel akzeptiert zuerst einmal nicht, daß zwischen dem Untersuchungszeitraum und dem Beginn der Untersuchung 15 Monate lagen und der Antidumpingzoll 3 Jahre später veranschlagt wurde, dies sei nicht "positive evidence" gemäß AD Art. 3.1 Schädigungsfeststellung.[6636] Ebenso wird nicht akzeptiert, daß in den Jahren 1997, 1998 und 1999 jeweils nur die Monate März bis August untersucht wurden. Zwar wird offengelassen, ob es möglich ist, Abschnitte des Jahres zu untersuchen, dann müsse aber genau überprüft werden, ob dies dem Standard "objective examination" in AD Art. 3.1 entspricht.[6637] Schließlich gelang es den mexikanischen Behörden nicht, Mengen und Preise der Importe im Sinne von positiven Beweisen und objektiver Untersuchung, zu analysieren. So wurde der offenkundige Fehler gemacht, Langkornreis über den Preis zu definieren, sodaß angenommen wird, daß Reis, wenn er unter einem bestimmten

---

[6631] Indonesia vs. Korea - Anti-Dumping Duties on Imports of Certain paper from Indonesia, WT/DS312/R, 28 October 2005. S. 136, Para. 7.272.

[6632] Indonesia vs. Korea - Anti-Dumping Duties on Imports of Certain paper from Indonesia, WT/DS312/R, 28 October 2005. S. 136, Para. 7.273.

[6633] Indonesia vs. Korea - Anti-Dumping Duties on Imports of Certain paper from Indonesia, WT/DS312/R, 28 October 2005. S. 139, Para. 7.285.

[6634] Darum geht es vor allem, aber nicht nur in: Indonesia vs. Korea - Anti-Dumping Duties on Imports of Certain paper from Indonesia, WT/DS312/RW, 28 September 2007, S. 81, Para. 6.55.

[6635] Panel und AB. United States vs. Mexico - Definitive Anti-Dumping Measures on Beef and Rice, WT/DS295/AB/R, 29 November 2005. Untersuchungspreriode. S. 56-58, Para. 173-176. United States vs. Mexico - Definitive Anti-Dumping Measures on Beef and Rice, WT/DS295/R, 6 June 2005.

[6636] Nur Panel. Dies wird als Verstoß gegen das Gebot in Art. 3.1 'positive evidence' angesehen. Speziell deshalb, weil Mexiko dies zudem nicht weiter erklärt oder Hinderungsgründe anführt, neuere Daten einzubeziehen. United States vs. Mexico - Definitive Anti-Dumping Measures on Beef and Rice, WT/DS295/AB/R, 29 November 2005. S. 53-54, Para. 167.

[6637] United States vs. Mexico - Definitive Anti-Dumping Measures on Beef and Rice, WT/DS295/AB/R, 29 November 2005: S. 62-63, Paras. 185-188.

Preisniveau lag, Langkornreis war.[6638] Einige weitere, darunter prozedurale Aspekte dieses Falls: Wenn 'facts available' gemäß Art. 6.8 benutzt werden, müsse gemäß Annex II Abs. 7 mit besonderer Umsicht gehandelt ('special circumspection') und versucht werden, die bestmöglichen Informationen zu verwenden.[6639] Und es wird nicht akzeptiert, wenn eine Behörde bisher nicht involvierte Firmen nicht darüber informiert, daß sie 'facts available' anwenden will.[6640] Wird nur ein Teil der Informationen bereitgestellt, muß die Behörde diese verwenden.[6641] Bezüglich Ausgleichszöllen seien diese Regeln nicht so ausführlich, dürften aber nicht extrem davon abweichen.[6642]

(17) Im Guatemala vs. Mexico - Steel Pipes and Tubes (2007) Bericht sind, ähnlich wie im Reisfall zuvor, viele Aspekte der mexikanischen Untersuchung klar erkennbar nicht AD inkompatibel, sodaß dieser Fall wenig aussagekräftig ist.[6643] Hier wird ein einziger Aspekt herausgegriffen, nämlich daß der Panel der brisanten Frage nach der Definition heimischer Industrie in AD Art. 4.1 clever ausgeweicht. Mexiko behauptet Schädigung bei nur einem Unternehmen, welches immerhin 53 % des nationalen Outputs aufweist. Der Panel zieht sich auf die Position zurück, daß die Behörden nicht einmal eine konsistente Position zu diesem Thema vorweisen können.[6644]

(18) In Norway vs. EU - Farmed Salmon (2007) führte bisher nur der Panel eine Analyse durch.[6645] Was der USA die Orangen, ist den Europäern der Lachs aus Norwegen: Sprich, seit Jahren intervenieren Interessenverbände auf Handelsbeschränkungen. So galt zwischen September 1997 und Mai 2003 für einen Anteil der Einfuhren von Zuchtlachs aus Norwegen ein Mindesteinfuhrpreis.[6646] Und parallel zur Antidumpinguntersuchung führte die EU Kommission noch eine Schutzklauseluntersuchung durch (vor der Streitbeilegung nicht angegriffen).[6647] Der europäische Markt für Zuchtlachs ist durch eine Dominanz der Importe gekennzeichnet: Der Verbrauch stieg an: 2001: 527.970 t; 2002: 550.943 t; 2003: 611.101 t. Die Einfuhren aus Norwegen 'schnappten' sich nun diesen Gebrauchsanstieg, ihre Menge liegt bei: 2001: 269.126 t; 2002: 294.481 t; 2003: 351.757 t. Die europäischen Hersteller wuchen auch, aber nur geringfügig: Produktion 2001: 18.118 t; 2002: 20.621

[6638] Weitere offenkundige Fehler in: United States vs. Mexico - Definitive Anti-Dumping Measures on Beef and Rice, WT/DS295/AB/R, 29 November 2005: S. 64-70, Paras. 190-260.

[6639] Dazu gehört auch, daß die erhaltenen Informationen wenigestens überprüft und mit anderen Informationen auf ihre Qualität hin verglichen werden. United States vs. Mexico - Definitive Anti-Dumping Measures on Beef and Rice, WT/DS295/AB/R, 29 November 2005: S. 77, Para. 226.

[6640] United States vs. Mexico - Definitive Anti-Dumping Measures on Beef and Rice, WT/DS295/AB/R, 29 November 2005. S. 89, Para. 260.

[6641] "must take into account all the substantiated facts provided by an interested party, even if those facts may not constitute the complete information requested of the party", "the 'facts available' to the agency are generally limited to those that may reasonably replace the information that an interested party failed to provide." United States vs. Mexico - Definitive Anti-Dumping Measures on Beef and Rice, WT/DS295/AB/R, 29 November 2005. S. 102, Para. 294; auch wenn ein kleiner Teil der Information unrichtig ist, ist dies kein Grund zur Ablehnung, wenn dies nicht weiter begründet wird. So der Panel: India vs. United States - Anti-Dumping and Countervailing Measures on Steel Plate from India. WT/DS206/R, 28 June 2002. S. 29, Paras. 7.78-7.7.79.

[6642] United States vs. Mexico - Definitive Anti-Dumping Measures on Beef and Rice, WT/DS295/AB/R, 29 November 2005. S. 103, Para. 295.

[6643] Panel. Guatemala vs. Mexico - Anti-Dumping Duties on Steel Pipes and Tubes from Guatemala, WT/DS331/R, 8 June 2007.

[6644] Panel. Guatemala vs. Mexico - Anti-Dumping Duties on Steel Pipes and Tubes from Guatemala, WT/DS331/R, 8 June 2007, S. 110-112, Paras. 7.328-7.333.

[6645] Panel. Norway vs. European Communities - Anti-Dumping Measure on Farmed Salmon from Norway, WT/DS337/R, 16 November 2007.

[6646] Info aus Schutzklausel Verordnung: (EG) Nr. 1447/2004 der Kommission, 13. August 2004, ABl. Nr. L 267, 14.08.2004, S. 3-29.

[6647] Vorläufige Schutzmaßnahmen: Verordnung (EG) Nr. 1447/2004 der Kommission, 13. August 2004, ABl. Nr. L 267, 14.08.2004, S. 3-29; endgültige Schutzmaßnahmen: Verordnung (EG) Nr. 206/2005 der Kommission, 4. Februar 2005, ABl. L 33, 5.2.2005, S. 8–29.

t; 2003: 19.387 t. Die Preise gingen von 2001 bis 2003 zurück: Von 3,03 Euro/kg auf 2,61 Euro/kg. Die EU Kommission argumentiert: "dass der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft im Bezugszeitraum nicht in vollem Umfang am Wachstum des Marktes teilhatte" und zeigt stark zurückgehende Zahlen für Rentabilität und Kapitalrenditen.[6648] Eine neutrale Diskussion soll hier nicht versucht werden. Zum Panelbericht: Diese ist in bezug auf die hier interessierenden Punkte recht knapp gehalten und die Schädigungsanalyse erschöpft sich im Aufzeigen einzelner, aus Sicht des Panels, 'Fehler' der EU Behörden. Aus diesem Grund ist die Relevanz dieses Berichts schwer einzuschätzen. Schon oben wurde erwähnt, daß der Panel die Frage gleichartiger Produkte diskutiert und hier keine Verpflichtung der Behörden erkennt, eine eigenständige, über den Dumpingvorwurf hinausgehend Begründung zu verfassen. Eine solche, gesonderte Verpflichtung, die u.a. aus AD Art. 2.6 in Kombination mit AD Art. 2.1 für gleichartige Waren hergeleitet werden könnte, wird gänzlich abgelehnt und es wird, statt "like products", nur noch der Terminus "product under consideration" benutzt, um anzuzeigen, daß die Behörden hier ihre Wahl nicht ausführlich begründen müssen.[6649] Für Produzenten (immerhin wird in AD Art. 4.1 folgende Formulierung benutzt: 'domestic producers as whole for the like products') wird dagegen eine eigenständige Verpflichtung angenommen, nämlich nicht bestimmte Kategorien von Produzenten des gleichartigen Produktes herauszunehmen.[6650] Dies führt in diesem Fall dazu, daß der EU vorgeworfen wird, die Gruppe der Filetproduzenten nicht beachtet zu haben. Dies scheint nicht ganz unplausibel. Die EU definiert die gleichartige Ware, welche der Untersuchung zugrunde liegt als: "farmed (other than wild) salmon, whether or not filleted, fresh, chilled or frozen".[6651] Sie klammerte aber reine Filetproduzenten ('filleting-only undertakings' - und deren wirtschaftliche Umstände) aus der Untersuchung aus, wobei Lachsproduzenten, die selbst Filetieren und andere Prozessschritte durchführen, einbezogen blieben. Dies akzeptiert der Panel nicht.[6652] Schon allein dies hatte für die EU zur Folge, daß die Schädigungs- und Kausalitätsanalyse (AD Art. 3) und der Grad der Unterstützung der Untersuchung durch die Industrie (AD Art. 5.4) nicht mehr AD konform war.[6653] Weiterhin hatte

---

[6648] Verordnung (EG) Nr. 628/2005 der Kommission vom 22. April 2005 zur Einführung eines vorläufigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren von Zuchtlachs mit Ursprung in Norwegen, ABl. L 104, 23.4.2005, S. 16, 13–19. Die endgültige Verordnung ist: Verordnung (EG) Nr. 85/2006 des Rates vom 17. Januar 2006, ABl. L 15, 20.1.2006, S. 1–23.

[6649] Der Panel gibt einen Überblick über Referenzen zu diesem Thema, u.a. verweist er auf das GATT und die oben diskutierten Fälle, welche oftmals recht breite definierte oder ungewöhnliche Produkte betrafen (etwa Fruktosesyrup, nicht aber Zucker oder viele Sorten von Weichholz). Klar wird an der etwas zu hektischen Diskussion des Panels, daß es hier gewisse Beschränkungen geben muß, so können nicht Autos und Fahrräder als "products under consideration" bzw. "like products" erklärt werden. Norway vs. European Communities - Anti-Dumping Measure on Farmed Salmon from Norway, WT/DS337/R, 16 November 2007, S. 116, Para. 7.61, S. 112-120, Para. 7.48-7.76. Es bedarf hier einer Klärung des AB, welcher auch durchaus dem Panel anhand des Wortlauts in AD Art. 2.6 ("identical" und "has characteristics closely resembling those of the product under consideration") widersprechen mag und zudem das Kriterium des Wettbewerbs auf dem Markt einführen könnte, siehe Art. III, so etwa Vermulst 2005: 10-11. Vermulst (2005) weist weiterhin auf eine Äußerung des AB hin, daß die 'like product'-Definition im Schutzklauselbereich breiter als im Antidumpingbereich sei, wobei den Autor dies verwundert, weil es bei Antidumping vorgeblich um unfair gehandelte Produkte geht (sprich: mehr Flexibilität sei angezeigt). Vermulst 2005: 10-11.

[6650] Norway vs. European Communities - Anti-Dumping Measure on Farmed Salmon from Norway, WT/DS337/R, 16 November 2007, S. 130, Para. 7.112.

[6651] Norway vs. European Communities - Anti-Dumping Measure on Farmed Salmon from Norway, WT/DS337/R, 16 November 2007, S. 130, Para. 7.112. Die EU argumentiert mit einer engen Definition von Produktion, S. 130. 7.113.

[6652] "7.112 However, nothing in the text of Article 4.1 gives any support to the notion that there is any other circumstance in which the domestic industry can be interpreted, from the outset, as not including certain categories of producers of the like product, other than those set out in that provision." Norway vs. European Communities - Anti-Dumping Measure on Farmed Salmon from Norway, WT/DS337/R, 16 November 2007, S. 130, Para. 7.112. Der Panel gibt zu, daß es Fälle geben mag, in der das Niveau der Aktivität so niedrig liegt, daß eine Ausklammerung gerechtfertigt werden kann, weil diese Produzenten das Produkt nicht mehr produzieren würden. Diese Frage sei in diesem Fall aber garnicht erst angesprochen worden, sodaß hier keine weitere Reaktion darauf nötig ist, S. 130, Para. 7.115, FN 289.

[6653] Der Panel wendet sich nämlich gegen die Argumentation des AB im Art. 21.5 AB India - Bedlinen und führt aus, daß wenn Dumping einmal für eine bestimmte Anzahl von Firmen gezeigt werden könne, auch die nicht einbezogenen Firmen bezüglich der Schädigungsanalyse

die EU Biolachs-Züchter und sog. 'silent producers' aus der Untersuchung ohne weitere Begründung ausgeklammert und argumentiert, daß dies möglich sei, wenn die Mehrheit der Industrie beachtet worden sei. Diese Frage wird nicht weiterverfolgt, der Panel zeigt aber an, daß er es nicht akzeptieren würde, speziell deshalb, weil die EU nicht einmal einen Versuch unternommen hat, hierzu Daten zu liefern.[6654] Hier werden weitere Details dieses Panelberichts nicht reproduziert. Hier nur einige weitere Informationen zur Schädigungsanalyse, welche der Panel trotzdem untersucht, obwohl diese schon angesichts der nicht akzeptierten Industriedefinition nicht mehr als AD kompatibel angesehen wurde. Hier findet sich hier eine interessante Diskussion: Neben dem Fehler, einen Exporteur, der 0.0 % Dumping aufwies, in die Schädigungsuntersuchung einzubeziehen, wird der EU vorgeworfen, nicht zu begründen, warum sie sonstige, nicht untersuchte Exporteure des Dumpings beschuldigt, es fehle aber nur eine Begründung, da dies, dies wendet der Panel gegen den AB ein, im Prinzip möglich sei.[6655] Dieser Panel ist weiter der Ansicht, daß Preisunterbietung tatsächlich einen niedrigeren Preis impliziert (er bemerkt nicht, daß diese Frage komplexer ist) und widmet sich sodann, ohne viel Begründungsaufwand der Diskussion um Preisaufschläge ('price premium'). Hier macht die EU, nach Ansicht des Panels den Fehler, einmal zu erwähnen, daß es ein Premium von bis zu 12 % für heimische EU Produkte gibt, sie macht dazu aber keine weiteren Bemerkungen in bezug auf Preisunterbietung. Diesen eher handwerklichen Fehler der EU Behörden akzeptiert der Panel nicht.[6656] Einen ebensolchen Fehler findet der Panel darin, daß die EU keine Begründung dafür abgibt bzw. sich nicht auf norwegische Argumente einläßt, warum nur Euro Verkäufe (und nicht Pfund) beachtet werden.[6657] Ebenso kritisch läßt sich das Panel auf eine Diskussion der norwegischen Arguments ein, daß der Anstieg von Produktionskosten in der EU nicht genügen beachtet worden sei. Weil die EU die Zahlen nicht in Frage stellt (Anstieg 14,9 % in Pfund, 5,2 % in Euro) aber ansonsten nur ausführt, daß die EU Hersteller nicht weniger effizient (obwohl kleiner als die norwegischen Firmen) seien, hat die EU die Kausalitätsanalyse nach Ansicht des Panels nicht ausreichend durchgeführt. Weitere diesbezügliche Aspekte werden nicht diskutiert.[6658] Das Nicht-Zuschreibungserfordernis kann die EU bezüglich des folgenden Punktes nicht erfüllen: Es wird von der EU behauptet, daß aus den USA und Kanada nur wilder Lachs eingeführt wird, sie legt dafür aber keine Beweise vor (die Importstatistiken geben darüber keinen Aufschluß). Weitere Punkte werden dort nicht diskutiert bzw. auf die insgesamte Argumentation der EU wird nicht abgestellt.[6659] Am Rande: Spannend ist, wie der AB darauf reagiert. Der Panel agiert begrüßenswerterweise kritisch, wendet aber eine ruppige Form der Analyse an, ohne Beachtung der Totalität der Argumentation der EU Behörden, dies mag vom AB

---

dem Dumping bezichtigt werden dürfen., es müsse nur begründet werden. Norway vs. European Communities - Anti-Dumping Measure on Farmed Salmon from Norway, WT/DS337/R, 16 November 2007, S. 133, Para. 7.124, S. 272, Para. 7.63.

[6654] Norway vs. European Communities - Anti-Dumping Measure on Farmed Salmon from Norway, WT/DS337/R, 16 November 2007, S. 133, Para. 7.123.

[6655] Norway vs. European Communities - Anti-Dumping Measure on Farmed Salmon from Norway, WT/DS337/R, 16 November 2007, S. 272, Para. 7.636.

[6656] Norway vs. European Communities - Anti-Dumping Measure on Farmed Salmon from Norway, WT/DS337/R, 16 November 2007, S. 273, Para. 7.640.

[6657] Norway vs. European Communities - Anti-Dumping Measure on Farmed Salmon from Norway, WT/DS337/R, 16 November 2007, S. 274, Para. 7.645.

[6658] Es kann hier nicht aus dem Panelbericht entnommen werden, ob diese Informationen von Norwegen stammen oder sie, wie dort ebenfalls ausgeführt, Fakten sind, die den EU Untersuchungsbehörden vorlagen, d.h. in den vertraulichen Dokumenten klar zu erkennen waren ggf. sogar von EU Statistikbehörden selbst bestätigt. Norway vs. European Communities - Anti-Dumping Measure on Farmed Salmon from Norway, WT/DS337/R, 16 November 2007, S. 278-279, Para. 7.657-7.660.

[6659] Norway vs. European Communities - Anti-Dumping Measure on Farmed Salmon from Norway, WT/DS337/R, 16 November 2007, S. 281, Para. 7.667, S. 281, Para. 7.669.

nicht gerne gesehen werden, siehe dazu seine Reaktion im SCM Bereich, Fall (7) Korea vs. United States - Countervailing Duty Investigation on DRAMs (2005).[6660]

(19) Die beiden Fälle: Thailand vs. United States - Shrimp (2008) und India vs. United States - Customs Bond Directive (2008)[6661] werden hier nicht näher beachtet. Die Fälle sind aufgrund ihrer Ähnlichkeit von denselben Panelisten entschieden worden. Es geht um spezielle, bisher nur im Shrimp Antidumping Bereich auferlegte, zusätzliche Kautionsverpflichtungen der USA für Exporteure, welche den Effekt hatten, die vorher zu zahlende Kaution für die retrospektive Antidumpingzollzahlung erheblich zu erhöhen (bsp.: von bisher US$ 1000 auf über US$ 200.000). Diese akzeptiert die Streitbeilegung nicht, da dies nicht eine "reasonable security" gemäß Ad Note zu Artikel VI des GATT 1994 sei.[6662] Der Fall zeigt, daß es Interessengruppen immer wieder gelingt, willkürliche Eingriffe in den internationalen Handel durchzusetzen, gegen welche die Regeln der WTO angeführt werden können.

7.8.2 Sunset Review

"'Begin at the beginning,' the King said gravely, 'and go on till you come to an end; then stop.'"[6663]

Der Begriff Sonnenuntergang-Prüfung ('sunset review') kündigt bereits an, daß ein 'Stop' nicht gelungen ist. Passend zum Eingangszitat kann zudem ein Alice im Wunderland Fall vorgewiesen werden. Worum geht es hier? Wenn Antidumpingmaßnahmen immer weiter aufrechterhalten werden, selbst dann, wenn es längst unwahrscheinlich ist, daß dieselben positiven Dumpingmargen und Schädigungssymptome gezeigt werden können, ist dies aus der Fairnessperspektive "deeply troubling".[6664] Genau dies ist aber durchaus der Fall und bis heute möglich. So waren beim Abschluß der Uruguay Runde 1994 in den USA 32 Antidumpingfeststellungen in Kraft, die vor 1980 eingeführt wurden.[6665]

Vor der Uruguay-Runde gab es in den USA bei der Einführung von Antidumpingzöllen kein Datum, wann diese auslaufen sollten, allerdings, siehe Abschnitt 'H', die Möglichkeit über administrative Überprüfungen die Zölle abzusenken oder ganz zu vermeiden.[6666] In diesen administrativen Überprüfungen können die Firmen versuchen zu zeigen, daß sie mindestens 3 Jahre nicht oder nur de minimis gedumpt haben, wobei dies keinesfalls automatisch zu einer Aufhebung der Zölle führte. Der Rechtskommentar schätzt z.B. eine der Möglichkeiten eine Aufhebung zu erreichen, als von der

---

[6660] Korea - vs. United States - Countervailing Duty Investigation on Dynamic Random Access Memory Semiconductors (DRAMS) from Korea, WT/DS296/AB/R, 27 June 2005. S. 57-58, Paras. 150-151.

[6661] Thailand vs. United States - Measures Relating to Shrimp from Thailand, WT/DS343/R, 29 February 2008; India vs. United States - Customs Bond Directive for Merchandise Subject to Anti-Dumping/Countervailing Duties, WT/DS345/R, 29 February 2008.

[6662] So hat die USA simplerweise nicht zeigen können, daß zu erwarten sei, daß die Antidumpingzölle ansteigen würden und sich somit 'unvernünftig' verhalten, indem sie trotzdem diese erheblich höheren Zahlungen verlangte. So argumentiert: India vs. United States - Customs Bond Directive for Merchandise Subject to Anti-Dumping/Countervailing Duties, WT/DS345/R, 29 February 2008, S. 47-51, Para. 7.115-.7.131.

[6663] Carrol 1992: 99.

[6664] Moore 2002: 2, 6.

[6665] Moore 2002: 2.

[6666] Dazu kamen weiter Möglichkeiten Anträge auf Überprüfung zu stellen. Nettesheim 1991: 239; Steward/Dwyer 1998a: 26-31.

Beweislast sehr anspruchsvoll ein.[6667] Die EU verfügte dagegen seit 1984 über eine Sunset Klausel, die eine automatische Aufhebung der Antidumpingzölle nach 5 Jahren bewirkt, wenn interessierte Parteien nicht Beweise für eine Wiederkehr von Schädigung vorlegen.[6668]

Mit dem Antidumpingabkommen der WTO wurde es nun obligatorisch, nach 5 Jahren eine 'sunset review' für Antidumping- (und auch Ausgleichzoll-, und auch 'undertaking'-) Maßnahmen durchzuführen.[6669] Dies wird in AD Art. 11.3 festgeschrieben. In diesem Artikel wird allerdings das Formulierungskunststück vollführt, gleichzeitig zu sagen, daß erstens Antidumpingmaßnahmen spätestens nach 5 Jahren auslaufen müssen und, daß dies zweitens vom Datum der letzten Überprüfung an gilt. Kurz: Solange Überprüfungen stattfinden, zählt die Uhr immer wieder von vorne. Es gibt somit kein 'Stop' d.h. es besteht keine Verpflichtung, eine Antidumpingmaßnahmen zu beenden, mit anderen Worten, die Sonne geht eben immer wieder auf, solange Sunset Reviews durchgeführt werden. AD Art. 11 wird zudem eingeleitet von AD Art. 11.1, welcher einerseits entschieden, andererseits ambivalent formuliert: "An anti-dumping duty shall remain in force only as long as and to the extent necessary to counteract dumping which is causing injury."[6670] Auf die Überprüfungen angewandt, heißt dies: Solange eine Überprüfung gemäß den Kriterien von AD Art. 11 erfolgt, dürfen die Maßnahmen aufrechterhalten werden. Dazu gleich mehr, zuerst einmal empirische Informationen:

Die USA führte 5 Jahre nach der WTO Gründung Sunset-Überprüfungen durch. Vom DOC wird dabei ein "sustantive likelyhood"-Test durchgeführt, welcher keine neue Feststellung von Dumpingmargen enthält. Bedingung für das Auslaufen von Maßnahmen ist das Unterlassen von Dumping (vollständig oder wenige de minimis Vorkommnisse) sowie weitere Analyseschritte, die schwer zu erfüllen sind: So wird anhand von zurückgehenden Importen geschlossen, daß Dumping wiederkehren wird.[6671] Generell ist es sehr schwierig, die Kriterien des DOC zu erfüllen.[6672] In einem zweiten Untersuchungsschritt etabliert die ITC, anhand einer Untersuchung aller relevanter ökonomischer Faktoren, ob Schädigung wiederkehren wird.[6673] Diese Einführung des 'sunset review' hat in den USA

[6667] Um eine Aufhebung zu erreichen, trägt die betroffene Partei die Beweislast und muß beweisen, daß es nicht wahrscheinlich ist, daß Dumping nicht wiederkehrt. Die U.S. Behörden untersuchen sodann dann die Marktbedingungen etc. Wie hoch diese Barriere im rechtlichen Sinne ist, kann hier nicht abgeschätzt werden. Die zweite Möglichkeit, auf die sich der Kommentar oben bezieht, ist die 'changed cirumstances' Überprüfung. Dazu wird gesagt: "The burden of establishing 'change cirumstance' was fairly heavy'". Kurz: Dieser Tatbestand wird nur akzeptiert, wenn sich das ökonomische Umfeld völlig verändert, etwa wenn gleichzeitig Importe absinken, Preise ansteigen und die Produkteigenschaften sich änderten oder bei der Wiedervereinigung Deutschlands. Steward/Dywer 1998a: 31-32, 40.

[6668] Steward/Dywer 1998a: 14-15. Kanada verfügt ebenso seit 1984 über eine solche Prozedur. Steward/Dywer 1998a: 17. In Australien wird dies Sunset Überprüfung zuerst 1988 eingeführt und nach 3 Jahre eingeräumt. Im Jahre 1992 wird dieser Zeitraum auf 5 Jahre ausgedehnt. Steward/Dywer 1998a: 22.

[6669] Steward/Dywer 1998a: 2-3. Die 'undertakings' werden in AD Art. 11.5 erwähnt. WTO 1995: 188.

[6670] WTO 1995: 187-188.

[6671] Steward/Dywer 1998a: 128-129. Der Test des DOC bezieht sich zuerst einmal nur auf Dumping und Importvolumina. Wenn keine Impport oder zurückgehende Importe vorliegen, wird geschlossen, daß Dumping wahrscheinlich wiederkehren wird. Allein wenn es stabile oder ansteigende Importe gibt und zurückgehende bzw. ganz fehlende Dumpingmargen ist auf wenig wahrscheinliches, weiterbestehendes Dumping geschlossen. Erst wenn 'good cause' gezeigt wird, dann werden weitere Faktoren einbezogen, über die Antidumpingmargen und die Importdaten hinaus. Ob 'good cause' vorliegt, entscheidet das DOC Fall zu Fall. Die Informationen zu den Analyseschritte des Tests in Steward/Dywer 1998: 162-166.

[6672] Die vom DOC benutzten Kriterien machen es unwahrscheinlich, daß eine ausländische Partei, die an einer solchen Überprüfung teilnimmt, eine Zurücknahme erreichen kann. So: Moore 2002a: 678.

[6673] Dabei muß Schädigung innerhalb einer "reasonable foreseeable time" wiederkehren und es müssen entweder die erwarteten mengenbezogenen Importsteigerungen und Preisunterbeitungen als "significant" eingeschätzt werden, um den Anforderungen zu genügen. Steward/Dywer 1998a: 174-176.

dazu geführt, daß am 1. Januar 2000, dem letzten Termin, bei dem dies den WTO Regeln gemäß möglich war, 59 Maßnahmen abgeschafft wurden (die aktiv bestehenden Antidumpingmaßnahmen sanken daraufhin von 326 auf 267).[6674] Moore (2002) zeigt empirisch, daß das DOC anhand seiner Kriterien keine der Antidumpingmaßnahmen aufhob, sondern es vor allem auf die Schädigungsanalyse des ITC ankam und darauf, daß die heimische Industrie kein Interesse mehr zeigte.[6675]

Die EU verfügt mit ihren Regeln über eine fairer erscheinende Vorgehensweise. Immerhin werden die Dumpingzölle aktualisiert berechnet und es werden, ohne weitere prozedurale Barrieren, alle relevanten Fakten bezüglich Importe, Preisen etc. sowie der Zustand der heimischen Industrie beachtet. Liegen u.a. die Preise niedrig und hat sich die heimische Industrie nicht ausreichend erholt, werden die Maßnahmen aber auch hier weiter aufrechterhalten.[6676]

Dies Unterschiede spiegeln sich in den Zahlen wieder: Bis heute (Januar 2000 - Oktober 2005) laufen die U.S. Maßnahmen länger als in anderen Ländern: In den USA laufen 15,5 % der Fälle aus, ohne überprüft zu werden, in der EU sind dies 57,8 %. Wird eine Überprüfung durchgeführt, dann führen 88,7 % der U.S. Fälle zu einer Aufrechterhaltung der Maßnahmen, in der EU ist dies in nur 55,3 % der Fälle zu verzeichnen.[6677] U.a. dies führt dazu, daß in den USA mit 326 (bzw. 267) mehr Antidumpingmaßnahmen aktiv bestehen, als in anderen Ländern, die EU hat 148 Maßnahmen vorzuweisen, Zahlen für das Jahr 2001.[6678]

Die folgenden Fälle werden hier in die Sunset-Kategorie eingestuft und liegen diesem Abschnitt zugrunde, obwohl es hier teils auch um administrative Überprüfungen geht. Korea vs. United States - DRAMS (1999-2000)[6679], EU vs. United States - Carbon Steel (2002)[6680], Japan vs. United States - Corrosion Resistant Sunset Review (2003)[6681], Argentina vs. United States - Oil Country Tubular Goods Sunset Review (2004)[6682], Mexico vs. United States - Anti-Dumping Measures on Oil Country Tubular Goods (2005).[6683] Ein Fall-zu-Fall Darstellung erfolgt hier nicht.

[6674] **Tabelle 198**. Der 'sunset review' wurde erst spät wirklich wirksam, weil er trickreich ins Abkommen eingebaut wurde, daß für alle Dumpingmaßnahmen die bereits bestanden, sozusagen die Uhr auf 1995 gestellt wurde, sodaß für erst am 1. Januar 2000 überhaupt die 'sunset review'-Zeit für alle Staaten begann. Siehe: Agreement on Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994: Art. 18.3.2, welcher auf Art. 11.3 verweist. In WTO 1995: 188, 194. Hinweis darauf, mit der Bemerkung, daß die USA die Übergangsfrist dieses Artikels perfekt ausnutzte, in CBO AD Study 2001: 9.

[6675] Die Zahlen stimmen nicht überein. In Moore (2002) ist die Rede von 251 'Transition Orders', von denen 55 aufgrund von mangelndem Interesse heimischer Firmen und 56 aufgrund von ITC Feststellungen aufgehoben wurden, so bleiben 140 Maßnahmen dieser Kategorie bestehen. Moore 2002: 31.

[6676] Vermulst/Dwyer 1998a: 71-88.

[6677] Evaluation of EC TDI 2005: Annex 6, Page 19; siehe auch CBO AD Study 2001: 46.

[6678] Siehe: **Tabelle 198** und **Tabelle 286**.

[6679] Korea vs. United States - Anti-Dumping Duty on Dynamic Random Access Memory Semiconductors (DRAMS) of One Megabit or Above From Korea, WT/DS99/R, 29 January 1999. Korea vs. United States - Anti-Dumping Duty on Dynamic Random Access Memory Semiconductors (DRAMS) of One Megabit or Above From Korea, WT/DS99/RW, 7 November 2000.

[6680] Panel und AB. EU vs. United States - Countervailing Duties on Certain Corrosion-Resistant Carbon Steel Flat Products from Germany, WT/DS213/R, 3 July 2002. EU vs. United States - Countervailing Duties on Certain Corrosion-Resistant Carbon Steel Flat Products from Germany, WT/DS213/AB/R, 28 November 2002.

[6681] Panel und AB. Japan vs. United States - Sunset Review of Anti-Dumping Duties on Corrosion-Resistant Carbon Steel Flat Products from Japan, WT/DS244/R, 14 August 2003. Japan vs. United States - Sunset Review of Anti-Dumping Duties on Corrosion-Resistant Carbon Steel Flat Products from Japan, WT/DS244/AB/R, 15 December 2003.

[6682] Panel, AB, Art. 21.3 (c) Arbitration, Art. 21.5 Panel. Argentina vs. United States - Sunset Reviews of Anti-Dumping Measures on Oil Country Tubular Goods from Argentina, WT/DS268/R, 16 July 2004. Argentina vs. United States - Sunset Reviews of Anti-Dumping Measures on Oil Country Tubular Goods from Argentina, WT/DS268/AB/R, 29 November 2004. Argentina vs. United States - Sunset

Begonnen wird mit dem Alice im Wunderland Fall Korea vs. United States - DRAMS (1999-2000).[6684] Dieser Fall betraf zwar kein Sunset Review, aber eine administrative Überprüfung (hier ist allein das DOC zuständig[6685]) und diese fällt ebenso unter AD Art. 11. Bei dieser Überprüfung verwendete das DOC der USA ein "not likely"-Kriterium zur Feststellung, ob Dumping in Zukunft zu erwarten sei: "It is not likely that those persons will in future sell the merchandise at less than foreign market value."[6686]

In AD Art. 11.3 lautet die Formulierung dagegen: "unless the authorities determine ... that the expiry of the duty would be likely to lead to continuation or recurrence of dumping and injury."[6687] Daraufhin engagiert sich das Panel in eine an die Dialoge von Alice im Wunderland erinnernde Argumentation und differenziert zwischen 'not likely' und 'likely': "A finding that an event is 'likely' implies a greater degree of certainty that the event will occur than a finding that the event is not 'not likely'. For example, in common parlance, a statement that it is 'likely' to rain implies a greater likelyhood of rain than a statement that rain is not unlikely, or not "not likely."[6688] Weil nach der Auffassung des Panels 'not likely', im Gegensatz zu 'likely', keine begriffliche Basis böte, um anhand von Beweisen die Wahrscheinlichkeit der Wiederkehr von Dumping einzuschätzen und dieses Kriterium zudem dazu führe, die Behörde zu verpflichten (i.S. eines Gesetzes, welches exekutive Entscheidungsprärogativen zwingend, 'mandatory', beschränkt) Antidumpingzölle weiter aufrechtzuerhalten, führt dies zur Feststellung der WTO Inkompatibilität.[6689] Mit dieser Feststellung und Empfehlung an die USA dies zu ändern, konnte die WTO Streitbeilegung zwar den Streit zwischen Korea und den USA schlichten, die nachfolgende Änderungen der Formulierung durch das DOC, die nun lautet: "Whether the continued application of the antidumping duty order was otherwise necessary to offset dumping" ist aber wohl kaum als wirklicher Fortschritt in Richtung eines besser einzuschätzenden, angemesseneren Bewertungsstandards anzusehen.[6690]

Reviews of Anti-Dumping Measures on Oil Country Tubular Goods from Argentina, WT/DS268/12, 7 June 2005. Argentina vs. United States - Sunset Reviews of Anti-Dumping Measures on Oil Country Tubular Goods from Argentina, WT/DS268/RW, 30 November 2006.

[6683] Panel und AB: Mexico vs. United States - Anti-Dumping Measures on Oil Country Tubular Goods (OCTG) from Mexico, WT/DS282/R, 20 June 2005. Mexico vs. United States - Anti-Dumping Measures on Oil Country Tubular Goods (OCTG) from Mexico, WT/DS282/AB/R, 2 November 2005.

[6684] Korea vs. United States - Anti-Dumping Duty on Dynamic Random Access Memory Semiconductors (DRAMS) of One Megabit or Above From Korea, WT/DS99/R, 29 January 1999. Korea vs. United States - Anti-Dumping Duty on Dynamic Random Access Memory Semiconductors (DRAMS) of One Megabit or Above From Korea, WT/DS99/RW, 7 November 2000.

[6685] Stewart/Dwyer 1998a: 170.

[6686] In 19 CFR Chapter III Sec 353.25(a)(2)(ii) der DOC Regulierungen. Korea vs. United States - Anti-Dumping Duty on Dynamic Random Access Memory Semiconductors (DRAMS) of One Megabit or Above From Korea, WT/DS99/R, 29 January 1999. S. 138, Para. 6.35-6-37. Dieses Kriterium wurde 1988 eingeführt. Davor lautete es: "not likelihood of resumption" und es war dazu gedacht, Wahrscheinlichkeit zu bebachten. Stewart/Dwyer 1998a: 30.

[6687] AD Art. 11.3. WTO 1995: 188.

[6688] Korea vs. United States - Anti-Dumping Duty on Dynamic Random Access Memory Semiconductors (DRAMS) of One Megabit or Above From Korea, WT/DS99/R, 29 January 1999. S. 140, Para. 6.45. Der passende Alice im Wunderland Vergleich wird verwendet von Tarullo 2002: 22.

[6689] Korea vs. United States - Anti-Dumping Duty on Dynamic Random Access Memory Semiconductors (DRAMS) of One Megabit or Above From Korea, WT/DS99/R, 29 January 1999. S. 141-142, Para. 6.50-6.51; siehe dort die FN 495 und 496.

[6690] Amended Regulation Concerning the Revocation of Antidumping and Countervailing Duty Orders, 64 FR 183, September 22, 1999: 8. Zudem scheint diese Änderung nicht im Zusammenhang mit dem Schlichtungsabkommen, WT/DS99/RW, 7 November 2000, gestanden haben. Dort geht es nur um die Rücknahme der Zölle durch die USA im Gegenzug einer Bereitstellung von Preis- und Kostendaten. Manyin 2001: 14.

Wie müssen Überprüfungen gemäß AD Art. 11 weiterhin durchgeführt werden? Von grundlegende Bedeutung ist, daß für Sunset Überprüfungen, so AD Art. 11.3, nicht dieselben Beweisführungsansprüche gelten wie in AD Art. 3, in welchem niedergelegt ist, daß die dort erwähnten Faktoren bei der Schädigungsanalyse beachtet werden müssen und Kausalität aufgezeigt werden muß etc.[6691] Dies bedeutet nicht, daß die Behörden machen dürfen was sie wollen, sie müssen ebenso eine Beweisführung vorlegen. Für diese entwickelt der AB aber einen eigenen Sunset Entscheidungsmaßstab. Dieser wird in Japan vs. United States - Corrosion Resistant Steel (2003) mit den Begriffen "determine" und "review" näher beschrieben, wobei den Behörden eine aktive, investigative und schiedsrichterliche Rolle nahegelegt wird. Die Behörden sollten handeln mit "an appropriate degree of diligence and arrive at a reasoned conclusion on the basis of information gathered as part of a process of reconsideration and examination" und sollten eine "rigorous examination" durchführen.[6692] Unterstützt werden sollte diese Untersuchung durch eine "reasoned conclusion" basiert auf "positive evidence" und einer "sufficient factual basis".[6693] Nicht erforderlich ist es dagegen, alle Faktoren, die in AD Art. 3.4 und 3.5 genannt werden, zu beachten, z.B. reichen Schlußfolgerungen zu drei Aspekten aus.[6694] Ebenso gilt AD Art. 3.3 hier nicht, welcher bestimmte Bedingung, u.a. de minimis, bei der Kumulationsanalyse vorsieht.[6695] Brisant ist es, daß die kausale Verbindung ('causal link') zwischen Dumping und Schädigung nicht noch einmal neu gezeigt werden muß, sondern 'nur' ein "nexus" zwischen dem Auslaufen des Zolls und der Fortdauer oder Wiederkehr von Dumping und Schädigung aufzuzeigen ist. Argumentiert wird, daß diese kausale Verbindung in der Originaluntersuchung schon einmal etabliert wurde.[6696] Unsicher ist, aber ggf. denkbar, daß die Behörden andere Faktoren, etwa zwischenzeitlich fehlendes Dumping, beachten müssen.[6697] Hierbei

---

[6691] EU vs. United States - Countervailing Duties on Certain Corrosion-Resistant Carbon Steel Flat Products from Germany, WT/DS213/AB/R, 28 November 2002. S. 40, Para. 116. Argentina vs. United States - Sunset Reviews of Anti-Dumping Measures on Oil Country Tubular Goods from Argentina, WT/DS268/AB/R, 29 November 2004. S. 103-104, Para. 279-280.

[6692] Japan vs. United States - Sunset Review of Anti-Dumping Duties on Corrosion Resistant Carbon Steel Flat Products from Japan, WT/DS244/AB/R, 15 December 2003. S. 39-41, Paras. 110-113. Argentina vs. United States - Sunset Reviews of Anti-Dumping Measures on Oil Country Tubular Goods from Argentina, WT/DS268/AB/R, 29 November 2004. S. 111, Para. 302.

[6693] Japan vs. United States - Sunset Review of Anti-Dumping Duties on Corrosion Resistant Carbon Steel Flat Products from Japan, WT/DS244/AB/R, 15 December 2003. S. 111, Para. 302. So schon das Panel: Japan vs. United States - Sunset Review of Anti-Dumping Duties on Corrosion Resistant Carbon Steel Flat Products from Japan, WT/DS244/AB/R, 15 December 2003. S. 67, Para. 7.271. Vermulst 2005: 196.

[6694] Diese und auch weitere, zusätzliche Faktoren können natürlich beachtet werden, sie müssen es aber nicht. Die USA wendet in diesem Fall die Kriterien wahrscheinlicher ('likely') Mengen- und Preiseffekte und schädigende Auswirkungen auf die heimische Industrie an. So: Argentina vs. United States - Sunset Reviews of Anti-Dumping Measures on Oil Country Tubular Goods from Argentina, WT/DS268/AB/R, 29 November 2004. S. 105, Para. 283-284; die drei Schlußfolgerungen: S. 118, Para. 323. Der spätere Panel versucht sich etwas anspruchsvoller: "thorough evaluation of the causes of such decline." Bezug ist hier AD Art. 11.3, wobei hier die Schlußfolgerung der USA als unzureichend bezeichnet wird. Argentina vs. United States - Sunset Reviews of Anti-Dumping Measures on Oil Country Tubular Goods from Argentina, WT/DS268/RW, 30 November 2006: S. 35, Para. 7.101; S. 10-20, Paras. 7.11-7.42.

[6695] So: Argentina vs. United States - Sunset Reviews of Anti-Dumping Measures on Oil Country Tubular Goods from Argentina, WT/DS268/AB/R, S. 112, Para. 304.

[6696] Mexico vs. United States - Anti-Dumping Measures on Oil Country Tubular Goods (OCTG) from Mexico, WT/DS282/AB/R, 2 November 2005. S. 39, Para. 118. Das Ansprüche für das Aufzeigen dieses 'nexus' werden Fall-zu-Fall festgelegt: "The nature and extent of the evidence required for such proof will vary with the facts and circumstances of the case under review." S. 40, Para. 123. Diese Differenzierung wird vorgenommen, obwohl konzediert wird, daß das Aufzeigen einer kausalen Verbindung von Dumping und Schädigung zu den Fundamenten des AD Abkommens gehört: "A causal link between dumping and injury is thus fundamental to the imposition and maintenance of an anti-dumping duty under the *Anti-Dumping Agreement*." Herv. im Original. Mexico vs. United States - Anti-Dumping Measures on Oil Country Tubular Goods (OCTG) from Mexico, WT/DS282/AB/R, 2 November 2005. S. 40, Para. 123.

[6697] Korea vs. United States - Anti-Dumping Duty on Dynamic Random Access Memory Semiconductors (DRAMS) of One Megabit or Above from Korea, WT/'DS99/R, 29 January 1999, S. 144, Para. 6.59, u.a. auch FN 501. Es könnte aber argumentiert werden, daß bei einer solchen Überprüfung und einer Überprüfung, die besagt, daß Schädigung und Kausalität von Schädigung und Dumping vorlag und in Zukunft wahrscheinlich ('likely') wieder vorkommen wird, als ein wichtiger Faktor, der dagegen spricht, ernstgenommen werden sollte, daß

sind die vollen prozedurale Rechte zu gewähren, die auch bei AD Originaluntersuchungen vorgesehen sind.[6698] Schließlich ist die U.S. Praxis einer automatischer Überprüfung und ggf. die erfolgende Weiterführung von Maßnahmen durch die eigene Aktivität der Behörde (wodurch der Prozeß nicht mehr ganz in den Händen der privaten Antragsteller liegt) AD konform.[6699]

Schwierig ist es, die Faktenbasis der 'sunset reviews' anzugreifen. Dies liegt auch daran, weil die Behörden Zukunftsprognosen abgeben, die nach der Abschaffung von AD Zöllen eintreffen. Dies eröffnet Prognosespielräume: Selbst dann, wenn es der Industrie zum Zeitpunkt der Sunset Überprüfung gut geht, wie in United States - Oil Country Tubular Goods Sunset Review (2004), akzeptiert der AB, daß dieser gute Zustand keinen Anhaltspunkt für die Zukunft bieten muß.[6700] Siehe dazu das folgende AB Zitat: "The positive state of the domestic industry as of the date of the sunset review need not necessarily be dispositive of the future when other adverse factors are present."[6701] So erschwert es die Präsenz von Importeuren, die austauschbare ('fungible') Produkte aus allen Ländern der Welt importieren und überall in der USA verkaufen können, zu argumentieren, warum ausgerechnet Mexiko von einer, auf der Kumulation viele Importe aus unterschiedlichen Ländern beruhenden, Begründung für die Aufrecherhaltung der Maßnahme, ausgenommen werden sollte.[6702] Der Zeitraum, für den die Prognose des Sunset Review gilt, ist nicht geregelt, der U.S. Standard "reasonable foreseeable time" wird akzeptiert.[6703]

Prägend für die Streitbeilegung zu dieser Frage war weiterhin, daß Klagen angestrengt wurden, um zu beweisen, daß die U.S. Sunset Überprüfungen einer kontinuierlichen Praxis nahekommen, die zu einer quasi automatischen Verlängerungen der Maßnahmen führt, ohne daß eine ausreichende Überprüfung erfolgt wäre. Teils wurde dazu nur ein Fall zum Beweis angeführt (das ist dem AB nicht genug[6704])

Korea, so die Feststellungen des Department of Commerce, 3 Jahre und 6 Monate nicht Dumping betrieben hat und sich zudem auf ein Zertifizierungsabkommen eingelassen hatte, daß besagt, daß es Dumping in Zukunft unterlassen will. S. 65-66, Paras 4.340-4.344; sowie S. 144, Para. 6.59.

[6698] Japan vs. United States - Sunset Review of Anti-Dumping Duties on Corrosion Resistant Carbon Steel Flat Products from Japan, WT/DS244/AB/R, 15 December 2003. S. 41, Paras. 113.

[6699] EU vs. United States - Countervailing Duties on Certain Corrosion-Resistant Carbon Steel Flat Products from Germany, WT/DS213/AB/R, 28 November 2002. S. 40, Para. 118.

[6700] Argentina vs. United States - Sunset Reviews of Anti-Dumping Measures on Oil Country Tubular Goods from Argentina, WT/DS268/AB/R, S. 121-129, Paras. 330-352; siehe das Zitat: "The positive state of the domestic industry as of the date of the sunset review need not necessarily be dispositive of the future when other adverse factors are present." S. 128, Para. 351. An einer solchen Stelle müßte es eigentlich möglich sein, daß ein kritischer Panel hier von den U.S. Behörden fordern würde, daß sie Daten vorlegen und z.B. beachten, wie groß eigentlich die U.S. Stahlindustrie in diesem Produktbereich ist. Wenn die Industrie im Vergleich zu Argentinien riesig ist, dann ist für die Zukunft nur eine Prognose möglich, nämlich daß die U.S. Industrie Importe zuerst einmal durchaus verkraften könnte, zumal später, wenn Schädigung auftreten sollte, erneut eine Antidumpinguntersuchung erfolgen kann. Die Berufungsinstanz verfügt, im Prinzip, über das begriffliche Instrumentarium, solche Fragen einer kausalen Verbindung zwischen Dumping und Schädigung zu stellen. Nichtsdesto trotz scheint es so zu sein, daß sich der AB, dazu entschieden hat eine solche Analyse hier nicht einzufordern. Es dürften politische Entscheidungen bzw. Ergänzungen der Regeln nötig sein, damit eine solche anspruchsvollere Überprüfung erfolgt.

[6701] Argentina vs. United States - Sunset Reviews of Anti-Dumping Measures on Oil Country Tubular Goods from Argentina, WT/DS268/AB/R, 29 November 2004. S. 128, Para. 351.

[6702] Mexico vs. United States - Anti-Dumping Measures on Oil Country Tubular Goods (OCTG) from Mexico, WT/DS282/AB/R, 2 November 2005. S. 49-51, Paras. 154-159.

[6703] Mexico vs. United States - Anti-Dumping Measures on Oil Country Tubular Goods (OCTG) from Mexico, WT/DS282/AB/R, 2 November 2005, S. 53, Para. 166. Allein: "too far in the future would be highly speculative". Argentina vs. United States - Sunset Reviews of Anti-Dumping Measures on Oil Country Tubular Goods from Argentina, WT/DS268/AB/R, 29 November 2004. S. 131, Para. 360.

[6704] Es wird aber vom AB nicht akzeptiert, einen Fall als Beweis für eine konsistente Praxis anzuführen. EU vs. United States - Countervailing Duties on Certain Corrosion-Resistant Carbon Steel Flat Products from Germany, WT/DS213/AB/R, 28 November 2002. S. 49, Para. 147. Dies ist ein SCM Fall, der sich aber auf die dafür identischen U.S. Sunset Regulierungen bezieht.

oder es wurden 291 U.S. Sunsetfälle vorgelegt, bei denen die USA eine Verlängerung der Maßnahme beschlossen hat und dabei nur drei im Gesetz vorgesehene Szenarien benutzt hatte. Dies wird vom Panel, mit einem einzigen Begründungssatz, als Beweis für eine WTO inkonsistente Praxis angesehen[6705], was der AB nicht akzeptiert, weil das Panel erstens nicht für mehrere dieser Fälle eine qualitative Analyse vorlegt hatte. Nur so hätten aber die Umstände des Entscheidungen, die divergieren können, näher geklärt werden können.[6706] Zweitens führt der AB in diesem Fall aus, daß das U.S. Gesetz durchaus vorsieht, daß über die drei Gesetzesszenarien hinaus, weitere Faktoren beachtet werden können, wenn gute Gründe ('good cause') dafür vorgelegt werden.[6707] Um einen Beweis für die Behauptung einer "consistent application of such law" vorlegen zu können, müßten, so der AB, darüberhinaus der Gesetzestext, Gerichtsurteile und die Meinung juristischer Experten herangezogen werden.[6708] Auch ein zweiter Versuch, "consistent application of such law" durch die U.S. Sunset Reviews zu beweisen, scheitert an der zu wenig weitgehenden Analyse des Panels[6709] und wird auch vom AB nicht akzeptiert.[6710] An Argentina vs. United States - Oil Country Tubular Goods Sunset Review (2004) wird deutlich, daß gesetzliche und regulatorische Nachbesserungen der USA dazu dienen, Bewertungsspielräume zu erhalten.[6711]

Eigener Kommentar: Selbst dann, wenn die vorbereitenden Analyse der Panels hochwertiger gewesen wäre, hätte der AB z.B. der Einschätzungsprärogative ('discretion'), die vom U.S. Gesetz weiter ermöglicht wird, ein hohes Gewicht einräumen können, sodaß auch er keine AD Inkonformität hätte feststellen müssen. Dies steht im Einklang mit der im GATT erarbeiteten Unterscheidung zwischen verbindlicher ('mandatory') und von Einschätzungsprärogativen geprägten ('discretionary')

[6705] Nun in diesen beiden Paragraphen befindet sich diese Feststellung: Argentina vs. United States - Sunset Reviews of Anti-Dumping Measures on Oil Country Tubular Goods from Argentina, WT/DS268/R, 16 July 2004. S. 45, Paras. 7.164-7.165.

[6706] Argentina vs. United States - Sunset Reviews of Anti-Dumping Measures on Oil Country Tubular Goods from Argentina, WT/DS268/AB/R, 29 November 2004. S. 75-76, Paras. 212-213.

[6707] Argentina vs. United States - Sunset Reviews of Anti-Dumping Measures on Oil Country Tubular Goods from Argentina, WT/DS268/AB/R, 29 November 2004. S. 75, Paras. 213.

[6708] "Such evidence will typically be produced in the form of the text of the relevant legislation or legal instruments, which may be supported, as appropriate, by evidence of the consistent application of such laws, the pronouncements of domestic courts on the meaning of such laws, the opinions of legal experts and the writings of recognized scholars. The nature and extent of the evidence to satisfy the burden of proof will vary from case to case." EU vs. United States - Countervailing Duties on Certain Corrosion-Resistant Carbon Steel Flat Products from Germany, WT/DS213/AB/R, 28 November 2002. S. 52-53, Para. 157. Dieses Zitat wird der Argumentation auch zugrundegelegt in Argentina vs. United States - Sunset Reviews of Anti-Dumping Measures on Oil Country Tubular Goods from Argentina, WT/DS268/AB/R, 29 November 2004. S. 71, Paras. 202.

[6709] Näher untersucht werden hier 21 Fälle, von denen in 15 Fällen Szenario (a), das Vorliegen von Dumping nach der Auferlegung von Antidumpingzöllen, als ausreichend angesehen wird, um die Maßnahme zu verlängern. In einen dieser Fälle wird explizit argumentiert, daß, weil Szenario (a) vorliegt, keine weitere Argumente zur Kenntnis genommen werden. Siehe: Mexico vs. United States - Anti-Dumping Measures on Oil Country Tubular Goods (OCTG) from Mexico, WT/DS282/R, 20 June 2005. S. 29-32, Paras.7.54-7.66.

[6710] Der AB fand es problematisch an der Argumentation des Panels, daß es keine wirklich qualitative Analyse der Relevanz der Argumente der Firmen, die gegen DOC argumentieren, vorlegte. Daß DOC mit ruppiger Formulierung Argumente ablehnt, bedeute nicht, daß die Argumente gut gewesen sind. Mexico vs. United States - Anti-Dumping Measures on Oil Country Tubular Goods (OCTG) from Mexico, WT/DS282/AB/R, 2 November 2005. S. 66-69, Paras. 203-209.

[6711] So wurde vom Panel und AB angekreidet, daß es nicht mit AD Art. 11.3 übereinstimmt, wenn bei einem Exporteur, der sich nicht oder unzureichend meldet, auf weiter wahrscheinliches Dumping befunden wird. In der gesetzlichen Neufassung in Reaktion auf diese beiden Streitbeilegungsberichte wird ein solcher Exporteur für beide Ausnahmefälle ('affirmative-', 'deemed-waiver") verpflichtet, Dumping schriftlich zuzugeben, sodaß die USA argumentiert, daß in diesem Fall eine positive Beweislage klar erkennbar sei. Da der nächste Schritt aber ist, Dumping auf einer auftragsweiten Basis zu zeigen, kann die USA den Panel nicht davon überzeugen, daß sich nicht meldende Exporteure nicht die Bewertung dieses Schrittes beeinflussen. Der Panel fordert eine Unabhängigkeit beider Feststellungen, damit DOC dem Kriterium einer "reasoned determination" entsprechen kann. Argentina vs. United States - Sunset Reviews of Anti-Dumping Measures on Oil Country Tubular Goods from Argentina, WT/DS268/RW, 30 November 2006: S. 20, Para. 7.41; S. 10-20, Paras. 7.11-7.42.

Gesetzgebung, wobei nur erstere als Inkompatibel mit den GATT Handelsregeln erklärt werden kann, weil davon ausgegangen wird, daß die Exekutive mehr Ermessensspielräume hat, GATT kompatibel zu handeln. Ein Hinweis auf das Vorliegen einer verbindlichen Gesetzgebung liefert etwa der Fakt, daß Gerichte einen Gesetzestext auslegen.[6712]

Wie dem auch sei, immerhin übte die AD Streitbeilegung in diesen Fällen insofern Druck auf die USA aus, indem betont wird, daß eine mechanistische, vereinfachte Argumentation anhand von drei simplen Szenarien nicht ausreicht, um Sunset Überprüfungen durchzuführen. Der AB warnt davor, daß in manchen Fällen schriftlich formulierte Instruktionen nicht mit der Anforderung des Entscheidungsmaßstabs positive Beweise vorlegen zu müssen im Einklang stehen, wenn diese Instruktionen Resultate prädeterminieren oder zu unwiderlegbaren Vermutungen führen.[6713]

Ähnlich gelagert ist der folgenden Fall: Auch ein 'hart' formulierter Abschnitt der U.S. Sunset Regulierung wird vom Panel und AB letztendlich als WTO kompatibel akzeptiert: Nur "under the most extraordinary circumstance" sollte bei Sunset Überprüfungen ein neuer Ausgleichzoll- oder Antidumpingzoll zugrundegelegt werden. Der Panel schreibt immerhin: "we feel compelled to express some concern about the effect of this regulation"[6714] Schon der Panel, bestätigt vom AB, zieht daraus aber nicht den Schluß, die U.S. Sunset Regulierungen so zu interpretieren, daß sie WTO inkonformes Verhalten anordnen würden ('mandates').[6715] Im zugrundeliegenden Einzelfall hatte die USA zudem die Ausgleichszollmarge verändert und es lag ein Gerichtsurteil des U.S. Court of International Trade vor, welches erklärte, daß es unerlaubt ('impermissible') sei, wenn DOC eine Veränderung der zugrundeliegenden Subventionierungspraxis nicht in seine Beurteilung einbeziehen würde.[6716]

Somit ist als Fazit zu ziehen, daß die Sunset Überprüfungen den Behörden weiterhin eine vereinfachte, ohne viel Argumentationsaufwand durchführbare, Verlängerung von Antidumpingmaßnahmen, ermöglichen. Dies führt zum inakzeptablen Ergebnis, daß nach 5 Jahren weder Dumping noch Schädigung im Sinn der Originaluntersuchung neu festgestellt werden muß. Dies ist u.a. eine direkte Folge des schwächeren Entscheidungsmaßstabs, zu dem sich der AB entschlossen hat. Positiv aus Fairnessperspektive sind die diversen prozeduralen Rechte, u.a. daß interessierte Parteien eine administrative Überprüfung beantragen können, wenn sie dies mit "positiv information" begründen

---

[6712] Japan vs. USA - Anti-Dumping Act of 1916, WT/DS136/AB/R, WT/DS162/AB/R, 28 August 2000. S. 26, Para. 91.

[6713] "191. We acknowledge that these types of instructions to an executive agency may well serve as a useful tool to the agency as well as for all participants in administrative proceedings. They tend to promote transparency and consistency in decision-making, and can help authorities and participants to focus on the relevant issues and evidence. However, these considerations cannot override the obligation of investigating authorities, in a sunset review, to determine, on the basis of all relevant evidence, whether the expiry of the duty would be likely to lead to continuation or recurrence of dumping. As we have found in other situations, the use of presumptions may be inconsistent with an obligation to make a particular determination in each case using positive evidence. Provisions that create "irrebuttable" presumptions, or "predetermine" a particular result, run the risk of being found inconsistent with this type of obligation." Japan vs. United States - Sunset Review of Anti-Dumping Duties on Corrosion Resistant Carbon Steel Flat Products from Japan, WT/DS244/AB/R, 15 December 2003. S. 69, Paras. 191. Vermulst 2005: 197.

[6714] EU vs. United States - Countervailing Duties on Certain Corrosion-Resistant Carbon Steel Flat Products from Germany, WT/DS213/R, 3 July 2002. S. 188, Para. 8.105.

[6715] EU vs. United States - Countervailing Duties on Certain Corrosion-Resistant Carbon Steel Flat Products from Germany, WT/DS213/R, 3 July 2002. S. 188, Para. 8.106; EU vs. United States - Countervailing Duties on Certain Corrosion-Resistant Carbon Steel Flat Products from Germany, WT/DS213/AB/R, 28 November 2002. S.

[6716] EU vs. United States - Countervailing Duties on Certain Corrosion-Resistant Carbon Steel Flat Products from Germany, WT/DS213/AB/R, 28 November 2002. S. 53-54, Para. 159.

können, siehe AD Art. 11.2 (dasselbe gilt bei Ausgleichszolluntersuchungen).[6717] Begrüßenswert ist auch, daß der AB bestätigt, daß eine Firma, bei der kein Dumping gefunden wird, umgehend aus der Untersuchung ausgeklammert werden muß. Dies war bereits in den USA der Fall, aber noch nicht in der EU. Die EU hatte sich vorbehalten, die Firmen im 'Pool' zu behalten und bei einer späteren Untersuchungen wieder Antidumpingzölle zu erheben. Dies wird nicht mehr akzeptiert.[6718] Ebenso wird nicht akzeptiert, solche Firmen bei Ausgleichszolluntersuchung in jährliche administrative Überprüfungen (die einer Untersuchung zugeordnet sind) einzubinden.[6719]

7.8.3 Die 'Zeroing' Fälle

Hintergrund dieser Fälle ist, daß die USA ihre 'Zeroing' Methode nur Fall-zu-Fall ausgesetzt hatten und in sämtlichen, nicht vor der Streitbeilegung in Frage gestellten Fällen behördlicher Antidumpinguntersuchungen, weiter verwandte.[6720] Die 'Zeroing' Auseinandersetzung findet vor dem Hintergrund statt, daß die 'Zeroing' Methode wichtig dafür ist, Dumping überhaupt zeigen zu können. So wird von Ikenson (2004) für 18 U.S. Antidumpinguntersuchungen festgestellt, daß in 17 Fällen durch 'Zeroing' die Dumpingmarge erhöht wurde. In 5 Fällen hätte kein Dumping vorgelegen. Insgesamt wären die Dumpingmargen ohne 'Zeroing' um -86,41 % niedriger gewesen.[6721] Zwar ist es weiter möglich, andere Optionen zu wählen, um Dumpingmargen zu erhöhen, siehe das Fazit. Ohne 'Zeroing' scheint dies aber schwieriger und für die 'case handlers' aufwendiger zu werden. Letztendlich entscheidet sich die USA bzw. dort das DOC, nach längerer Zeit, aufgrund des Drucks durch die vielen WTO Fälle eine bestimmte Form des 'Zeroing' nicht mehr anzuwenden, nämlich 'Zeroing' im Vergleich gewichteter durchschnittlicher Transaktionen ('Model Zeroing'). Dies ist wirksam seit dem 22. Februar 2007.[6722]

Gegen 'Zeroing' in den USA klagte die EU (für gleich 15 Antidumpingfällen und 16 administrativen Überprüfungen), in EU vs. United States - Zeroing (EC) (2005-2006).[6723] Parallel dazu wurde der Fall Japan vs. United States - Zeroing and Sunset Reviews (Japan) (2006-2007) verhandelt (bei dem es um einen Antidumpingfall, 11 'periodic reviews' und 2 'sunset reviews' ging).[6724] Auch die beiden späten Fälle Ecuador vs. United States - Shrimp (2007)[6725] und Mexico vs. United States - Stainless Steel

---

[6717] Daran dürfen keine bestimmten datenbezogenen Bedingungen geknüpft werden, etwa Daten für eine wie auch immer ausgelegte 'representativ period' vorzulegen. Nicht WTO kompatibel ist deshalb dieser Aspekt des mexikanischen AD Gesetzes: United States vs. Mexico - Definitive Anti-Dumping Measures on Beef and Rice, WT/DS295/AB/R, 29 November 2005. s. 109, Para. 314.

[6718] Der Ausschluß dieser Firmen muß spätestens zum Abschluß der Untersuchung erfolgen. United States vs. Mexico - Definitive Anti-Dumping Measures on Beef and Rice, WT/DS295/AB/R, 29 November 2005.S. 75-76, Para. 219-221.

[6719] United States vs. Mexico - Definitive Anti-Dumping Measures on Beef and Rice, WT/DS295/AB/R, 29 November 2005. S. 106, Para. 306.

[6720] Ikenson 2004: 2.

[6721] Ikenson 2004: 2.

[6722] Siehe auch die Verlautbarung des Department of Commerce, International Trade Administration, Billing Code: 3510-DS-P. Dies wird auch erwähnt, mit Richtigstellung des Datums, in Mexico vs. United States - Final Anti-Dumping Measures on Stainless Steel from Mexico, WT/DS344/R, 20 December 2007, S. 32, Para. 7.106, S. 18, Para. 7.46.

[6723] Panel und AB. European Communities vs. United States - Laws, Regulations and Methodology for Calculating Dumping Margins (Zeroing), WT/DS294/AB/R, 31 October 2005. European Communities vs. United States - Laws, Regulations and Methodology for Calculating Dumping Margins (Zeroing), WT/DS294/AB/R, 18 April 2006.

[6724] Panel und AB. Japan vs. United States - Measures Relating to Zeroing and Sunset Reviews, WT/DS322/R, 20 September 2006. Japan vs. United States - Measures Relating to Zeroing and Sunset Reviews, WT/DS322/AB/R, 9 January 2007.

[6725] Ecuador vs. United States - Anti-Dumping Measure on Shrimp from Ecuador, WT/DS335/R, 30 January 2007.

(2007)[6726] sind reine 'Zeroing' Fälle, welche, hier am Einzelfall, das regelinkonforme Handeln der U.S. Behörden bestätigen.

Vom AB wird in EU vs. United States - Zeroing (EC) entschieden, daß die nationalen Behörden auch in den U.S. administrativen Überprüfungen 'Zeroing' nicht einsetzen dürfen. In diesen administrativen Überprüfungen werden Preise jeder Exporttransaktion zusammengerechnet und diese mit einem monatsdurchschnittlichen Normalwert verglichen. Dieser Resultate werden dann zusammengerechnet und gewichtet anhand der Importe der jeweiligen Firmen dazu verwandt, deren 'assessment rate' bzw. die Höhe der Dumping-Zölle zu berechnen, woraus evtl. Rückerstattungen oder ergänzende Zahlungen, der vorab zu entrichtenden Dumpingzollzahlungen, berechnet werden.[6727] Der AB stellt fest, daß das Antidumpingabkommen generell vorsieht, daß Dumpingmargen oder Dumpingzölle, die u.a. in GATT Art. VI:1, AD Art. 9.3 und auch in AD Art. 11.3, dem 'sunset review' Artikel, begrifflich erwähnt werden, gemäß AD Art. 2.4 berechnet werden müssen.[6728] Im Fall der U.S. Berechnung wurden individuelle Exporttransaktionen, die über dem Normalwert liegen, durch 'Zeroing' auf Null gesetzt und dadurch systematisch ausgeklammert, sodaß sich die Dumpingmarge erhöhte. Dies widerspricht u.a. AD Art. 9.3 und GATT Art. VI:1.[6729] Sodann verhält der AB sich passiv: Er urteilt nicht mehr über AD Art. 2.4, ob eine Verletzung von 'fair comparison' vorliegt.[6730] Er akzeptiert aber das Berufungsargument der EU, daß die U.S. Antidumping Manual und auch das Teil des Computerprogramms, genannt 'Standard Zeroing Procedure', und die daraus folgende methodische Anwendung 'as such' vor der Streitbeilegung verhandelt werden können, dies führt aber nicht zu einem Urteil, daß diese WTO inkonsistent sind. Das wird u.a. damit begründet, daß der Panel hier unzureichende Fakten vorgelegt hätte.[6731] Kurz: Der AB stellt mit diesem Bericht am 18. April 2006 klar, daß das 'Zeroing' Verbot umfassend gilt und bestätigt mit dieser Feststellung seinem Softwood Lumber V Art. 21.5 AB Bericht vom 15. August 2006, der schon in der AD Fallübersicht erwähnt wurde.[6732]

Im zweiten, hier relevanten Fall Japan vs. United States - Zeroing and Sunset Reviews (Japan) (2006-2007)[6733] wird dieser AB Bericht EU vs. United States - Zeroing (EC) noch zur Kenntnis genommen, obwohl er zwei Tage vor dem Interim Review des Japan-Falls veröffentlicht wurde (am 18. April 2006). Das Panel bestätigt sodann die AB Feststellung, daß 'Zeroing' in bezug auf in Modellen

---

[6726] Mexico vs. United States - Final Anti-Dumping Measures on Stainless Steel from Mexico, WT/DS344/R, 20 December 2007.

[6727] European Communities vs. United States - Laws, Regulations and Methodology for Calculating Dumping Margins (Zeroing), WT/DS294/AB/R, 18 April 2006, S. 43, Para. 109.

[6728] European Communities vs. United States - Laws, Regulations and Methodology for Calculating Dumping Margins (Zeroing), WT/DS294/AB/R, 18 April 2006, S. 52-53, Para. 127, 129.

[6729] "Yet, Article 9.3 clearly stipulates that 'the amount of the anti-dumping duty shall not exceed the margin of dumping as established under Article 2." European Communities vs. United States - Laws, Regulations and Methodology for Calculating Dumping Margins (Zeroing), WT/DS294/AB/R, 18 April 2006, S. 55, Para. 133-134.

[6730] European Communities vs. United States - Laws, Regulations and Methodology for Calculating Dumping Margins (Zeroing), WT/DS294/AB/R, 18 April 2006, S. 60, Para. 147.

[6731] European Communities vs. United States - Laws, Regulations and Methodology for Calculating Dumping Margins (Zeroing), WT/DS294/AB/R, 18 April 2006. S. 80, Para. 204-205; dafür, daß dieser Fall gewonnen werden kann, muß "sufficient evidence" vorgelegt werden. Weil der Panel dies bezüglich der administrativen Überprüfungen ungenügend getan hat, lehnt der AB ab, hier weiter zu gehen. S. 86, Para. 228.

[6732] Canada vs. United States. Final Dumping Determination on Softwood Lumber from Canada, WT/DS264/AB/RW, 15 August 2006. S. 35, Para. 87, S. 50, Para. 124, S. 58, Para. 146.

[6733] Japan vs. United States - Measures Relating to Zeroing and Sunset Reviews, WT/DS322/R, 20 September 2006.

zusammengefaßten Transaktionen bei Durchschnitt-zu-Durchschnitt Vergleichen gemäß AD nicht akzeptabel ist.[6734] Darüberhinaus entscheidet sich das Panel aber nicht den Vorgaben des AB bei 'Zeroing' zu folgen. Es argumentiert, daß 'Zeroing' auf Transaktionsebene weiter erlaubt sein müßte.[6735] Daraus folgt, daß es auch in bezug auf 'period reviews' and 'new shipper reviews' erlaubt sein sollte.[6736] Dies wird von AB zu diesem Fall nicht mitgetragen, welches sich für ein 'Zeroing' Verbot auch für diese Untersuchungen ausspricht..[6737] Der Argumentation des AB folgt dagegen der Panel in: Ecuador vs. United States - Anti-Dumping Measure on Shrimp from Ecuador (2007)[6738], wohingegen sich ein Panel zu einer partiellen Rebellion gegen den AB in bezug auf administrative Überprüfungen ("respectfully disagree") entscheidet in: Mexico vs. United States - Final Anti-dumping Measures on Stainless Steel from Mexico (2007).[6739] Dies zur Verdeutlichung, wie stark diese Frage innerhalb der WTO umstritten war.

Wie dem auch sei, über den Umfang des 'Zeroing' Verbots wurde entschieden und viel spricht dafür, daß auch 'Zeroing' gemäß AD Art. 2.4.2, zweiter Satz, nicht WTO kompatibel ist.[6740] In AD Art. 2.4.2, zweiter Satz, darf ein gewichteter durchschnittlicher Normalwert mit Preisen individueller Exporttransaktionen verglichen werden darf. Bedingung dafür ist, daß hier unterschiedliche Preisstrukturen ('pattern') bei bestimmten Käufern, Regionen und Zeitperioden differieren (sog. 'targeted dumping'-Fälle[6741]) und daß ein Grund genannt werden muß, warum kein gewichteter durchschnittlicher oder rein transaktionsbezogener Vergleich benutzt wird.[6742] Gerade bei einem rein transaktionsbezogenem Vergleich werden, neben 'Zeroing', durch die Auswahl der Preise Spielräume für die Dumpingfeststellung eröffnet.[6743] Schließlich sei ergänzt, daß in bezug auf transaktionskostenbasierte Vergleiche nicht nur die USA, sondern auch die EU 'Zeroing' anwandte.[6744] Wie oben erwähnt, hat die USA, nach längerer Zeit, nun reagiert und führt immerhin schon eine Antidumpinguntersuchung ohne 'Zeroing' durch, wenigstens bezüglich des sog. Model Zeroings, dem Vergleich von gewichtet durchschnittlichen Transaktionszusammenstellungen.[6745]

7.8.4 Der Antidumping Entscheidungsmaßstab

[6734] Japan vs. United States - Measures Relating to Zeroing and Sunset Reviews, WT/DS322/R, 20 September 2006, S. 151, Para. 7.86.

[6735] "However, while we recognize the important systemic considerations in favour of following adopted panel and Appellate Body reports, we have decided not to adopt that approach for the reasons outlined below." Japan vs. United States - Measures Relating to Zeroing and Sunset Reviews, WT/DS322/R, 20 September 2006. S. 156, Para. 7.99, S. 161, Para. 7.112, S. 170, Para. 7.143. Dies richtet sich gegen die Stelle: European Communities vs. United States - Laws, Regulations and Methodology for Calculating Dumping Margins (Zeroing), WT/DS294/AB/R, 18 April 2006, S. 51, Para. 126.

[6736] Japan vs. United States - Measures Relating to Zeroing and Sunset Reviews, WT/DS322/R, 20 September 2006, S. 189, Para. 7.216.

[6737] Japan vs. United States - Measures Relating to Zeroing and Sunset Reviews, WT/DS322/AB/R, 9 January 2007, S. 171-172, Para. 190.

[6738] In bezug auf gewichtet durchschnittliche Wertvergleiche: Ecuador vs. United States - Anti-Dumping Measure on Shrimp from Ecuador, WT/DS335/R, 30 January 2007, S. 16, Para. 7.41.

[6739] Das Verbot des Zeroing bei Modellen und gewichteten Durchschnittsvergleichen wird nicht in Frage gestellt. Mexico vs. United States - Final Anti-Dumping Measures on Stainless Steel from Mexico, WT/DS344/R, 20 December 2007, S. 32, Para. 7.106, S. 23, Para. 7.62.

[6740] Vermulst 2005: 56.

[6741] Ikenson/Lindsey 2002: 20.

[6742] AD Art. 2.4.2. Agreement on Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade. WTO 1995: 171.

[6743] Ikenson/Lindsey 2002: 40.

[6744] Ikenson/Lindsey 2002: 40.

[6745] Erwähnt wird dies von den USA ohne Angabe um welche Untersuchung es sich handelt, in: Mexico vs. United States - Final Anti-Dumping Measures on Stainless Steel from Mexico, WT/DS344/R, 20 December 2007, S. 18, Para. 7.46.

Von den USA wurde kurz vor dem Abschluß der Uruguay Runde mit AD Art. 17.6 ein besonderer Entscheidungsmaßstab ('standard of review')[6746] eingefügt, der eine gegenüber den nationalen Behörden besonders respektvolle Überprüfung erreichen sollte ('deferential'). Dieser wird von der WTO Streitbeilegung nicht ganz abgelehnt, aber sicher anders umgesetzt, als dies bestimmte Interessengruppen und Experten in den USA erwartet hatten, die eine Regelbindung für Antidumpingmaßnahmen weitgehend ablehnen.[6747] Angesichts dieser Fragestellung und des Phänomens der 'schwachen' Panels, siehe das Fazit, wird hier dieser spezielle Entscheidungsmaßstab des Antidumpingabkommen rekonstruiert.

7.8.4.1 Grundlagen

Schon vor der WTO Gründung wurde in bezug auf Entscheidungsmaßstab des AD im GATT festgehalten, daß die Streitbeilegung nicht dazu befugt ist, eigenständig eine Faktenrecherche ('de novo review') durchzuführen.[6748] Dies bedeutet, daß der Panel keine völlig neue Entscheidung, basierend auf einer eigenen Faktenrecherche treffen darf. Der Entscheidungsmaßstab wird in der WTO, wie schon oben ausgeführt, negativ definiert und zwischen einer eigenständigen Faktenrecherche, der *de novo review* und *deference*, einen vollständigen sich einlassen auf die Ausführungen der Behörden, angesiedelt. Dazwischen liegt *objective assessment of the facts*, die objektive Überprüfung der Fakten, welche die Streitbeilegung durchführt. Dies basiert auf den schon oben erwähnten Ausführungen des AB zu DSU Art. 11 im United States vs. EU - Hormones (1998).[6749] Ebenso gilt auch hier die Arbeitsteilung zwischen AB und Panel, wobei der AB das *objective assessment of the facts* des Panel nicht leichtfertig bezweifelt.[6750]

In Japan vs. USA - Hot Rolled Steel (2001) wurden vom AB, ergänzend zu den sonstigen Ausführungen zum Entscheidungsmaßstab, die weiter relevant bleiben, folgende, spezielle Formulierungen für den Entscheidungsmaßstab des AD vorgegeben:

- Art. 17.6 (i) fordere vom Panel eine Prüfung ("review") der Niederlegung ("establishment") und der Bewertung ("evaluation") der Fakten. Diese dort gewählte Formulierung, die, so der AB, ein "*assessment* of the *facts*", eine Beurteilung des Sachverhalts fordere, ähnele DSU Art. 11, der vorsieht, eine objektive Beurteilung des Sachverhalts durchzuführen ("*objective assessment* of the *facts*"). Ausdrücklich wird betont, daß bei einer solche objektive Sachverhalts- bzw. auch Faktenbeurteilung von Panel erwartet wird, daß es die einschlägigen Fakten noch einmal aktiv durchdenken ('review')

[6746] Dazu die folgende Literatur: Croley/Jackson 1996; Ruffert 2001; Oesch 2003; GAO 2003; Ehlermann/Lockhart 2004; Spamann 2004; Voon/Yanovich 2006. Die interessantesten Ausführungen geben, aufgrund ihrer AB Erfahrung: Ehlermann/Lockart 2004.
[6747] Für die Interessengruppen und Experten steht hier Tarullo 2002; der Bericht für den U.S. Kongreß ist GAO 2003. Dazu die folgende Literatur: Croley/Jackson 1996; Ruffert 2001; Oesch 2003; Ehlermann/Lockhart 2004; Spamann 2004; Voon/Yanovich 2006. Die informativsten Ausführungen zum Entscheidungsmaßstab geben, aufgrund ihrer AB Erfahrung: Ehlermann/Lockart 2004; sowie Voon/Yanovich 2006.
[6748] Daß keine 'de novo review' angestrebt wird, wird, ohne Diskussion allerdings, so schon angenommen in GATT Fall Norway vs. USA Imposition of Anti-Dumping Duties on Imports of Fresh and Chilled Athlantic Salmon from Norway, ADP/87, 27. April 1994, S. 403, Para. 494.
[6749] Herv. durch den Verfasser. Zitate im Punkt Einleitung. United States vs. EU - Measures Concerning Meat and Meat Products (Hormones), WT/DS26/AB/R, WT/DS48/AB/R, 16 January 1998. S. 41, Para. 111, 43, Para. 117.
[6750] Herv. durch den Verfasser. "As the Appellate Body has often observed, it will not interfere lightly with a Panel's assessment of the facts." Canada vs. United States - Final Dumping Determination on Softwood Lumber from Canada, WT/DS264/AB/R, 11 August 2004. S. 58, Para. 174.

oder untersuchen ('examination') muß: "the text of both provisions requires panels to 'assess' the facts and this, in our view, clearly necessitates an active review or examination of the pertinent facts." Obwohl nicht ausdrücklich formuliert wird, daß die Faktenbeurteilung objektiv sein soll, wird dies so angenommen und somit kein Konflikt von Art. 17.6 (i) mit DSU Art. 11 angenommen.

- der Panel bekommt die Rolle zugewiesen erstens festzustellen, ob die Niederlegung der Fakten durch die Behörde korrekt, sachgerecht und einwandfrei ("establishment of the facts was *proper*") erfolgt sei und zweitens, ob die Bewertung der Fakten durch die Behörde vorurteilsfrei bzw. neutral und objektiv ("*evaluation* of those facts was *unbiased and objective*") durchgeführt wurde. Somit können die Behörden zwei Fehler machen, bei der Niederlegung und der Bewertung der Fakten.

- in Art. 17.6 (ii) wird im zweiter Satz ausgeführt, daß es mehrere zulässiger Interpretationen ("permissible interpretation") der Regeln des AD geben könne. Der AB führt dazu aus, daß bei der Auslegung des Antidumpingabkommens zuerst einmal die Wiener Vertragsrechtskonvention beachtet werden muß. Danach könne, anhand von konkreten Streitfällen, ausgemacht werden, was eine zulässige Interpretation des Abkommens sei. Ein Konflikt mit DSU Art. 11 wird nicht gesehen, weil nirgendwo in Art. 17.6 (ii) geschrieben stehe, daß ein AD Panel keine objektive Beurteilung des Falls vornehmen soll. Sodann wird formuliert: "Art 17.6 (ii) simply adds that a panel shall find that a measure is in conformity with the *Anti-Dumping Agreement* if it rests upon one permissible interpretation of that Agreement."[6751] Am Rande: Die Wiener Konvention über das Recht der Verträge instruiert dazu eine einzige Auslegung eines völkerrechtlichen Vertrags anzustreben, sodaß die Annahme mehrerer zulässiger Interpretationen problematisch ist.[6752]

- sodann werden, etwas später in diesem Bericht, aber nicht weniger wichtig, weitere Aspekte von AD Art. 3.1 ausgelegt, wobei dieser Artikel als übergreifende Regel ("overarching provision"[6753]) angesehen wird. Dort ist die Rede davon, daß eine Antidumping-Feststellung auf positiven Beweisen und einer objektiven Überprüfung der Fakten beruhen soll ("shall be based on positive evidence and involve an objective examination"[6754]). Diese Begriffe werden vom AB weiter ausgeführt:

"192. (...) The term 'positive evidence' relates, in our view, to the quality of the evidence that the authorities may rely upon in making a determination. The word 'positive' means, to us, that the evidence must be of an affirmative, objective and verifiable character, and that is must be credible.

193. (...) While the term 'positive evidence' focuses on the facts underpinning and justifying the injury determination, the term 'objective examination' is concerned with the investigative process itself. The

---

[6751] Herv. im Original. Die Zitate werden nicht gesondert den Paragraphen zugeordnet, weil hier chronologisch vorgegangen wird und der Bezug leicht auszumachen ist. Japan vs. United States - Anti-Dumping Measures on Certain Hot-Rolled Steel Products from Japan, WT/DS184/AB/R, 24 July 2001, S. 25-27, Paras. 54-62. Am Rande: Es stimmt, daß der zweite Satz von Art. 17.6 (i) "even though the panel micht have reached a different conclusion, the evaluation shall not be overturned" nicht vom AB erwähnt wird. Tarullo 2002: 12.

[6752] Welcher Artikel in multipler Weise ausgelegt werden sollen, dafür gibt es im AD Abkommen keine Anhaltspunkte. Unter Umständen wird hier die Notwendigkeit einer politischen Klärung durch Verhandlungen gesehen. Ehlermann/Lockhard 2004: 500. Siehe allgemein Verdross/Simma 1984: 491-493.

[6753] "Article 3.1 is an overarching provision that sets forth a Member's fundamental, substantive obligation in this respect." Poland vs. Thailand - Anti-Dumping Duties on Angles, Shapes and Sections of Iron or Non-Alloy Steel and H Beams from Poland, WT/DS122/AB/R, 12. März 2001, S. 33, Para. 106.

[6754] AD Art. 3.1. WTO 1995: 172.

word 'examination' relates, in our view, to the way in which evidence is gathered, inquired into and, subsequently, evaluated; that is, it related to the conduct of the investigation generally. The word 'objective', which qualifies the word 'examination', indicates essentially that the 'examination' process must conform to the dictates of the basic principles of good faith and fundamental fairness [Footnote 141: This provision is yet another expression of the general principle of good faith in the *Anti-Dumping Agreement*]. In short, an 'objective examination' requires that the domestic industry, and the effects of the dumped imports, be investigated in an unbiased manner, without favouring the interests of any interested party, or group of interested parties, in the investigation. The duty of the investigating authorities to conduct an 'objective examination' recognizes that the determination will be influence by the objectivity, or any lack thereof, of the investigative process."[6755]

"196. (...) If an examination is to be 'objective', the identification, investigation and evaluation of the relevant factors must be even-handed. Thus, investigating authorities are not entitled to conduct their investigation in such a way that is becomes more likely that, as a result of the fact-finding or evaluation process, they will determine that the domestic industry is injured."[6756]

Diese Ausführungen in den Paragraphen 192, 193 und 196 zu den in AD Art. 3.1 enthaltenden Begriffspaaren "positive evidence" und "objective determination" sind ebenso bemerkenswert wie die zuerst genannten Ausführungen zum Entscheidungsmaßstab. Zuerst einmal wird 'positive evidence' mit der Qualität der Beweise, darunter der Fakten ("quality of the evidence", "facts unterpinning and justifying the injury determination"), in Verbindung gebracht und sodann ausgeführt: "The word 'positive' means, to us that the evidence must be of an affirmative, objective and verifiable character, and that it must be credible."[6757] Der Terminus 'objective determination' richtet sich dagegen auf den behördlichen Untersuchungsprozess selbst: "the way in which evidence is gathered, inquired into, and, subsequently, evaluated; that is, it relates to the conduct of the investigation generally. The word 'objective', which qualifies the word 'examination', indicates essentially that the 'examination' process must conform to the dictates of the basic principles of good faith and fundamental fairness. In short, an 'objective examination' requires that the domestic industry, and the effects of dumped imports, be investigated in an unbiased manner, without favouring the interests of any interested party, or group of interested parties, in the investigation".[6758] Mit der Formulierung, daß unvoreingenommen ("unbiased"), ohne die Interessen einer Partei zu favorisieren, untersucht werden soll, streicht der AB den ganzen Antidumpinguntersuchungsvorgang gegen den Strich und sieht eine Aufgabenverteilung zwischen WTO Streitbeilegung und den Behörden vor, indem er die Behörden in die Verantwortung nimmt. Etabliert wird eine Arbeitsteilung zwischen Streitbeilegung und den nationalen Untersuchungsbehörden, wobei letzteren die Verpflichtung auferlegt wird, nicht nur eine objektive

---

[6755] Die im Original als Fußnote 141 bestehende Einfügung ist vom Verfasser als 'Footnote'-Klammer eingefügt worden. Herv. im Original. Japan vs. United States - Anti-Dumping Measures on Certain Hot-Rolled Steel Products from Japan, WT/DS184/AB/R, 24 July 2001, S. 65, Paras. 192-193.

[6756] Im Kontext dieses Falls wird hier die Argumentation vorbereitet, mit der der AB anzweifelt, daß die Anwendung der 'captive production provision'-Analyse, wobei nur der 'merchant market' besser untersucht wurde, nicht objektiv gemäß AD Art. 3. und Art. 4 gewesen ist. Japan vs. United States - Anti-Dumping Measures on Certain Hot-Rolled Steel Products from Japan, WT/DS184/AB/R, 24 July 2001, S. 66, Para. 196.

[6757] Japan vs. United States - Anti-Dumping Measures on Certain Hot-Rolled Steel Products from Japan, WT/DS184/AB/R, 24 July 2001: S. 65, Para. 192.

[6758] Japan vs. United States - Anti-Dumping Measures on Certain Hot-Rolled Steel Products from Japan, WT/DS184/AB/R, 24 July 2001: S. 65, Para. 193.

Faktenanalyse zu betrieben, sondern der Begriff 'objektiv' wird verbunden mit unparteiisch, gleichgewichtig, ausgewogen, auf fundamentale Art und Weise Fair und im Einklang stehend mit dem völkerrechtlichen Prinzip von Treu und Glauben. Ob die Behörden dem gerecht werden, kann somit ebenso von den Panels überprüft werden. In gewisser Weise wird damit den nationalen Behörden aufgetragen, was den Panels letztendlich nicht erlaubt ist, nämlich eine neue, ebenso unparteiische, ausgewogene etc. Untersuchung mit selbst recherchierten 'objektiven' Fakten durchzuführen. Die Zukunft muß zeigen, inwiefern dies im schwierigen Antidumpingumfeld durchsetzbar ist, immerhin wurden diese Anforderungen unzweideutig etabliert.

Auffällig ist weiterhin folgendes: Obwohl die Ausführungen zum Entscheidungsmaßstabs im Bereich AD vielfach deckungsgleich mit der Schutzklausel sind, ist sichtbar, daß die Passagen des AB für den Entscheidungsmaßstab der Schutzklausel in den ersten Jahren der Streitbeilegung entschiedener ausgefallen sind: In New Zealand, Australia vs. United States - Lamb (2000-2001) wurde zwar in ähnlicher Weise formuliert, daß das Panel nicht eine de novo review durchführen darf und seine Schlußfolgerungen nicht die der Behörden ersetzen soll. Eindeutig wird aber postuliert, daß dies nicht Passivität oder Akzeptanz dieser Schlußfolgerungen bedeutet: "this does *not* mean that panels simply must *accept* the conclusions of the competent authorities."[6759] Für den AD Bereich wurde eine solche, auf ähnlicher Ebene angesiedelte Anforderung, in Canada vs. United States - Softwood Lumber VI (2004-2006) nachgeholt, als der Art. 21.5 AB sich dem 'schwachen' Vorgehen des Panels angesichts alternativer Szenarien widmet: Der AB formuliert dort, daß das durchdenken ('review') und überprüfen ('examination') alternativer Szenarien zwar mit angemessener Beachtung ('due regard') des von der Behörde gewählten Ansatzes durchgeführt werden solle, um nicht das Risiko einzugehen einen anderen Fall zu konstruieren ('a case different from the one put forward by that authority'). Dies dürfe aber nicht dazu führen, daß die Schlußfolgerungen der Behörden nur im abstrakten Sinne auf ihre Vernünftigkeit oder Plausibilität geprüft werden, sondern sei erforderlich eine aktive, kritische und suchende Analyse durchzuführen, bei der es dazu kommen kann, daß die Erklärungen der Behörden im Licht der alternativen Szenarios nicht mehr als vernünftig oder angemessen erscheinen, wobei bei dieser Analyse auch eine erfolgende oder nicht erfolgende Bewertung alternativer Beweise oder die Einbeziehung alternativer Interpretationen durch die Behörde vom das Panel beachtet werden muß.[6760] Die USA stimmt in diesem Bericht zu, daß der Panel jedenfalls nicht alternative Argumente einfach entgegenstellen sollte, sondern eine aktiv argumentierende Rolle übernehmen müsse.[6761] Obwohl der AB die Analyse in diesem Fall nicht zuende führte, ließ er sich zur Verdeutlichung auf die Diskussion beispielhaft ein und benutzte dabei die folgenden Termini: "should have examined", "should have questioned", "should have scrutinized the evidentiary basis and the adequacy of the reasons given",

---

[6759] Herv. im Original. New Zealand vs. United States - Safeguard Measure on Imports of Fresh, Chilled or Frozen Lamb from New Zealand. WT/DS177/AB/R, W/DS178/AB/R, 1. Mai 2001, S. 38-39, Para. 106.

[6760] Zusammenfassung relevanter Formulierungen des AB. Die zugrundeliegenden Passagen sind oben in Softwood - Lumber VI (2004-2006) in ganzer Länge zitiert, dort können die englischen Formulierungen verglichen werden. Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277/AB/RW, 13 April 2006, S. 36, Para. 93, S. 39, Para. 99, S. 46-47, Para. 113, S. 48, Para. 117. Wenn eine Behörde alternative Szenarien nicht widerlegt, müsse dies zudem nicht dazu führen, daß ein Panel das entsprechende Argument ablehnt. S. 48, Para. 117 FN 176.

[6761] "116. According to the United States, Canada's arguments 'confuse the concept of reviewing an explanation in light of plausible alternative explanations, on the one hand, and automatically rejecting an explanation upon finding an alternative explanation to be plausible, on the other.' The United States asserts that the "[o]bjective assessment [under Article 11] requires the former but not the latter."Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277/AB/RW, 13 April 2006, S. 48, Para. 116.

"should have examined the record (...) to acertain".[6762] Mit diesem Bericht dürfte sich die Entwicklung des AD Entscheidungsmaßstabs merklich an den Schutzklauselentscheidungsmaßstab angenähert haben.

Neben diesen grundlegenden Anhaltspunkten muß weiter darauf hingewiesen werden, daß die Streitbeilegung den Entscheidungsmaßstab weiter ausdifferenziert hat, wenn es darum geht, die Qualität und Gewichtung der Argumentation der Behörden zu prüfen. Dazu einige Beispiele:

Wenn es etwa darum geht, bedeutende Schädigung festzustellen, formuliert der AB: "197. Instead, Articles 3.1 and 3.4 indicate that the investigating authorities must determine, objectively, and on the basis of positive evidence, the importance attached to each potentially relevant factor and the weight attached to it."[6763] Zu drohender, bedeutenden Schädigung finden sich im AB Bericht United States vs. Mexico - Corn Syrup (2001) zuerst einmal folgende grundlegende Ausführungen: AD Art. 3.7 besage, daß "a threat of material injury shall be based on facts and not merely on allegation, conjecture or remote possibility", woraus u.a. geschlossen wird, daß der Panel sowohl öffentliche als auch vorliegende vertrauliche Information untersuchen sollte.[6764] Weiterhin: "In the determination of a *threat* of material injury, the investigating authorities will necessarily have to make assumptions relating to "the 'occurence of future events' since such *future* events 'can never be definitely proven by facts'". Notwithstanding this intrinsic uncertainty, a 'proper establishment' of facts in a determination of threat of material injury must be based on events that, although they have not yet occurred, must be 'clearly foreseen and imminent', in accordance with Art. 3.7 of the *Anti-Dumping Agreement*."[6765] Diese grundlegenden Anforderungen an das Aufzeigen drohender bedeutender Schädigung werden im Softwood Lumber IV Art. 21.5 AB (2006) enger gefaßt und es wird ein materiales Bewertungskriterium eingeführt: "high degree of likelyhood": "an investigating authority making a determination of threat of injury must clearly disclose the assumptions and extrapolations that were made, on the basis of the record evidence, regarding future occurences." Und: "that the reasoning of the investigating authority demonstrate that such assumptions and extrapolations were based on positive evidence and not merely on allegation, conjecture, or remote possibility; and show a high degree of likelihood that projected occurrances will occur."[6766]

Teilweise weist dieser ausdifferenzierte Entscheidungsmaßstab nur einen 'schwachen' Verpflichtungscharakter auf. Dies gilt, wie schon in der Fallübersicht erwähnt, für den Begriff 'consider' in AD Art. 3.2 und auch für AD Art. 3.7, die Importbeschreibung. Der Begriff 'consider' hat

---

[6762] Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277/AB/RW, 13 April 2006, S. 52, Para. 128.

[6763] Japan vs. United States - Anti-Dumping Measures on Certain Hot-Rolled Steel Products from Japan, WT/DS184/AB/R, 24 July 2001, S. 66-67, Para. 197.

[6764] In zugrundeliegenden Panel werden diese Formulierungen vom AB angeführt, um den unkontroversen Punkt durchzusetzen, daß auch vertrauliche Informationen vom Panel einbezogen werden sollten. Für vorläufige Feststellungen lautet die Formulierung ähnlich: Art. 5.2: "Simple assertion, unsubstantiated by evidence, cannot be considered sufficient to meet the requirements of this paragraph." Poland vs. Thailand - Anti-Dumping Duties on Angles, Shapes and Sections of Iron or Non-Alloy Steel and H Beams from Poland, WT/DS122/AB/R, 12. März 2001, S. 33-34, Para. 107-108.

[6765] Herv. im Original. United States vs. Mexico - Anti-Dumping Investigation of High Fructose Corn Syrup (HFCS) from the United States, WT/DS132/AB/RW, 22 October 2001. S. 27, Para. 85.

[6766] Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277AB/RW, 13 April 2006. S. 44, Para. 109.

eigentlich einen breiten Bedeutungsumfang, der vom 'starken' sorgfältig prüfen und bewerten bis hin zum 'schwachen' beachten, bedenken und berücksichtigen reicht. Am Rande bemerkt: Im Schutzklauselabkommen kommt 'consider' nicht vor, dort in SG Art. 4.2 (a), in dem es um dieselben Tatbestände (Importzunahme) geht, direkt von "evaluate" die Rede, es wird also eine begründete Bewertung gefordert.[6767] Für AD Art. 3.2 wurde dagegen vom Panel Poland vs. Thailand - H Beams (2000-2001) die 'schwache' Bedeutung gewählt, nämlich ein 'Beachten im Kontext' der diversen Aspekte von Importzunahme und Preiseffekten.[6768]

7.8.4.2 Nicht-zulässige und zulässige Auslegungen

Die USA verteidigt in ihren Äußerungen vor der Streitbeilegung ihre Vorstellung eines speziellen Entscheidungsmaßstabs ('standard of review') im AD, gerät aber an argumentative Grenzen, als Mexiko sich selbst auf eine zulässige Interpretation gemäß AD Art. 17.6 berufen wollte:

"The United States is of the view that, since Mexico violated certain provisions of the AD Agreement by improperly interpreting those provisions, Mexico's interpretations are not permissible. None of Mexico's interpretations might be considered as constituting the 'one-of-more-than-one' permissible interpretations allowed by Article 17.6 (ii) of the AD Agreement."[6769]

Mit dieser Äußerung stimmte die USA implizit den später erfolgenden Ausführungen des AB in Japan vs. United States - Hot Rolled Steel (2001) zu. Seit diesen Ausführungen zum Entscheidungsmaßstab verfügt die Streitbeilegung über Maßstäbe, unter anderem die Wiener Vertragsrechtskonventionen anhand derer sie entscheidet, ob eine der multiplen zulässige Interpretationen auf die Praxis der Behörde zutrifft oder ob die Regeln des AD Abkommen eher dafür sprechen, daß nur eine Interpretation der Regeln möglich ist. Die Nicht-Zulässigkeit multipler Auslegungen wurde in einer Reihe von Fällen festgestellt. Dafür, daß die Nicht-Zulässigkeit multipler Auslegungen in wichtigen Rechtsfragen weiter beibehalten werden wird, spricht, daß sonst eine weltweit einheitliche Auslegung des Abkommens nicht mehr eingefordert werden könnte.[6770]

Ein Beispiel für eine nicht-zulässige multiple Auslegung: Beim Thema 'Zeroing' in India vs. EU - Bed Linen (2000-2003): "65. It appears clear to us from the emphatic and unqualified nature of this finding

---

[6767] Agreement on Safeguards. Art. 4.2 (a) WT0 1995: 317.

[6768] "We examine the nature of the obligation in Article 3.2. We note that the text of Article 3.2 requires that the investigating authorities "consider whether there has been a significant increase in dumped imports". The Concise Oxford Dictionary defines 'consider' as, inter alia: 'contemplate mentally, especially in order to reach a conclusion'; 'give attention to'; and 'reckon with; take into account'. We therefore do not read the textual term 'consider in Article 3.2 to require an explicit 'finding' or 'determination' by the investigating authorities as to whether the increase in dumped imports is 'significant'. (...) Nevertheless, we consider that it must be apparent in the relevant documents in the record that the investigating authorities have given attention to and taken into account whether there has been a significant increase in dumped imports, in absolute or relative terms." Poland vs. Thailand - Anti-Dumping Duties on Angles, Shapes and Sections of Iron or Non-Alloy Steel and H Beams from Poland, WT/DS122/R, 28 September 2000, S. 46, Para. 7.161.

[6769] United States vs. Mexico - Anti-Dumping Investigation of High Fructose Corn Syrup (HFCS) from the United States, WT/DS132/R, 28 January 2000. S. 6, Para. 5.10.

[6770] Schon Croley/Jackson (1996) bringen es auf den Punkt. Während in den USA bei der Stärkung von 'deference' weniger das Risiko besteht, daß Gesetze durch Behörden in verschiedener Weise ausgelegt werden, ist es in der WTO sehr wahrscheinlich, daß genau dies eintritt. "Whereas in the U.S. domestic context Chevron deference shifts interpretive power away from multiple courts and to one agency, similar deference in the antidumping context would shift interpretive power away from one institution to multiple and varied parties to the GATT/WTO, each with a different culture and legal institution." Croley/Jackson 1996: 210.

of inconsistency that the Panel did not view the interpretation given by the European Communities of Article 2.4.2 of the *Anti-Dumping Agreement* as a "permissible interpretation" within the meaning of Article 17.6(ii) of the *Anti-Dumping Agreement*. Thus, the Panel was not faced with a choice among multiple "permissible" interpretations which would have required it, under Article 17.6(ii), to give deference to the interpretation relied upon by the European Communities. Rather, the Panel was faced with a situation in which the interpretation relied upon by the European Communities was, to borrow a word from the European Communities, "impermissible". We do not share the view of the European Communities that the Panel failed to apply the standard of review set out in Article 17.6(ii) of the *Anti-Dumping Agreement*."[6771]

Ebenso werden von der Streitbeilegung in zwei Fällen multiple zulässige Auslegungen zugelassen: Erstens wurde in Japan vs. United States - Hot Rolled Steel (2001) vom AB eine Nutzung von 'downstream'-Verkäufen bei der Normalwertberechnung im besonderen Kontext dieses Falls als "in principle, 'permissible' following application of the rules of treaty interpretation in the *Vienna Convention*" angesehen.[6772] Der zweite Fall, bei dem eine multiple zulässige Auslegungen festgestellt wurde, zeigt die Gefahren auf, die ein nachlässige Anwendung dieser Option mit sich bringen kann. Im Panel Brazil vs. Argentina - Poultry AD Duties (2003) wurde es als regelkonform akzeptiert (es gab keine Berufung dazu), daß der in AD Art. 4.1 verwendete Begriff 'ein großer Teil der heimischen Industrie' ("a major proportion of the domestic industry")[6773], der sich auf Output bzw. Produktion bezieht, von Argentinien erfüllt ist, wenn der Untersuchung Daten zu 46 % der Industrie zugrundeliegen.[6774] Die Definition des Begriffs 'großer Teil der heimischen Industrie' ist von außerordentlicher Wichtigkeit für das AD, weil darauf bezogen Schädigung untersucht und festgestellt wird.[6775] An diesem Bericht kann erstens kritisiert werden, daß akzeptiert wurde, daß Argentinien 'nur' 46 % der heimischen Industrie in die Untersuchungen einbezogen hat bzw. nur dafür Informationen vorlegte. Dies impliziert, daß für 54 % der Industrie keine Informationen vorliegen, sodaß vollständig in der Schwebe bleibt, ob über 'die Industrie' durch Dumping geschädigt worden ist. Zweitens schlägt der Panel mehrere zulässige Definitionen des Begriffs 'domestic industry' vor: "This therefore supports our finding, that it is permissible to define the 'domestic industry' in terms of domestic producers of an important, serious or significant proportion of total domestic production."[6776] Dieser offensichtlich wenig überzeugende[6777] Definitionsvorschlag, könnte sogar dazu führen, daß es für die Erfüllung der Bedingung in AD Art. 4.1 ausreicht, wenn 'nur' ein signifikanter Anteil der heimischen Produktion einer AD Untersuchung zugrundegelegt wird (sagen wir mal 22 %). Dies zeigt, wohin es führen kann, wenn bei wichtigen Fragen mehrere zulässige Interpretationen zugelassen würden. Würde dies so akzeptiert, würde die Disziplin, die durch die Antidumpingregeln bewirkt wird, aufgeweicht werden

[6771] India vs. European Communities - Anti-Dumping Duties on Imports of Cotton-Type Bed Linen from India, WT/DS141/AB/RW, 8 April 2003. S. 20, Para. 65.

[6772] Herv. im Original. Japan vs. United States - Anti-Dumping Measures on Certain Hot-Rolled Steel Products from Japan, WT/DS184/AB/R, 24 July 2001, S. 59, Para. 172. Vermulst 2005: 27.

[6773] AD Art. 4.1 hat nichts mit AD Art. 5.4 zu tun, bei es um einen Schwellenwert für die Initiation einer Untersuchung geht. Nur in letzterem werden die Zahlen 50 % und minimal 25 % genannt. WTO 1995: 177.

[6774] Brazil vs. Argentina - Definitive Anti-Dumping Duties on Poultry from Brazil, WT/DS214/R/ 22 April 2003, S. 91, Para. 7.341.

[6775] Vermulst 2005: 68.

[6776] Brazil vs. Argentina - Definitive Anti-Dumping Duties on Poultry from Brazil, WT/DS214/R/ 22 April 2003, S. 91, Para. 7.341.

[6777] Wenig überzeugend auch deshalb, weil hier der dazu ebenfalls relevante Panelbericht India vs. EU - Bed Linen (2000-2003), der hierzu im Kontext von Art. 3.4 klare Vorgaben (welcher sachlich eng mit Art. 4.1 verbunden ist) machte, nicht zur Kenntnis genommen wird. Brazil vs. Argentina - Definitive Anti-Dumping Duties on Poultry from Brazil, WT/DS214/R/ 22 April 2003, S. 88-91, Paras. 7.328-7.344.

und eine Balance der Rechte und Pflichten unter den WTO Mitgliedern könnte für den Bereich Antidumping nicht mehr garantiert werden.

7.8.4.3 Even-handedness gegen Einschätzungsprärogativen

Zuletzt sei auf den neu entwickelte Begriff 'even-handedness' hingewiesen, mit welchem Lücken geschlossen und Einschätzungsprärogativen der Behörden entgegengewirkt werden kann. Anhand dessen können mutmaßlich 'zulässige' Interpretationen für 'unzulässig' gehalten werden können. In Japan vs. United States - Hot Rolled Steel (2001) wurde davon ausgehend die U.S. 99.5 % Methode als WTO inkompatibel erklärt.[6778] Angewandt wurde es weiterhin in bezug auf den Umgang mit zwei Firmen durch das DOC in Softwood Lumber V. Weil diese Firmen sich nicht in einer gleichen, sondern unterschiedlichen Situation befanden, konnte der Begriff nicht greifen. Ebenso hatte das DOC seine Berechnungsmethoden konsistent angewandet und bestimmte Verkäufe anhand des Marktwertes bewertet.[6779]

7.8.4.4 Die USA und der AD Entscheidungsmaßstab

Wäre die WTO Streitbeilegung der These von Tarullo (2002) gefolgt, der sich die Nicht-Umsetzung des von der USA gewünschten Entscheidungsmaßstabs beklagte und daraus folgerte, daß eine Reihe von Schlußfolgerungen, darunter zu 'Zeroing', rückgängig gemacht werden müßten[6780], hätte das AD Abkommen seinen immerhin moderat disziplinierenden Charakter weitgehend verloren.

Zweiflern dürfte dies am eben erwähnten Beispiel des Panelbericht Brazil vs. Argentina - Poultry AD Duties (2003) deutlich geworden sein. Seit dem Bericht für den U.S. Kongreß, GAO (2003), dürfte der kontroverse Charakter dieser Frage etwas seine Brisanz verloren haben.[6781] In den Experteninterviews, die im Rahmen dieses Berichts vorgenommen wurden, hat die Mehrheit der konsultierten Experten geschlossen, daß die WTO Streitbeilegung angemessen geurteilt hat, auch bezüglich der kontroversen AD Fragen, etwa 'Zeroing' und 'facts available'. Akzeptiert wird von den Experten, daß die Streitbeilegung unklare und zweideutige Regeln auslegt und Lücken füllen muß. Eine ungerechte Behandlung der USA sei nicht feststellbar.[6782] Im GAO-Bericht wird allerdings, ähnlich wie in der Schlußfolgerung hier, festgehalten: "the United States was not successful in getting the standard of review it wanted in the Antidumping Agreement". Dabei hätte u.a. eine Rolle gespielt, daß angesichts der Opposition anderer Länder in der Uruguay-Runde ein Kompromiß gefunden wurde, bei dem u.a. die Chevron Doktrin nicht vollständig durchgesetzt werden konnte.[6783] Die U.S. Skepsis ist dadurch

---

[6778] "148. Although we believe the the Anti-Dumping Agreement affords WTO Members discretion to determine to ensure that normal value is not distorted through the inclusion of sales that are not 'in the ordinary course of trade', that discretion is not without limits. In particular, the discretion must be exercised in an even-handed way that is fair to all parties affected by an anti-dumping investigation." Herv. im Original. Japan vs. United States - Anti-Dumping Measures on Certain Hot-Rolled Steel Products from Japan, WT/DS184/AB/R, 24 July 2001. S. 153, Para. 148.

[6779] Canada vs. United States - Final Dumping Determination on Softwood Lumber from Canada, WT/DS264/AB/R, 11 August 2004. S. 57-60, Paras. 166-180. Siehe auch: "In our view, the issue raised by Canada - whether an investigating authority has exercised its discretion in an even-handed manner - is a question of law". S. 55, Para. 163.

[6780] Tarullo 2002: 27-31.

[6781] Die temporären Kontroversen um dieses Thema notiert am Beispiel der Schutzklauselstreitfälle gegen die USA. Ehlermann 2004a: 513.

[6782] GAO 2003: 30-31.

[6783] GAO 2003: 30.

nicht ganz versiegt: Die ITC Mitarbeiter äußern, daß der volle Effekt der WTO Regeln erst in Zukunft sichtbar werden wird und es wird festgestellt, daß sie mehr Ressourcen und mehr Argumentationsaufwand aufbringen müssen, um den WTO Ansprüchen zu genügen. Die ITC und eine Minderheit der Experten vertritt weiter die Meinung, daß die WTO Streitbeilegung AD Art. 17.6 nicht angemessen angewandt hat und daß Fragen, die bewußt offen gelassen wurden, nicht hätten entschieden werden dürfen.[6784] Oben wurde aber gezeigt, daß die ITC diesen zusätzlichen Argumentationsaufwand durchaus bewältigen kann, wenn es sich um ein begründbaren Fall geht, siehe Japan vs. United States - Hot Rolled Steel (2001). Somit ist es trotz anspruchsvoller Vorgaben des Antidumpingabkommens weiter den Staaten möglich, Antidumpingmaßnahmen zu verteidigen.

Somit kann eine der Schlußfolgerungen in GAO (2003) bestätigt werden: Ein generell nachsichtiger Entscheidungsmaßstab ist nicht etabliert worden. In bezug auf wichtige Fragen ist nur eine Interpretationsoption akzeptiert worden. Es wurden sogar Kriterien entwickelt, mit denen sich schwierige Bewertungsfragen besser handhaben und eindeutig lösen lassen. Im schwierigen Umfeld Antidumping gibt es dazu für die Streitbeilegung kaum eine Alternative. Wie ein deutlich nachsichtigerer Entscheidungsmaß aussehen könnte, der dennoch eine Beurteilung der Maßnahmen nach Regeln ermöglicht, ist schwer vorstellbar. Schon der vorliegende Entscheidungsmaßstab sorgte nicht in allen Fällen dafür, daß die AD Maßnahmen im common sense Sinn 'objektiv' überprüft wurden. Zwar fordern aktive Panels Informationen an und ihnen werden viele Informationen bereitgestellt, die in die Diskussion und Bewertung einbezogen werden könnten. Ebenso sind an der Fallübersicht unterschiedliche Qualitäten der Panelberichte erkennbar, kurz: Es gibt das Phänomen 'schwacher' Panels. Mangels Möglichkeiten der Faktenrecherche durch den AB bestimmen aber die Panels letztendlich, inwiefern eine 'objektive' Beurteilung gelingt, die das WTO Streitbeilegungsabkommen auch für Antidumping letztendlich fordert. Wie dem auch sei, es bestehen genug Möglichkeiten einer graduellen Annäherung an einen Entscheidungsmaßstab einer 'objektiven' Beurteilung, die längst nicht immer ausgeschöpft wurden, sodaß es nicht aktuell ist, wie in der Literatur gefordert, daß Panels 'de novo' Überprüfungen durchführen sollten.[6785] Schließlich trifft die Kritik in der Literatur nicht zu, daß dieser Entscheidungsmaßstab es den nationalen Behörden allzusehr erschwert Berichte zu schreiben, die einer Überprüfung standhalten.[6786]

[6784] GAO 2003: 35.

[6785] Spamann 2004: 554-555. Der Verfasser hofft eher, daß die Panels ihre entscheidene Rolle besser begreifen und selbstbewußter agieren d.h. den Staaten mehr Fragen stellen und mehr Fakten recherchieren. Dies könnte einiges ändern und hängt entscheidend von den Vorgabe des AB ab, die aber in diese Richtung gehen. Insofern hat die Streitbeilegung noch ein großes Potential sich ohne weitere explizit politische Eingriffe positiv im Sinne der 'objektiven' Wahrheit hinter den Dingen weiterzuentwickeln. Auf der anderen Seite gibt es hierfür klare Grenzen. Wie oben schon angedeutet, müßte auch einer de novo Prüfung beispielsweise eine Zeitperiode vorgegeben werden. Was ist eine objektive Zeit, Schädigung festzustellen? Müßten hier die Panels für 5 Jahre Daten sammeln, anstatt für nur 3? Auch Spamann (2004) gesteht ein, daß ein de novo review wohl kaum dazu führen dürfte, daß das Panel Schädigung durch Fabrikbesuche nachzeichnet und über Importzahlen Experten einlädt. Sein Vorschlag bezieht sich allein darauf, aus Fakten Bewertungen abzuleiten. Spamann 2004: 552.

[6786] "In sum, using hyperbole, one can say that in order to win a case before a WTO Panel, the national authorities have to establish a written report containing an 'adequate explanation' free of logical errors of how a yet undefined set of factors supports determinations of a yet undefined set of conditions." Darin wird der Grund gesehen, daß so viele Fälle verloren gingen. Spamann 2004: 545. In den Fällen wird dagegen deutlich, daß viele der behördlichen Fehler zu umgehen gewesen wären bzw. sogar bewußt gemacht wurden, in Ignoranz der WTO Regeln. Dies dem Überprüfungsstandard allein anzulasten, ist somit tatsächlich hyperbolisch. Daß die Behörden den Kriterien entsprechen können, dafür sind besonders die trockenen und kurzen Berichte der EU ein abschreckendes Beispiel, weil sie zwar alternative Erklärungen thematisieren, aber nur insoweit sie damit den Schein einer sachlich offenen Argumentation aufrechterhalten können. Dazu kommt, daß sie nicht mit einer solchen breiten Faktenbasis opieren wie die U.S. DOC und ITC, welche allerdings wiederum häufiger zum Mittel der Unkenntlichmachung von Informationen greifen.

7.9 Fazit

Nun ist es möglich ein realistisches Bild des Zustandes der Antidumping-Regelbindung nach der Gründung der WTO zu zeichnen. Ähnlich wie im Bereich Schutzklausel gilt: Antidumping wird durch die WTO erstmals ernstzunehmenden Regeln ausgesetzt. Bisher konnten Antidumpingzölle ohne Beschränkungen der Methoden berechnet und ohne Beschränkung hinsichtlich der Anforderung Schädigung zu zeigen verwendet werden. Die nationalen Behörden haben bisher verzerrende Methoden der Antidumpingberechnung angewandt und Zölle wurden auch dann verwandt, wenn es der heimischen Industrie erkennbar gut ging.

In einer internationalen Handelsordnung, die von den Öffentlichkeiten der vielen WTO Mitglieder auf ihre sachliche Angemessenheit hin beobachtet wird, ist dies ein Fortschritt, denn es ist nicht akzeptabel, daß eine internationale Handelsordnung Schutzregeln enthält, die auf bewußt verzerrten Beschuldigungen beruhen. Es ist unbedingt nötig, daß es Regeln gibt, die dahingehend wirken, daß Antidumpinguntersuchungen auf eine möglichst objektive und faire Art und Weise durchgeführt werden. Wie weit geht die neue Disziplin? Wie wird das Antidumpinginstrument hier dynamisch ordoliberal bewertet?

(1) Zuerst zu prozeduralen Regeln, die hier nicht thematisiert wurden. Diese beziehen sich auf Selbstverständlichkeiten, nämlich die Einhaltung prozeduraler Abläufe, das Recht Eingaben zu machen und Fairnessregeln, die dazu führen, daß Informationen nicht willkürlich abgelehnt werden dürfen. Diese prozeduralen Regeln sind umsomehr begrüßenswert, weil sie zu Verbesserungen der materialen Analyse wirtschaftlicher Hintergrunddaten beitragen könne, wenn diese Wirkung auch nicht sehr weitgehend sein mag. Immerhin wird es dadurch den Behörden erschwert Informationen abzulehnen und konstruierte Werte zu benutzen, siehe dazu u.a. India vs. United States - Steel Plate (2002).[6787]

(2) Das erste Ergebnis der Fallübersicht lautet, daß es Antidumpinguntersuchungen gibt, die offen erkennbar eine unzureichende Qualität aufweisen und nicht vor der Streitbeilegung Bestand haben. Dies bezieht sich in den vorliegenden Fällen besonders auf Untersuchungen von Behörden aus Entwicklungsländern, die auf einer unzureichenden Datenlage basieren und deren Argumentation offen erkennbar unplausibel ist: Mexico vs. Guatemala - Cement I und II (1998, 2000), EC vs. Argentina - Ceramic Tiles (2001), Brazil vs. Argentina - Poultry AD Duties (2003), United States vs. Mexico - Rice (2005). Dies zeigt eine Problemdimension auf, bedeutet aber nicht, daß Entwicklungsländer generell nicht in der Lage sind, ihre Antidumpingmaßnahmen vor der WTO zu verteidigen, wenn eine bestimmte Qualität der Untersuchung erreicht worden ist: Dies gelingt Thailand und Ägypten in: Poland vs. Thailand - H Beams (2000-2001) und Turkey vs. Egypt - Steel Rebar (2002).

[6787] WTO Agreement on the Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade 1995: Annex II, 195-196. Es kann z.B. nicht für die Daten ein bestimmtes Computersystem oder eine bestimmte Software gefordert werden oder eine Computerlesbarkeit der Daten, obwohl die Firma keine Computer benutzt. Auch wenn die Information nicht in jeder Hinsicht Ideal ist, darf sie nicht ignoriert werden. Krishna 1997: 30.

(2) Als zweites Ergebnis liegt vor, daß Antidumpingmaßnahmen nicht akzeptiert werden, wenn Schädigung nicht ausreichend begründet werden kann. In Abschnitt 'H' wurde anhand der Empirie gezeigt, daß nur in 20 % der Antidumpinguntersuchungen der USA zwischen 1980 und 1994 tatsächlich Schädigung zugrundegelegen hat. Somit konnte erwartet werden, daß die neuen AD Regeln dazu führen, daß es der Streitbeilegung gelingt, einige solcher unbegründeter Fälle auszumachen. Dies wurde zuallererst durch das Phänomen der 'schwachen' Panels erschwert, die ihre Möglichkeiten der Faktenverifikation und Recherche in den Anhörungen wenig engagiert durchführten und welche die Argumente der nationalen Behörden nicht aktiv genug untersuchten und davor zurückschreckten, alternative Szenarien anhand einer eigenen Vorstellung von den Verpflichtungen, die in diesem Fall vom Antidumpingabkommen ausgehen, zu beurteilen. Nehmen die Panels für die Zukunft den Entscheidungsmaßstab des Softwood Lumber V Art. 21.5 AB (2006) Berichts ernst, ist dies für die Zukunft weniger oft zu befürchten. In die gleiche Richtung mag es wirken, daß die nationalen Behörden mit einer ganzen Reihe von Kriterien von der Streitbeilegung in die Verantwortung genommen wurden, ihre Berichte u.a. objektiv und unparteiisch abzufassen.

Anhand der Fälle zeigt sich einerseits, daß es anhand der Regeln des Antidumpingabkommens möglich ist, zu erkennen, daß keine Schädigung vorliegt, so in United States - Mexiko - Corn Syrup (2001) und Indonesia vs. Korea - Certain Paper (2005). Andererseits gab es eine ganze Reihe von Fällen, in denen das Ausmaß der Schädigung weniger ausgeprägt war. Umso spannender ist es, wie die Panels damit umgehen. Bezüglich dieser Fälle kann differenziert werden zwischen 'schwache' Panels, die weitgehend über die Problemlage hinwegsahen und 'starken' Panels, die kritisch vorgingen:

Das erste 'schwache' Panel findet sich im Fallpaket India vs. EU - Bedlinen (2000-2003). Das Panel verunmöglicht es letztendlich Indien, die nicht vollständig überzeugende Schädigungsanalyse der EU anzuzweifeln. In Japan vs. United States - Hot Rolled Steel (2001) akzeptierte ein 'schwaches' Panel eine Schädigungsanalyse, die auf kurzfristig ungünstig ausgeprägten Indikatoren - und einer willkürlich eingeführten Erwartung der U.S. Behörden auf ein weiteres erfolgreiches Jahr - basierte. In Brazil vs. EC - Tube or Pipe Fittings (2003) hätte sich ein 'starker' Panel weigern können, die dort erkennbare, durch oligopolistische Koordination ermöglichte, Inszenierung von Schädigung zu akzeptieren. Weil diesbezüglich eine geringfügige Schädigung bei einer Reihe von Faktoren vorlag, hätte ein solcher Panel sehr 'stark' seien müssen und z.B. schon in der Anhörungsphase systematisch Frage stellen und Daten anfordern müssen, um eine AD Inkonformität begründen zu können.

Ein 'starkes' Panel, welche die Schädigungsanalyse auf hohem Niveau kritisch in Frage stellte, findet sich im Fallpaket Softwood Lumber VI (2004), wobei dieser Panel in seinem Art. 21.5 Panel (2005) Bericht zur Neufeststellung der ITC plötzlich wieder 'schwach' wurde. Dies wurde vom Art. 21.5 AB (2006) in deutlicher Form kritisiert und zur Stärkung des AD Entscheidungsmaßstabs genutzt. Daran wird deutlich, daß es sehr wohl möglich ist, anhand den Kriterien des Antidumpingkommens auch einem Industrieland (!) vorzuwerfen, daß es nicht den Schädigungskriterien entspricht (hier ging es um drohende bedeutende Schädigung). Dies stimmt immerhin für die Zukunft optimistisch, daß die Regeln greifen und routiniert angewandt werden können.

Angesicht der Grundlagenentscheidung, daß der Begriff bedeutender Schädigung nicht so streng ausgelegt werden darf, wie ernsthafte Schädigung im Schutzklauselbereich, ist aber weiterhin zu

erwarten, daß auch geringfügige Profitrückgänge als ausreichend angesehen werden, um der Schädigungsbedingung zu genügen. Ob diese überhaupt im negativen Bereich liegen müssen, bleibt nach der 'schwachen' Panelentscheidung in Japan vs. United States - Hot Rolled Steel (2001) offen. Ähnlich wie im Schutzklauselbereich ist es bei Antidumping somit nur dann wahrscheinlich, daß die WTO eine Schädigungsfeststellung zurückweist, wenn viele Faktoren, die den Zustand der Industrie beschreiben, positiv sind. Dies eröffnet die Möglichkeit anhand einiger Faktoren Schädigung zu behaupten, obwohl der Zustand der Industrie insgesamt zufriedenstellend ist. Ein Ausweg böte nur eine Hierarchisierung der Faktoren durch die Streitbeilegung, z.B. wenn Profiten systematisch eine höhere Relevanz zugemessen würde. Dies ist bislang an den Fällen nicht sichtbar. Als Quelle der Unsicherheit kommt hinzu, daß Schädigungsindikatoren von der Industrie manipuliert werden können.[6788]

In Zukunft sind auch Kettenreaktionen somit nicht ausgeschlossen: Bei weltweiten Problemen mit Überkapazitäten, die in der Stahl und Chemieindustrie immer wiederkehren können, kann etwa anhand des Faktors Kapazitätsauslastung in vielen Situationen eine Schädigungssituation behauptet werden. Problem ist nur, daß durch nachfolgende Antidumpingmaßnahmen Exporte behindert und Probleme der Kapazitätsauslastung in anderen Ländern dadurch ausgelöst werden, wodurch dann ebenso das Antidumpinginstrument leichter begründet werden kann.

Spielräume werden weiterhin dadurch ermöglicht, daß in AD Art. 3.2, durch den 'consider' Bewertungsansatz ein Spielraum für die Datenauswahl besteht, der es aller Wahrscheinlichkeit nach ermöglicht, daß die Behörden Schädigung durch Preisunterdrückung nicht über einen niedrigeren Preis, sondern über Importvolumen behaupten können, solange Dumping einmal aufgezeigt wurde. Im Fall Indonesia vs. Korea - Certain Paper (2005) wurde dies vom Panel akzeptiert. Korea verlor diesen Fall nicht aufgrund dieses Sachverhalts, sondern weil es keine Schädigung seiner Firmen vorweisen konnte. Der AD Abkommenstext steht somit einer Antidumpingmaßnahme nicht entgegen, die sich gegen Waren richtet, welche das Preisniveaus im Exportmarkt nicht einmal unterboten haben. Es reicht, wenn Importe volumenbezogen ansteigen und das - nur relativ auf den Heimatmarkt (Normalwert) bezogene - Dumpingkriterium erfüllt ist sowie Schädigung bewiesen werden kann.

Insgesamt ist zu schließen, daß die Schädigungsanalyse immerhin die Möglichkeit eröffnet, daß die wirtschaftlichen Hintergrunde kritisch überprüft werden und Dumping dadurch erstmals ernstzunehmenden Bedingungen unterworfen ist.

(3) Drittens ist es wichtig für die Bewertung des AD Abkommens, daß, wie dies in der WTO üblich ist, auch im Antidumpingbereich, den Streitparteien die Umsetzung der Empfehlungen seitens Streitbeilegung offen gelassen wird. Nur in Ausnahmenfällen offenkundiger Verstöße auf sehr vielen Ebenen wurde von den Panels die Abschaffung der Maßnahmen vorgeschlagen, hier etwa in Brazil vs. Argentina - Poultry AD Duties (2003). An der Fallübersicht wird deutlich, daß sowohl Industrie- als auch Entwicklungsländer ihre Berichte bzw. Feststellungen nach einem verlorenen Streitfall

[6788] Hoekman/Leidy 1990: 39.

nachbesserten und die Antidumpingzölle weiter aufrechterhielten, wenn auch teils auf niedrigerem Niveau.[6789]

(4) Viertens ist, gemäß AD Art. 11, ist eine unlimitierte Aufrechterhaltung von Antidumpingmaßnahmen möglich, solange Überprüfungen erfolgen. Der weniger strenge Entscheidungsmaßstab, der für die 'sunset reviews' verwendet wird, kommt dem entgegen. Ist es einmal gelungen, einen AD Zoll zu etablieren, ist die Verlängerung einfach. Es ist nicht erforderlich, Dumping neu zu beweisen und eine drohende Wiederholung von Schädigung ist leicht aufzeigbar. Somit können Antidumpingzölle weiterhin zeitlich unlimitiert aufrechterhalten werden. Zwar ist anzuerkennen, daß die Streitbeilegung den nationalen Behörden nahelegt, daß sie auf eine regelkonforme Durchführung ihrer 'sunset reviews' achten müssen, dies gilt speziell für die U.S. DOC Praxis, die unangemessen hohe Beweislasten etabliert. Aufgrund 'schwacher' Panels, die sich entschieden, keine qualitative Analyse der behördlichen Praxis vorzunehmen, gelang es jedoch nicht dem U.S. DOC eine systematische AD inkonforme Praxis nachzuweisen. Somit ist es, ähnlich wie noch in der Zeit des GATT, weiter möglich, über Jahrzehnte Märkte abschotten und die Importe weitgehend zu regulieren, wenn einmal eine Untersuchung erfolgreich durchgeführt wurde. Nebenbei dürfen die Behörden versuchen über Abmachungen, Zertifizierungen etc. an umfangreiche Firmendaten über Preise und Produktionsmengen zu gelangen. Dies zeigt, daß Walter Euckens Warnung vor einer Zentralverwaltungswirtschaft noch heute aktuell ist. Ebenso zeigt dies, wie wichtig Wettbewerbsbehörden sind. Denn die Antidumpingbehörden verfügen über die Instrumentarien die Weltwirtschaft zusammen mit den Unternehmen, die ebenso an den Preis- und Produktionsdaten interessiert sind, zu verwalten. Weil nicht nur Firmen, sondern in den USA auch Gewerkschaften das Recht haben Antidumpingmaßnahmen zu beantragen, können auch diese darauf hinwirken, mit Hilfe der Behörden, über Jahre Handel und Preisniveaus in einem Wirtschaftsbereich zu administrieren.

(5) Fünftens gelang es der Streitbeilegung, nicht nur in bezug auf Schädigung, sondern auch der Methoden zur Dumpingberechung, eine disziplinierende Wirkung zu entfalten. Mittlerweile ist ein umfassendes Verbot des 'Zeroing' etabliert worden, wodurch Spielräume eingeschränkt wurden. Ebenso sind die Behörden angehalten, die sonstigen Details des Antidumpingabkommens einzuhalten. Weiterhin bestehen allerdings Möglichkeiten für die Behörden ungünstige Schlußfolgerungen zu treffen. Teils handelt es sich dabei um Praktiken, die in der WTO Streitbeilegung schwerer angegriffen werden können.

Instruktiv dazu ist das kritische Fazit von Vermulst (2005a) zur EU-Antidumpingpraxis: Bemerkt wird, daß weiter der Durchschnitts-zu-Transaktionskosten Vergleich durchgeführt wird, wenn regional unterschiedliche Preisniveaus gefunden werden, wodurch Dumpingmargen hochgetrieben werden können (dies sei selbst dann möglich, wenn die WTO auch diesbezüglich 'Zeroing' noch verbietet). Häufig wird auf konstruierte Normalwerte und Exportpreise zurückgegriffen: Etwa dadurch, daß die EU Behörden 'arm's length' Exportpreise, die über unverbundene Transaktionen zustandekommen, nicht einbeziehen, weil der Begriff verbundener Unternehmen ('related') in der Verordnung breit

[6789] Dies ist der Fall in Poland vs. Thailand - H Beams (2000-2001); die Antidumpingzölle werden zwar verringert, aber über lange Zeit aufrechterhalten in India vs. EU - Bed Linen (2000-2003); weiter besteht die Maßnahme in Korea vs. United States - Stainless Steel (2000); nach Modifikationen und eine Absenkung der Zölle wird die Maßnahmen weiter aufrechterhalten in Japan vs. United States - Hot Rolled Steel (2001).

definiert wurde (u.a. mit dem Begriff: "one of them directly or indirectly controls the other"[6790]). Die in der Literatur oft positiv angeführte EU Regel, daß Antidumpingzölle an Schädigungsmargen orientiert werden und sich dadurch verringern, wird in der Praxis teils so durchgeführt, daß die Kommission sich nicht an bisher bestehenden Marktpreisen orientiert, sondern den europäischen Produzenten eine (zusätzliche) Profitmarge darüberhinausgehend einräumt.[6791] Die EU Behörden verteidigen somit sowohl ihre Einschätzungsspielräume als auch die Schutzfunktion ihres Antidumpinginstruments.[6792] In bezug auf die USA schliessen Horlick (2005) ähnlich skeptisch.[6793] In Australien gibt es erhebliche Probleme faire Untersuchungen durchzuführen.[6794] WTO Klagen bezüglich dieser 'neuen' Fragen dürften ohne 'neue' WTO Regeln in diesem Bereich schwer zu gewinnen sein.[6795]

Die EU zeichnet sich im Vergleich zur USA durch ihre ausgeprägte Intransparenz der Antidumpinguntersuchungen aus, ausgelöst durch die Vertraulichkeit der wichtigen Teile der Untersuchung. Obwohl sich die EU rühmt, die Maßnahmen vor der endgültigen Umsetzung im Kreise der EU Mitgliedsstaaten genau zu diskutieren[6796], beklagen die Mitgliedstaaten den unzureichenden Informationsgehalt der während der Untersuchung verfügbar gemachten Zusammenfassungen. Ebenso sind die Länderstaatenvertreter einvernehmlich desinteressiert an den zugrundeliegenden Fakten, zu denen nur sie Zugang haben, sodaß sie bisher nur zweimal (!) ihr Recht wahrgenommen haben, Einsicht in die vertraulichen Papieren zu nehmen. Die Ländervertreter scheinen es nicht nötig zu haben, sich einen Eindruck vom Ausmaß des Problems (nämlich u.a. der konkret vorliegenden Preisunterbietung, die einzig in diesem Dokumenten sichtbar ist) zu verschaffen, wodurch sich beispielsweise ihr Abstimmungsverhalten in diesem Gremium ändern könnte.[6797] Eine Änderung des intransparenten Vorgehens der EU wäre dringend nötig, so Vermulst (2005a).[6798]

(6) Schließlich sei darauf hingewiesen, daß es der Streitbeilegung gelang Gesetze auf ihre Vereinbarkeit mit dem AD Abkommen zu überprüfen. In EU vs. United States - 1916 Act (2000-2001) und Div. Länder vs. United States - Offset Act (Byrd Amendment) (2002-2003) wurde die Abschaffung dieser Gesetze erreicht. In anderen Fälle ist die Bilanz abgestufter. Im 'sunset review' Bereich gelang es Korea eine Formulierung des U.S. Gesetzes ('not likely') zu verändern, ohne daß dies zu einer Verbesserung geführt haben mag. In einem weiteren 'sunset review' Fall, wird eine Formulierung ('under the most extraordinary circumstance') akzeptiert, weil selbst nachfolgend dieser

---

[6790] Vermulst 2005a: 109.

[6791] Vermulst 2005a: 106-111.

[6792] So implizit das Fazit der 10 Länder Studie (Australien, Brasilien, China, EU, Indien, Indonesien, Mexiko, Südafrika, Thailand, USA) von Horlick/Vermulst (2005), welches u.a. die Einschätzungspielräume für Schädigung, Kausalität oder Schädigungsmargen hervorhebt. Horlick/Vermulst 2005: 70.

[6793] U.a. weil die USA noch diverse detaillierte Datenauflagen machen, die schwer zu erfüllen sind, hohe Kosten verursachen, aber schwer durch das WTO Antidumpingabkommen angreifbar sind. Horlick 2005: 175-177.

[6794] Das System Australien ist zu schnell, um eine Kommunikation zwischen betroffenen Firmen und den Behörden zu ermöglichen. Eine Entscheidung wird 20 Tage nach dem Beginn der Untersuchung gefällt. Ebenso werden offensichtlich unbegründete Entscheidungen gefällt, so wird eine gute Position der Industrie beim Sunset Review als Beweis dafür angesehen, daß Schädigung bei der Aufhebung der Zölle erfolgt. Moulis/Gay 2005: 77, 81;

[6795] Vermulst 2005a: 113.

[6796] Wenig 2005: 789.

[6797] Aus dieser Perspektive wird der Äußerung von Wenig (2005) direkt widersprochen, weil dort gezeigt wird, daß es überhaupt keine wirklich substantiell wertvolle Diskussion gibt, was Wenig (2005) aber behauptet. Evaluation of EC TDI 2005: Annex 2, Page 7.

[6798] Vermulst 2005a: 113. Als realistisch wird etwa die Einführung des U.S. System, in dem Anwälte Zugang zu vertraulichen Informationen bekommen, von Experten nicht angesehen. Evaluation EC TDI 2005: Section 2, Page 12.

'harten' Begriffsvorgabe den Behörden noch Entscheidungsprärogativen unterstellt wurden. Schließlich scheiterten, wie schon erwähnt, die Fälle, in denen U.S. DOC 'sunset' Überprüfungen angezweifelt wurden.

Insgesamt gesehen geht somit von den WTO AD Antidumpingregeln eine spürbare, aber abgestuft bewertbare Disziplinierungswirkung aus. Fortan sind immerhin Untersuchungen, die auf einer offenkundig problematischen Schädigungsanalyse und unerlaubten Berechnungsmethoden beruhen angreifbar. Allein weil nicht alle weltweit etablierten Antidumpinguntersuchungen von der Streitbeilegung überprüft werden, ist es in Zukunft wahrscheinlich, daß viele AD Maßnahmen weiterhin regelinkonform etabliert - und über Jahrzehnte aufrechterhalten werden. Der weltweite steigende Rekurs auf Antidumping wird nicht zurückgedrängt werden können.

Ob der Status Quo wenigstens erhalten werden kann, hängt davon ab, ob es mehr Kläger gibt: Von den 163 AD-Maßnahmen der USA zwischen 1995 und 2001 wurden immerhin 15 Maßnahmen in den Fallpaketen der WTO angegriffen. Ebenso wurden eine ganze Reihe von Antidumpingmaßnahmen nach Konsultationen zurückgenommen. Dies zeigt, entgegen dem Eindruck in der Literatur, daß die WTO Antidumpingregeln immerhin *potentiell* eine eindämmende Wirkung haben können. Erkennbar ist am Beispiel USA, daß die Antidumpingbehörden, die über den Zugang der großen Märkte entscheiden, einem erhöhten Druck ausgesetzt sind, mit ihren Untersuchungen den WTO Regeln zu genügen, denn es ist hier wahrscheinlicher, daß sich ein Kläger findet. Dies ist sachlich wirtschaftswissenschaftlich angemessen, schließlich geht es um große Summen und Investitionen, die auf dem Spiel stehen.[6799] Weil für den EU Markt dasselbe gilt, ist es beunruhigend, daß es hier aufgrund der Intransparenz des Verfahrens und weiterer abschreckender Gründe kaum Kläger gibt. Die EU schmückt sich zudem damit, nur gerechtfertigte Fälle zuzulassen. Daß dies nicht stimmt, dazu siehe die Fallübersicht. Nichtsdestotrotz herrscht bei der neuesten externen Überprüfung der Schutzinstrumente der EU fast vollständige Zufriedenheit. Es wurde nicht ein einziger Reformvorschlag gemacht (Evaluation of EC TDI 2005).[6800]

Nimmt man für die Wirkung der WTO Regeln im Bereich Schutzmaßnahmen eine Metapher zu Hilfe, haben diese für die Schutzklausel den Sicherheitsgurt angelegt, im Antidumpingbereich müssen die nationalen Behörden erst einmal nach den Regeln der WTO Fahrschule Autofahren üben - gemeckert wird nur bei den größten Patzern. Ein erhöhter Grad der Regelbindung bzw. der Sicherheitsgurt muß auf die übernächste WTO Verhandlungsrunde warten. Diese Einschätzung bestätigt sich durch die gleich noch präsentierten Informationen über die Probleme bei der Einhaltung der Regeln in Entwicklungsländern.

Wie sieht die Bewertung aus der hier gewählten dynamisch ordoliberalen wirtschaftswissenschaftlichen Perspektive aus?

[6799] Der Schwellenwert vor der WTO zu Klagen müßte aber erniedrigt werden, denn auch Fällen mit niedrigerem Streitwert betreffen Investitionen, teils von schwächeren Unternehmen aus Entwicklungsländern. Mit dem obigen Satz ist somit nicht gemeint, daß die Situation in dieser Hinsicht nicht verbessert werden kann.

[6800] Evaluation of EC TDI 2005: Section 2, Page 3 - Section 2, Page 36. Auch im aktuellen Grünbuch finden sich solche Vorschläge nicht. EU. Es wird ein besserer Zugang zu nicht vertraulichen Informationen ggf. in Aussicht gestellt. Diese nicht vertraulichen Zusammenfassungen haben aber eine unzureichende Qualität und enthalten die hier gewünschten Daten nicht. Europäische Kommission 2006: 15.

Antidumpingmaßnahmen sind wie alle Schutzmaßnahmen multifunktional, sie können wohlfahrtsmindernd protektionistisch und zur Rentensuche gebraucht werden, aber auch mit entwicklungspolitisch wohlfahrtserhöhender Wirkung genutzt werden. Sie können speziell in bezug auf dynamisch wachsende Industrien eingesetzt, erheblichen Schaden anrichten, eine internationale Arbeitsteilung verhindern und zu einer insgesamten Schwächung weltweiter Konkurrenz und einer Segmentierung der Märkte führen, ausgelöst durch nationale oder globale oligopolistische Konstellationen, die Rentensuche betreiben. Faktisch können mit Antidumping Unternehmen aus Schwellenländern in die bestehenden oligopolistischen Arrangements eingegliedert werden, indem ihnen Preisniveaus vorgeschlagen werden und ihnen kleine, langsamer wachsende Marktanteile eingeräumt werden. Anpassungskosten werden dadurch minimiert. Damit vollzieht sich eine Regulierung internationaler Wirtschaftsdynamik, im Sinne des Titels dieser Arbeit. Ebenso wird in dieser Arbeit aber geschlossen, daß es nur dann zu einer optimalen dynamischen Wohlfahrtssteigerung kommt, wenn solche Arrangements wenigstens teilweise aufgebrochen werden, Veränderungen zugelassen und Anpassungskosten akzeptiert werden.

Diese aus der Perspektive weltweiter Wohlfahrtssteigerung wichtigen und kontrovers diskutierbaren Fragen[6801] wirken aber solange hilflos, solange im Antidumpingbereich nicht einmal grundlegende Transparenz eingeräumt wird und z.B. öffentliche Informationen über das Ausmaß der Preisunterbietung nicht verfügbar sind.[6802] Eine Diskussion wirtschaftswissenschaftlich sachlicher oder ethisch-normativer Aspekte wird dadurch stark erschwert. Kurz: Niemand kann sagen, wie 'unfair' (nicht im Sinne der Dumpingdefinition, sondern im Sinne sehr billiger Importe) 'Dumping' wirklich ist. Diese Frage stellt nicht nur der common sense: Aus dem Wettbewerbsrecht ist etwa das Konzept räuberischer Preispraktiken bekannt, das eine Preisunterbietung vorrausgesetzt. Und bei Dumping ist Preisunterbietung dahingehend relevant, ob und wie intensiv Schädigung zu befürchten ist. Eine öffentliche Debatte oder eine politisch Entscheidung über AD Maßnahmen, etwa zu der Frage in welchen Sektoren eine vertiefte internationale Arbeitsteilung akzeptabel wäre und in welchen Antidumpingmaßnahmen ggf. aufgrund massiver Anpassungskosten sogar in Industrieländern befürwortet werden könnten, kann jedoch ohne diese grundlegenden Informationen nicht geführt werden. Die Debatte zu AD beschränkt sich darauf, dafür oder dagegen zu sein, wobei man nicht weiß, was es eigentlich ist.

Diese Debatte müßte sodann nicht über Dumping, sondern über sehr billige Einfuhren geführt werden, wenn zusätzlich erkennbar ist, daß sie bestehende Industrien erheblich schädigen und vor dem Hintergrund eine weltweite Wohlfahrtssteigerung nicht aus den Augen zu verlieren. Es wäre durchaus denkbar eine solche Debatte auch öffentlich zu führen, denn geht man in die achtziger Jahre zurück, kam es, so Kelly/Morkre (1994), in den USA nur in 8 von 105 AD Fällen zwischen 1980 bis 1988 dazu, daß die Dumpingmargen - mutmaßlich - über 50 % und der Marktanteil der ausländischen Produzenten bei über 13 % lag.[6803] Kurz: Nur 8 mal waren die Preise wirklich niedrig und die Importe

[6801] Siehe das Fazit zur Schutzklausel.

[6802] Genau diese Informationen werden als 'highly sensitive' eingeschätzt, wobei unklar ist, warum. "Further, most of the key injury indicators (e.g.) market share, price, profitability) involve highly sensitive information." Evaluation of EC TDI 2005: Section 2, Page 8.

[6803] Kelly/Morkre 1994: 56-57. Im wettbewerbsrechtlichen Sinne konnte, anhand der Daten, räuberisches Preisverhalten in den allermeisten Fällen aufgrund der geringen betroffenen Werte nicht vorliegen. Kelly/Morkre 2002: 7.

nahmen zu. In den achtziger Jahren wäre somit 1 politische Entscheidung mit öffentlicher Beteiligung pro Jahr nötig gewesen, ob Strukturwandel zugelassen oder ggf., statt Antidumping, die Schutzklausel hätte genutzt werden können, weil es diese nämlich ermöglicht, den ausländischen Produzenten wenigsten den historisch gewachsenen Marktanteil zu überlassen, statt durch Antidumpingzölle den Marktzugang ganz in Frage zu stellen. Stattdessen wurden 97 unbegründete Schutzentscheidungen, auf Antrag privater Interessengruppen, ohne öffentliche Debatte akzeptiert. Kurz: Es ist durchaus denkbar zukünftige Anpassungsprobleme der Globalisierung, anders, und zwar transparent, auf politischer Ebene unter der Beteiligung der Öffentlichkeit zu lösen - ohne das Ziel aufzugeben, daß dies wirtschaftswissenschaftlich sachgerecht im Sinne einer optimalen dynamischen Wohlfahrtssteigerung erfolgt.[6804]

Eine Reform des AD Abkommen muß deshalb damit beginnen, daß sämtliche Daten veröffentlicht werden, die der Öffentlichkeit die Beurteilung eines AD Falls ermöglichen. Sodann müssen die nationalen Antidumpingverfahren reformiert werden. Neben vielen Details, die hier denkbar sind (u.a. ist es beunruhigend, daß die EU Kommission ihre Schädigungsanalyse teils auf 'Samples', welche die Industrie bereitstellt beruhen läßt, welche nicht die gesamte Industrie umfassen) ist es zudem dringend nötig, daß wettbewerbspolitische Fragen untersucht werden (sonst gewöhnen sich die AD Behördenmitarbeiter daran, wie Kartellverwalter zu agieren) und daß eine aussagekräftige Kosten/Nutzen Analyse durchführt wird.[6805]

Antidumping wird längst so eingesetzt wird die Schutzklausel. Deshalb wäre es ebenso sinnvoll für AD wie im Schutzklauselbereich eine Regel einzuführen, die Effekte der Antidumpingzölle auf den Rückbau der Schädigung zu begrenzt. Eine solche Regeln finden sich für die Schutzklausel in SG Art. 5.1. Dies würde es erschweren, mit einen hohen Antidumpingzoll historisch gewachsene Marktanteile ganz zurückzudrängen. Daß dies offenkundig unfaire Effekte haben kann, dazu siehe das Fahrradbeispiel gleich. Weitere relevante Punkte im Fazit zur Schutzklausel.

Warum müßten wettbewerbspolitische Fragen untersucht werden? An Brazil vs. EC - Tube or Pipe Fittings (2003) wurde gezeigt, daß dies u.a. deshalb nötig ist, um von der Industrie inszenierte Fälle zu verhindern. Die Firmen hatten Preise trotz zunehmender Importe erhöht und die Importzunahme quasi provoziert, sodaß die danach folgende Antidumpingmaßnahme auf einer Inszenierung basierte. Obwohl dies offen in der EU Untersuchung so beschrieben wird, war dies kein Hinderungsgrund für die Einführung der Zölle. In Abschnitt 'H' wurde ein weiterer Grund für die Einführung einer wettbewerbspolitischen Überprüfung angegeben, nämlich die von Unternehmen faktisch genutzte Möglichkeit Antidumpinguntersuchung zur Etablierung nationaler oder internationaler Kartelle zu nutzen.

[6804] Eben durch eine Untersuchungen, die ernsthaft die Marktstrukturbedingungen untersucht, wie Marktanteile ausländischer Anbieter, die kostenvorteile ausländischer Waren, Markteintrittsbarrieren, Kostenstrukturen und langfristige Aussichten. So auch Monopolkommission 1990/1991: 418.

[6805] Hoekman/Leidy 1990: 39.

Weitere Fragen müssen hier offenbleiben: So kann hier nicht die möglicherweise interessante Frage geklärt werden, inwiefern bestehende Standards für Geschäftsberichte es Firmen ermöglichen, Manipulationen bezüglich Profitdaten durchzuführen, um Schädigung leichter behaupten zu können.[6806]

Ebenso würde es sich anbieten, eine spezielle Abteilung der WTO Streitbeilegung zu etablieren, die Antidumpinguntersuchungen überprüft, mit größeren Kapazitäten, und eine Subventionierung der Nutzung von Anwaltskanzleien, damit es wahrscheinlicher wird, daß unbegründete AD Maßnahmen angegriffen werden, die keinen hohen Streitwert haben. Sonst droht eine weitere Ausdehnung der AD Nutzung durch kleine Entwicklungsländer.

7.10 Entwicklungsländer und das WTO Antidumpingabkommen

Das Problem wurde schon erwähnt, daß in Entwicklungsländern oft Daten nicht vorliegen oder ad hoc recherchiert werden müssen, sodaß es schwerer fällt, eine Schädigungsanalyse vor der WTO zu verteidigen. Dies wird in der Literatur etwa für Peru geschlossen.[6807] In Indien liegen unzureichende Importstatistiken vor und die Behörden bezweifeln die Richtigkeit der Daten der Antragsteller.[6808] In Indonesien verfügen die Behörden nicht über das nötige Methodenwissen zur Durchführung der Untersuchungen und sind nicht ausreichend effizient strukturiert.[6809]

An einigen Streitfällen aber auch an Konsultationen im Rahmen der WTO Streitbeilegung wurde sichtbar, daß diese Entwicklungsländer u.a. durch die unzureichende Qualität der Untersuchungen weniger gut in der Lage sind, ihre Antidumpingmaßnahmen auf dem Niveau zu verteidigen, wie dies den Industrieländern gelingt. Der EU ist es in Konsultationen gelungen, Indien zur Zurücknahme von 27 Antidumpingmaßnahmen zu bewegen, speziell solche im Interesse europäischer Firmen, im Chemie- und Pharmabereich. Relativ zu den 302 bestehenden definitiven indischen Maßnahmen gesehen, ist dies eine wahrnehmbare Zahl, die zeigt, daß die Regeln des Antidumpingabkommens Wirkungen schon in der Konsultationsphase haben können.[6810]

Wie dem auch sei, auch den Behörden der Entwicklungsländer muß zugemutet werden, die Regeln des AD zu beachten, denn sonst würde die Balance der Rechte und Pflichten der WTO Abkommen gefährdet. Die Industrieländer dürfen aber nicht darüber überrascht sein, daß dabei, nach dem Beispiel der Industrieländer in den letzten Jahrzehnten, auch bei Entwicklungsländern eine Grauzone entsteht zwischen offenkundig unbegründeten Untersuchungen und solchen, bei denen die Behörden diverse Spielräume zur Erhöhung der Dumpingmargen nutzen, wobei erst ein AD Streitfall klären kann, ob diese Spielräume regelinkonform genutzt wurden. Dies ist Teil des Pakets AD bzw. WTO, eingeschlossen der Verzögerungen bei der Streitbeilegung, dem Nachbessern bei den Untersuchungen und dem erneuten Rekurs auf die Streitbeilegung. Kurz: Es wäre unbegründet, aufgrund einer solchen

---

[6806] "More important, while all of these indicators may to some extent be correlated with 'injury', many can be manipulated by firms." Hoekman/Leidy 1990: 39.

[6807] Webb et al. 2005: 18.

[6808] Kumaran 2005: 116-117.

[6809] Bundjamin 2005: 134-135.

[6810] Bezug sind Konsultationen, die zwischen dem 8. Dezember 2003 und Februar 2004 stattgefunden haben, die unter dem WTO Kürzel DS304 stattfanden. Siehe EU WTO Active Case Overview 2006: 10-11. Siehe u.a. das Dokument: WT/DS304/1, G/L/666, G/ADP/D51/1, 11 December 2003. Zu den Zahlen indischer AD Maßnahmen siehe: Bown 2006: 7, siehe: **Tabelle 282**. Siehe auch Narayanan 2006.

Praxis der Entwicklungsländer empört zu sein, weil sich unsere Behörden genauso verhalten. Zu ersterer Kategorie offenkundig unbegründeter Untersuchungen scheinen indische zu zählen, weil die Qualität der Schädigungsfeststellungen oft unzureichend sei.[6811] In Südafrika werden oft Faktoren aufgelistet, ohne daß diese bewertet werden.[6812] Zur zweiten Kategorie der Nutzung diverser Spielräume zählt ggf. Brasilien, welche eine spezielle Berechnungsmethode nutzt, um Dumpingmargen erhöhen zu können.[6813] Thailand benutzt weiterhin eine Form des 'Zeroing'.[6814]

Problematisch ist weiterhin, daß Entwicklungsländer Antidumpingzölle auch gegeneinander anwenden und dies aufgrund des geringen Streitwertes nicht oft genug zu WTO Fällen führen wird. Dies könnte zu einer Proliferation von Rentensuche führen und genuin positiv einschätzbare Möglichkeiten der Arbeitsteilung und des Wachstums verunmöglichen. Ebenso kann es zu preisstabilisierenden Abmachungen kommen: Die ägyptische Antidumpinguntersuchung gegen Streichhölzer aus Pakistan hat zu einer Einigung auf ein preisbezogenes 'undertaking' geführt.[6815] U.a. daraus folgt, daß es sinnvoll wäre, wie oben bereits erwähnt, in der WTO ein vereinfachtes, leichter zu nutzendes Klageverfahren in bezug auf Antidumping einzurichten.

Die Sonderbehandlung der Entwicklungsländer ist kaum nennenswert: In Art. AD 5.8 gibt es de minimis Untergrenzen, bei denen eine Untersuchung eingestellt werden soll (weniger als 2 % Dumpingmarge oder 3 % Importanteil, solange diese Länder nicht kollektiv auf mehr als 7 % der Importe kommen).[6816] Um AD Art. 15 gerecht zu werden, muß die Möglichkeit eines 'undertaking' mit den Entwicklungsländern diskutiert werden, es gibt keine Verpflichtung, dieses zu akzeptieren.[6817] Zuletzt ein Hinweis auf ein Problem, welches ebenso nur eingeschränkt durch die vorliegenden Regeln korrigiert werden wird: In bezug auf die Antidumpingzölle der Industrieländern bleibt es problematisch ist, daß Entwicklungsländer höheren Zöllen ausgesetzt sind. Dies gilt etwa für die USA weil sie in diesen Untersuchungen oft auf 'facts available' zurückgreifen.[6818]

7.11 Fahrräder: Ein in der WTO nicht angegriffener EU Antidumpingzoll

Zuletzt sollen hier Antidumpingmaßnahmen der EU gegen Fahrradimporte rekonstruiert werden, um einen Eindruck davon zu vermitteln, welcher Typ Maßnahmen aller Wahrscheinlichkeit nach nicht

---

[6811] Für Indien: "lack of objectivity in the injury analysis". Kumaran 2005: 116. In Untersuchungen gegen China werden die Informationen chinesischer Exporteure unzureichend untersucht. Kumaran 2005: 119.

[6812] Brink 2005: 156. Für Südafrika wird vermeldet, daß es dort in einigen Produktbereichen nur eine Firma gibt und daß die vorläufigen Antidumpinguntersuchungen zu lange dauern, sodaß die Schutzfunktion nicht gewährleistet wurde und einige Firmen schließen mußten. Brink 2005: 152.

[6813] Brasilien basiert seine Schädigungs- bzw. Dumpingmarge auf Preisunterbietung. Dabei wird der heimische Preis allerdings nicht zugrundelegt, sondern angenommen, daß der Preis bereits durch das Dumping erniedrigt worden ist. Daraufhin wird dieser Preis konstruiert, erhöht und somit letztendlich die Dumpingmarge erhöht. Die zugrundeliegenden Informationen können nicht bezweifelt werden, weil die Berechnung nicht öffentlich erfolgt. Caetano 2005: 94-95.

[6814] Sutham et al. 2005: 163.

[6815] WT/DS327/3, G/L/731/Add.1, G/ADP/D61/2, 29 March 2006.

[6816] WTO 1995: 177-178. Bown et al. 2003: 368.

[6817] India vs. European Communities - Anti-Dumping Duties on Imports of Cotton-Type Bed Linen from India, WT/DS141/R, 30 October 2000. S. 66-69, Paras. 6.227-6.238. India vs. United States - Anti-Dumping and Countervailing Measures on Steel Plate from India. WT/DS206/R, 28 June 2002. S. 39-40, Para. 7.113, 7.116.

[6818] Zwischen 1989 sind Entwicklungsländer durch die USA durchschnittlich AD Zöllen von 66 % ausgesetzt, Industrieländer 34 %. Bown et al. 2003: 362, 369.

gemäß WTO Antidumpingabkommen angezweifelt werden kann, u.a. deshalb, weil die Schädigungsanalyse, aller Schwächen und fragwürdigen Aspekte zum Trotz, kaum angreifbar sein dürfte. Dies ändert nichts daran, daß auch Entwicklungsländer bzw. sogar China dynamisch wachsende Sektoren brauchen, um ihre Wohlfahrt zu steigern, wovon die Weltwirtschaft insgesamt profitiert. Dem Leser wird die wirtschaftlich-normative und ethisch-moralische Bewertung überlassen.

Im Fokus dieser Maßnahmen steht China, ebenso betroffen waren Indonesien, Malaysia und Taiwan. Ein Charakteristikum dieses Beispiels ist, daß trotz eines nicht sehr großen Marktanteil ausländischer Hersteller ein hoher Antidumpingzoll eingeführt wurde, wodurch in erheblichem Maße in historisch gewachsene Marktanteile eingegriffen wurde. Oben wurde bereits erwähnt, daß es im Schutzklauselabkommen immerhin eine Regeln gibt, die dies verhindert und dafür sorgt, daß immerhin gewisse Importmengen aufrechterhalten werden können. Der Antidumpingzoll für Fahrräder wurde zudem, bis jetzt, 2006, 13 Jahre lang aufrechterhalten, obwohl im Untersuchungszeitraum positive Tendenzen hinsichtlich des Rückgangs der Schädigung zu beobachten waren und dieser Branche mit ca. 18.000 Arbeitplätzen ein höheres Preisniveau garantiert wurde. Die Umgehungsregeln, die den Import von Fahrradteilen aus China zu einem gewissen Teil der Wertschöpfung erlaubten, haben sicher ebenso die Wirkung gehabt, daß die EU Firmen höhere Profite erzielten (wobei die negativen Effekte für China etwas abgemildert wurden). Zuletzt werden über weitere Länder Informationen präsentiert, darunter Entwicklungsländer, die ebenso solche Maßnahmen gegen China angewandt haben. Die USA strengt derzeit keine Maßnahme an.

Im September 1993 führte die Europäische Kommission einen 30,6 % Antidumpingzoll auf Fahrräder aus China ein (Indonesien, Malaysia, Taiwan 1994, 29,1 bis 39,4 % AD-Zölle[6819]). Am 10.9.1998 wurde, vor dem Auslaufen, ein Überprüfungsantrag gestellt, der sich auf die Zeitperiode 1995 bis 31. August 1998, dem Bezugszeitraum und dem 1. September 1997 und 31. August 1998, dem Untersuchungszeitraum, bezog. Am 10. Juli 2000 wurden für weitere 5 Jahre Antidumpingzölle von 30,6 % beibehalten.[6820] Wie wird dies mit der Lage der europäischen Industrie begründet?

Die Zahl der 2,5 Mill. Einheiten Fahrräder aus China, die 1991 in die EU importiert wurden, fielen aufgrund der 1993 erhobenen Antidumpingzölle auf weniger als 14.000 Einheiten zwischen dem 1. September 1997 und 31. August 1998 zurück.[6821] Der EU Verbrauch von Fahrräder lag bei 15 Mill. (1. September 1997 bis 31. August 1998).[6822] Um eine Relation zu bekommen: Wären die chinesischen Importe aus dem Jahre 1991 gleich geblieben, hätten sie an diesem Verbrauch den nicht gerade dramatischen Anteil von 15 % gehabt.[6823] Die Preise der chinesischen Räder stiegen aufgrund der Antidumpingzölle um 51 % (1997 bis 1. September 1997) und 80 % (1. September 1997 und 31. August 1998) an.[6824] Die EU Fahrräder wiesen um 10 % steigende Preise auf.[6825] Ohne

[6819] Verordnung (EG) Nr. 648/96 des Rates, 28. März 1996. ABl. L 91/1, 12.4.1996. S. 17.

[6820] Verordnung (EG) Nr 1524/2000 des Rates, 10. Juli 2000. ABl. L 175/39, 14.7.2000. S. 39-40.

[6821] So beschreibt die im Juni 1998 von der European Bicycle Manufactures Association (EBMA) beantragte Überprüfung dieser Verordnung (mit dem Ziel, daß der Zoll weiter aufrechterhalten wird) die Wirkungen des AD Zolls. Verordnung (EG) Nr 1524/2000 des Rates, 10. Juli 2000. ABl. L 175/39, 14.7.2000. S. 39-40.

[6822] Verordnung (EG) Nr 1524/2000 des Rates, 10. Juli 2000. ABl. L 175/39, 14.7.2000. S. 46.

[6823] Verordnung (EG) Nr 1524/2000 des Rates, 10. Juli 2000. ABl. L 175/39, 14.7.2000. S. 49.

[6824] Verordnung (EG) Nr 1524/2000 des Rates, 10. Juli 2000. ABl. L 175/39, 14.7.2000. S. 46.

[6825] Verordnung (EG) Nr 1524/2000 des Rates, 10. Juli 2000. ABl. L 175/39, 14.7.2000. S. 47.

Antidumpingzölle, so argumentiert die Kommission, würden die Preise chinesischer Fahrräder um 40 % bis 55 % unter den Durchschnittspreisen der EU Hersteller liegen.[6826] Mit den Durchschnittpreisen zu argumentieren, ohne die Fahrräderkategorien zu differenzieren, ist aber fragwürdig, weil sich im Produktmix der EU Hersteller sicher eine Menge von höherwertigen Rädern befinden. Kurz: Man könnte sogar fragen, ob die chinesischen Fahrräder wirklich extrem viel billiger waren. Diese für die Bewertung entscheidende Information wird der Öffentlichkeit nicht zugänglich gemacht. Dazu kommt, daß die EU sowieso einen Zollsatz von 15,4 % auf Fahrräder erhebt.[6827] Die Produktionskapazität der EU Fahrradindustrie ging, aufgrund von Umstrukturierungen, von 1995 bis zum 1. September 1997 bis 31. August 1998 um 27 % zurück von 15 Mill. auf 11 Mill. Einheiten.[6828] Trotzdem hätte, so die Kommission, von 1995 bis zum Untersuchungszeitraum durch die AD Zölle nur eine Kapazitätsauslastungssteigerung von 2 % erreicht werden können. Die Kapazitätsauslastung lag im (kurzen) Untersuchungszeitraum bei 58 %, wobei die Kommission 70 % Kapazitätsauslastung als notwendig ansieht.[6829] Somit werden hier willkürliche Werte gesetzt und Daten der Kapazitätsauslastung für den gesamten Zeitraum seit 1991 nicht vorgelegt. Im Bezugszeitraum liegt eine negative Rentabilität vor, die sich von -2,3 % auf -0,6 % verbessert, wobei zu Beginn des Zeitraums die chinesischen Ausführer die AD Maßnahmen umgingen (siehe gleich unten) und hier ein Zusammenhang mit der zurückgehenden Rentabilität gesehen wird.[6830] Insgesamt 1800 Mitarbeiter (12 % der Beschäftigten, also sind es insgesamt ca. 18.000) wurden zwischen 1995 und dem Bezugszeitraum entlassen.[6831] Im Bezugszeitraum 1. September 1997 bis 31. August 1998 gingen die Verkaufsmengen um 24 % bzw. 1,9 Mill. zurück, speziell auch in den Kategorien, die von China ausgeführt wurden bzw. in denen Teile in der EU montiert wurden (siehe auch dazu gleich unten).[6832]

In dieser Verordnung wird festgestellt, daß eine erneute Schädigung wahrscheinlich ist: Begründet wird das mit der Erfahrung der Umlenkungseffekte, den niedrigen Preisen, die unter denen des Wirtschaftszweigs der EU lagen, einer wiederholten, noch höheren Dumpingschätzung (29 % bis 96 %)[6833] und einer nur 50 % betragenden Kapazitätsauslastung in China (wie auch anders, wenn fast alle Märkte weltweit geschlossen wurden, s.u.).[6834] Geschlossen wird zudem: "Von den Verbraucherverbänden in der Gemeinschaft erhielt die Kommission keine Stellungnahme zu dieser Überprüfung. Demnach sind die Auswirkungen der Aufrecherhaltung der Antidumpingmaßnahme für die Verbraucher nicht von nennenswerter Bedeutung."[6835] Die Antidumpingmaßnahme wird am 14.7.2000 mit 30,6 % aufrecherhalten.[6836]

Zur Reaktion der EU Kommission auf die Umgehung durch chinesische Hersteller: Als Reaktion auf die Antidumpingzölle begannen chinesische Hersteller seit 1993, u.a. durch chinesische Montageunternehmen in der EU, Fahrradteile zu montieren. Die Einfuhr von Rahmen stiegt von 1993

[6826] Verordnung (EG) Nr 1524/2000 des Rates, 10. Juli 2000. ABl. L 175/39, 14.7.2000. S. 49.
[6827] Verordnung (EG) Nr 1524/2000 des Rates, 10. Juli 2000. ABl. L 175/39, 14.7.2000. S. 41.
[6828] Verordnung (EG) Nr 1524/2000 des Rates, 10. Juli 2000. ABl. L 175/39, 14.7.2000. S. 47.
[6829] Verordnung (EG) Nr 1524/2000 des Rates, 10. Juli 2000. ABl. L 175/39, 14.7.2000. S. 47.
[6830] Verordnung (EG) Nr 1524/2000 des Rates, 10. Juli 2000. ABl. L 175/39, 14.7.2000. S. 48.
[6831] Verordnung (EG) Nr 1524/2000 des Rates, 10. Juli 2000. ABl. L 175/39, 14.7.2000. S. 48.
[6832] Verordnung (EG) Nr 1524/2000 des Rates, 10. Juli 2000. ABl. L 175/39, 14.7.2000. S. 47.
[6833] Verordnung (EG) Nr 1524/2000 des Rates, 10. Juli 2000. ABl. L 175/39, 14.7.2000. S. 45.
[6834] Verordnung (EG) Nr 1524/2000 des Rates, 10. Juli 2000. ABl. L 175/39, 14.7.2000. S. 44.
[6835] Verordnung (EG) Nr 1524/2000 des Rates, 10. Juli 2000. ABl. L 175/39, 14.7.2000. S. 51.
[6836] Verordnung (EG) Nr 1524/2000 des Rates, 10. Juli 2000. ABl. L 175/39, 14.7.2000. S. 45.

1,0 Mill. auf 1998 2,4 Mill., die von Gabeln von 1,3 Mill. auf 3,4 Mill.[6837] Aus diesem Grund wurde 1996 eine 'anti circumvention' Untersuchung eröffnet, welche diese Umgehung verhindern sollen. Die EU Antidumping-Verordnung legt in Art. 13 fest, daß Umgehung dann vorliegt, wenn die Montage der fertigen Produkte, die von der AD Untersuchung betroffen sind, nach dem Beginn der Untersuchung begann oder substantiell gesteigert wurde. Wenn der Wert der Teile (aus China) weniger als 60 % des Gesamtwerts ausmacht oder den Teilen ein Wert von 25 % über den Herstellkosten in der EU als Wert hinzugefügt wird, dann wird dies nicht als Umgehung eingestuft.[6838] Behauptet wird nun, daß diese Sachverhalte vorlagen und die in der EU aus chinesischen Teilen montierten Räder in der EU gedumpt i.S. der Antidumpingverordnung verkauft werden. Die Untersuchung erstreckte sich auf Rahmen, Gabeln, Felgen und Naben.[6839] Etwas später wird die Untersuchung ausgeweitet. Die EU Unternehmen müssen beweisen, daß sie nicht nur Einführer sind und den Kriterien in Art. 13 entsprechen. Dies wird von der EU-Kommission untersucht und einigen Firmen wird diese Einstufung verweigert. Festgestellt wurden zudem Dumpingspannen zwischen 16 % und 53 %.[6840] Hinsichtlich der Fahrradteile wurde in dieser ausgeweiteten Untersuchung zwischen wesentlichen und unwesentlichen Teilen differenziert, mit dem Ergebnis, daß mehr Teile als zuvor unter die Verordnung fielen: lackierte Rahmen, lackierte Gabeln, Räder (ob mit Schlauch oder nicht), Lenker (ob montiert oder nicht), Schaltsysteme (und Kettenschaltungen, Tretlager, Freilaufkränze), Bremssysteme und Bremshebel.[6841] Für diese Teile, die fortan nicht von einem vom AD Zoll befreiten Montagebetrieb eingeführt werden, der den obigen Prozentkriterien genügt, wird ein AD Zoll von 30,6 % erhoben.[6842] Später wird eine weitere Ausnahme für Betriebe etabliert, die weniger als 300 Teile im Monat einführen.[6843]

Zur internationalen Dimension: Im Jahre 1997 führten Kanada und Mexiko Antidumpingzölle ein und Südkorea und Vietnam beschlossen Einfuhrbeschränkungen gegenüber chinesischen Fahrrädern.[6844] Es gibt hier also weltweit eine Echo-Struktur ('echoing'), siehe Messerlin (2004).[6845] Einzig aus der USA kommt kein Echo zurück, hier mag die EU das Echo auf frühere Maßnahmen der USA gewesen sein: In den USA waren Importe aus China, nachdem ein zweijähriger Antidumpingzoll bestanden hatte[6846], wieder toleriert, von 1995 4,90 Mill. Einheiten stiegen diese bis 1998 auf 8,4 Mill. Einheiten. Der Stückpreis sank von 1995 US$ 52 auf 1997 US$ 38.[6847] Am Rande bemerkt: Die EU führte zusätzlich 1996 und 1999 Antidumpingzölle auf Einfuhren von Fahrrädern aus Indonesien, Malaysia, Thailand (ohne überhaupt auf deren Marktanteile und die Importzunahmen einzugehen[6848]) und Taiwan (Anteil von 55 % der Einfuhren zwischen 1994 und 1994[6849]) ein. Abschließend sei bemerkt, daß versucht wurde, herauszufinden, ob diese Antidumpingzölle über handelsumlenkende Effekte womöglich

[6837] Verordnung (EG) Nr 1524/2000 des Rates, 10. Juli 2000. ABl. L 175/39, 14.7.2000. S. 43.
[6838] Verordnung (EG) Nr 1524/2000 des Rates, 10. Juli 2000. ABl. L 175/39, 14.7.2000. S. 43; siehe Art. 13 Abs. 2 in der EU Antidumping-Verordnung: Antidumping Consolidated Version 2004: 24-25. Siehe zu diesem Thema auch Yu 2007.
[6839] Verordnung (EG) Nr. 703/96 des Rates, 18. April 1996. ABl. L. 98/3, 19.4.1996. S. 3-5.
[6840] Verordnung (EG) Nr. 71/97 des Rates, 10. Januar 1997. ABl. L 16/55, 18.1.1997. S. 55-58.
[6841] Verordnung (EG) Nr. 71/97 des Rates, 10. Januar 1997. ABl. L 16/55, 18.1.1997. S. 62.
[6842] Verordnung (EG) Nr. 71/97 des Rates, 10. Januar 1997. ABl. L 16/55, 18.1.1997. S. 62.
[6843] Verodnung (EG) Nr. 88/97 des Rates, 20. Januar 1997. ABl. L 17/17, 21.1.1997. S. 21.
[6844] Verordnung (EG) Nr 1524/2000 des Rates, 10. Juli 2000. ABl. L 175/39, 14.7.2000. S. 44.
[6845] Messerlin 2004: 115-117.
[6846] Verordnung (EG) Nr 1524/2000 des Rates, 10. Juli 2000. ABl. L 175/39, 14.7.2000. S. 49.
[6847] Verordnung (EG) Nr 1524/2000 des Rates, 10. Juli 2000. ABl. L 175/39, 14.7.2000. S. 44.
[6848] Verordnung (EG) Nr. 648/96 des Rates, 28. März 1996. ABl. L 91/1, 12.4.1996. S. 17.
[6849] Verordnung (EG) Nr. 397/1999 des Rates, 22. Februar 1999. ABl. L 49/1, 25.2.1999. S. 7.

positiv auf die afrikanische Fahrradindustrie gewirkt haben. Leider können dazu keine Informationen vorgelegt werden. Siehe Abschnitt 'H' zu empirischen Untersuchungen bezüglich dieser Umlenkungseffekte.

8. Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen

"The ASCM has been one of the most successful of the Uruguay Round Agreements."[6850]

8.1 Einleitung

Die GATT Geschichte in bezug auf Agrar- und Industriesubventionen wurde in Abschnitt 'H' rekonstruiert. Die damals weitgehenden Spielräume resultierten u.a. daraus, daß es außerhalb des Agrarbereichs kaum Streitfälle gab. Einzig Ausgleichszölle wurden als Gegenmaßnahmen gegenüber Subventionen in den achtziger Jahren immer häufiger benutzt. Enthielt noch der Subventionskodex der Tokio-Runde einen Verweis auf die Rolle von Subventionen bei der Förderung wirtschaftlicher Entwicklung, der Korrektur regionale Ungleichheiten etc., findet sich in Übereinkommen über Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen (Agreement on Subsidies and Countervailing Measures, 'SCM') SCM Art. 27, der die Sonderbehandlung der Entwicklungsländer enthält, nun ein kürzerer Verweis.[6851]

Eingangs kann erwähnt werden, daß der Entscheidungsmaßstab aus dem Antidumpingabkommen, AD Art. 17.6, für das SCM keine Anwendung findet, es gilt DSU Art. 11.[6852] Dagegen hat das SCM Bedeutung für andere Abkommen. Es wird als "guidance" für die Interpretation des Agrarabkommens angesehen.[6853] Ebenso ist es direkt für Agrarfragen relevant, weil es - durch das Auslaufen der 'Peace clause' AOA Art. 13, zusätzlich zum Übereinkommen über die Landwirtschaft (AOA) gilt. Diese

---

[6850] Weiter geht das Zitat: "Because it was drafted as a 'clean sheet of paper' exercise (i.e. not merely revising the 1979 Subsidies Code), the drafting is considerably more consistent that, e.g. the WTO Antidumping Agreement (although, inevitably, there are still glitches that should be fixed during the Doha Development Round." Clarke et al. 2004: 377. Hier liegt die folgende Literatur zugrunde, die nur in zwei Fällen den aktuellen Stand der Dinge wiederspiegelt: Clarke et al. 2004; empfehlenswert ist Hoda/Ahuja (2005) mit einer Einbeziehung auch der Regeln für Entwicklungsländer, der Problematiken indischer Subventionspolitik sowie der Ausgleichszölle: Hoda/Ahuja 2005. Für die Nutzung von Exportförderungsprogrammen in Korea, Brasilien und Indien siehe Ahuja 2000; 2001. Die sonstige Literatur: Collins-Williams/Salembier 1996; Gross 2002; Hahn 1998; Magnus 2004; Meager 2003; Prévost 2000; Vermulst 2000; Waer/Vermulst 1999; WTO 2006; Zampetti 1995.

[6851] "Members recognize that subsidies may play an important role in economic development programmes of developing country members". SCM Art. 27. WTO 1995: 299.

[6852] Der AB stellt fest, daß die Formulierung der Ministerentscheidung: "*Ministers, Recognize* .... the need for a consistent resolution of disputes arising from anti-dumping and countervailing duty measures" (Herv. im Original) zu schwach ist, um daraus zu schließen, daß Art. 17.6 auch für das SCM gilt. Diese deutet in die Richtung, daß in Zukunft für eine konsistente Streitbeilegung für Antidumpings- und Ausgleichsmaßnahmen gesorgt werden sollte. Dafür spricht auch die Ministerentscheidung, welche vorgesehen hatte, daß nach 3 Jahren überprüft werden sollte, ob der Standard in Art. 17.6 nach 3 Jahren auf die gesamten WTO Abkommen ausgedehnt werden könnte. Siehe die beiden Ministerentscheidungen in WTO 1995: 453. Siehe den AB in: EU vs. United States - Imposition of Countervailing Duties on Certain Hot-Rolled Lead and Bismuth Carbon Steel Products Originating in the United Kingdom, WT/DS138/AB/R, 10 May 2000. S. 16-18, Paras. 44-51.

[6853] Mehr dazu weiter unten. Für Exportsubventionen: "In previous appeals, the Appellate Body has explained the the WTO-consistency of an export subsidy for agricultural products has to be examined, in the first place, under the *Agreement on Agriculture*; the examination under the *SCM Agrrement* would follow if necessary. (...) Although an export subsidy granted to agricultural products must be examined, in the first place, under the *Agreement on Agriculture*, we find it appropriate, as has the Appellate Body in previous disputes, to rely on the *SCM Agreement* for guidance in interpreting provisions of the *Agreement on Agriculture*." Herv. im Original. Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/AB/R, 3 March 2005, S. 213-214; Para. 570-571. Erwähnt, aber nicht entschieden wird das Verhältnis der beiden Abkommen in: New Zealand, United States vs. Canada - Measures Affecting the Importation of Milk and the Exportation of Diary Products, WT/DS103/AB/RW, WT/DS113/AB/RW, 3 December 2001, S. 34-35, Para. 122-125.

Friedensklausel hatte, unter bestimmten Bedingungen, bis zum 31. Dezember 2004 dafür gesorgt, daß bezüglich der Agrarsubventionen auf Klagen mit bezug auf SCM Teil III und Teil V unterblieben.[6854]

Mit dem SCM wurde ein Bündel geschnürt, mit dem viele GATT Artikel zusammenfaßt und 'Forum Shopping' unterbunden wurde: Noch im GATT war es möglich eine Subventionsklage auf GATT Art. XVI (mit Sec. A Konsultationen, Sec. B Regeln für Exportsubventionen für Agrarprodukte und dem Verbot für Exportsubventionen im Industriebereich), GATT Art. VI (Ausgleichsmaßnahmen) und auf dem Tokio Subventionskodex beruhen zu lassen, wobei diese Klagen von zwei verschiedenen Streitbeilegungskomitees mit unterschiedlicher Mitgliederzahl entschieden wurden, denn nur bestimmte Länder waren Signatarstaaten des Tokio Subventionskodex.[6855]

Mit dem WTO-SCM wurde aus den weiterhin relevanten GATT 1994 Artikeln und dem SCM ein neues Paket geschnürt worden, welches nur als Ganzes und für alle Mitgliedstaaten angewandt wird.[6856] Geltung behält weiterhin auch GATT Art. III.8 (b), welcher Subventionen erlaubt.[6857] Die Brisanz des SCM resultiert u.a. daraus, daß durch die strenge Auslegung von GATT Art. I und Art. III viele andere Maßnahmen, die sich auf Waren beziehen, nicht mehr zu protektionistischen bzw. subventionierenden Zwecken eingesetzt werden dürfen, sodaß das SCM für einen der wenigen verbliebenen Spielräume für die staatliche Förderung der Wirtschaft Regeln vorgibt.

Das SCM bezieht sich auf eine ganze Reihe unterschiedlicher Sachgebiete: Export- und Importsubstitutionssubventionen, darunter fallen exportabsichernde Kredite und bestimmte steuerliche Ausnahmen. Als anfechtbare Subventionen gelten solche, die u.a. zur Verdrängung von Waren oder Preisunterbietung führen, ob dies nun Industrie- oder Agrargüter sind. Liegen diese Tatbestände vor, ist weltweit jede Subvention vor der WTO Streitbeilegung anfechtbar, deshalb ist nicht uninteressant, ab welchen Schwellenwerten die Subventionsregeln greifen. Zu dieser Frage hält sich etwa die WTO (2006) in ihrem Bericht zu diesem Thema zurück.[6858] Schließlich gibt es die Regeln für die Durchführung der Ausgleichszolluntersuchungen, die ein unilaterales Vorgehen gegen Subventionen

---

[6854] Diese seit 1995 9 Jahre gültige Friedenszeit wird in AOA Art. 1 (f), als 'implementation period' festgelegt. Die Peace Clause ist SCM Art. 13. WTO 1995: 41, 51-52.

[6855] Clarke et al. 2004: 354; Hoda/Ahuja 2005: 1010. Siehe zum 'Forum Shopping' Abschnitt 'H', die Agrarstreitfälle, wobei hier GATT Art. XVI nachher wirkungsvoller war, als der Tokio-Runden Subventionskodex.

[6856] Clarke et al. 2004: 354. In bezug auf Ausgleichsmaßnahmen: "Rather, the SCM Agreement and Article VI together define, clarify and in some cases modify the whole package of rights and obligations of a potential user of countervailing measures." Philippines vs. Brazil. Measures Affecting Desiccated Coconut, WT/DS22/AB/R, 21 February 1997, Para. 2. Zugrunde lag diesem Fall ein Ausgleichszoll Brasiliens, der vor dem 1. Januar 1995 initiiert wurde, worauf das WTO SCM Abkommen keine Anwendung findet. Philippinen versucht deshalb einen Fall nach den GATT Regeln durchzubringen, dies wird aber von Panel und AB nicht akzeptiert. Siehe das DSB Treffen: WT/DSB/M/11, 19 March 1996. S. 1-2. Dieser Fall wird hier nicht mehr thematisiert.

[6857] Korea vs. EC - Measures Affecting Trade in Commercial Vessels, WT/DS301/R, 22 April 2005, S. 84-85, Paras. 7.70-7.75. Subventionen sind damit von der Inländerbehandlung freigestellt. Matsushita et al. 2006: 333. Siehe dazu auch weiter unten die strenge Auslegung von Art. III, Inländerbehandlung.

[6858] Zu diesem Thema findet sich kaum aussagekräftige Literatur, siehe auch die erste Fußnote, u.a. weil zwei wichtige Fälle, Brazil vs. United States - Upland Cotton (2004-2005) und USA vs. Korea - Commercial Vessels (2005) erst vor kurzer Zeit beendet wurde. Interessanterweise hält sich die WTO (2006) zu dieser Fragestellung ganz zurück, z.B. werden die eben erwähnten Fälle nicht ausführlich diskutiert bzw. die Fakten präsentiert, wahrscheinlich aufgrund der Befürchtung des neoklassisch beeinflussten Weltbank Teams, welches den Bericht geschrieben hat (u.a. ist Michael J. Finger beteiligt), eingestehen zu müssen, daß das SCM große Spielräume aufweist. Das einzige substantielle Statement in bezug auf die Wirkungsamkeit der Subventionsregeln erfolgt als Warnung an die Entwicklungsländer: "Returning to the SCM Agreement's S&D provisions, it is important to note that although they provide considerable flexibility to developing Members to use subsidies, that flexibility is not unlimited." WTO 2006: 195-208. Kurz und ohne Empirie handelt diesen Bereich auch der Kommentar von Matsushita et al. (2006) ab.

erlauben, wenn die mutmaßlich subventionierten Waren in ein Land eingeführt werden. In sämtlichen dieser Bereiche wird den Entwicklungsländern eine mehr oder weniger merkliche Sonderbehandlung eingeräumt, nicht aber China, siehe weiter unten.

Das SCM läßt sich in fünf Teile aufteilen:

Teil I

Die Definition von Subventionen erfolgt in SCM Art. 1 und SCM Art. 2. Alle Streitfälle müssen Schlußfolgerungen hierzu enthalten. Wenn eine Subvention vorliegt, bedeutet dies aber nicht, daß ein SCM Fall schon gewonnen wäre.

Teil II

Verbotene Subventionen: In SCM Art. 3 werden Export- und Importsubstitutionssubventionen verboten, einmal abgesehen von einer Sonderbehandlung für Entwicklungsländer in SCM Art. 27. In SCM Art. 4 finden sich Regeln für die Streitbeilegung in diesem Bereich, wobei sich in SCM Art. 4.7 ein Satz befindet, der eine Rücknahme dieser Subventionen ohne Verzögerung verlangt.[6859] Die unter SCM Art. 3 fallenden, verbotenen Subventionen unterscheiden sich von den nachfolgenden, anfechtbaren Subventionen dadurch, daß hier keinerlei nachteilige Effekte vorgezeigt werden müssen, um einer Klage bei der Streitbeilegung einzureichen. In einer Reihe von Streitfällen geht es nur um diesen Bereich: United States vs. Australia - Automotive Leather (1999-2000), Canada vs. Brasilien - Aircraft (1999-2001), Brazil vs. Canada - Aircraft (1999-2003), EU vs. United States - FSC (1999-2006), Brazil vs. Canada - Aircraft Credits and Guarantees (2002-2003).

Teil III

Anfechtbare Subventionen und ernsthafte Schädigung ('serious prejudice') sowie Zunichtemachung und Schmälerung. Ernsthafte Schädigung kann durch eine Reihe von Tatbeständen gezeigt werden u.a. Verdrängung von Waren auf dem Heimatmarkt, Preisunterbietung u.a. auch auf Weltmärkten. Dazu muß das Vorliegen einer Subvention und die kausale Verbindung zu der Subventionen aufgezeigt werden. Der Schlüsselsatz für die speziellen Streitbeilegungsregeln für diesem Bereich, in SCM Art. 7, findet sich in SCM Art. 7.9:

"In the event the Member has not taken appropriate steps to remove the adverse effects of the subsidy or withdraw the subsidy ... ".[6860]

Neben der Rücknahme der Subventionen ('withdraw the subsidy') wird dadurch die Möglichkeit eröffnet die nachteiligen Effekte der Subvention (nicht aber die Subvention selbst) abzuschaffen

[6859] "If the measure is found to be a prohibited subsidy, the panel shall recommend that the subsidizing Member withdraw the subsidy without delay." SCM Art. 4.7. WTO 1995: 267.
[6860] SCM Art. 7.9. WTO 1995: 273.

('remove the adverse effects'), um Vergeltungsmaßnahmen zu vermeiden.[6861] Hinweise auf die Auslegung von SCM Art. 6.3 liefern zwei Streitfälle: EU, Japan, United States vs. Indonesia - Autos (1998) und Brazil vs. United States - Upland Cotton (2004-2005).

Teil IV

Nicht-Anfechtbare Subventionen. Nicht gelungen ist es, Subventionen für Forschung und Entwicklung, regionale Entwicklung und Umwelt in eine neue Kategorie nicht anfechtbarer Subventionen dauerhaft einzuordnen.[6862] Diese in SCM Art. 8 und Art. 9 enthaltenen Regeln sind nicht mehr gültig, aus denselben Gründen, die dazu führten, daß SCM Art. 6.1 nur für fünf Jahre angewandt wurde. Am 31. Dezember 1999 war der letzte Tag ihrer Gültigkeit, weil keine Einigung im Komitee über Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen dazu erreicht werden konnte, siehe SCM Art. 31.[6863]

Teil V

Ausgleichsmaßnahmen. Ausgleichmaßnahmen sind Zölle, die Importen auferlegt werden können, wenn gezeigt werden kann, daß diese Waren im Ursprungsland subventioniert worden sind und zusätzlich bedeutende Schädigung aufgezeigt werden kann. Die Ausgleichsmaßnahmen werden unilateral durch die einzelnen Staaten etabliert.

Sodann finden sich im SCM weitere Teile, welche sich u.a. auf Notifizierung und die Sonderbehandlung der Entwicklungsländer (diese finden sich in Teil VIII, Art. 27) beziehen.

8.2 SCM Teil I Definition von Subventionen

Um eine Subventionen aufzeigen zu können, muß nach SCM Art. 1.1 (a) (1) eine Regierung oder öffentliche Körperschaft einen finanziellen Beitrag ("financial contribution by a government or any public body") leisten, der, gemäß SCM Art. 1.1 (a) (2) zu einem Vorteil ("benefit ... conferred") führt. Dieser Vorteil muß nach SCM Art. 2 spezifisch sein ("specific to an enterprise or industry or group of enterprises"), also in einem spezifischen Sinne einem Unternehmen, einer Industrie oder einer Gruppe von Unternehmen zugute kommen.[6864]

Ein Vorteil ('benefit ... conferred') wird angenommen, wenn ein finanzieller Beitrag einen Rezipienten zugute kommt, wobei ein Vergleichsmaßstab nötig ist, an dem der Vorteil gemessen werden kann. Diesen Vergleichsmaßstab stellt im SCM der Markt dar. Ein Vorteil besteht, wenn der Rezipient einen finanziellen Beitrag erhält, der von den Konditionen her günstiger ist ("more favourable") als dies auf

---

[6861] "The option given to the subsidizing Member to remove the adverse effects considerably blunts the edge of the dispute settlement process in the case of actionable subsidies as to compared to prohibited subsidies." Hoda/Ahuja 2005: 1021.

[6862] Nicht-anfechtbar waren sie in dem Sinne, daß Teil III ernsthafte Schädigung und Teil V, Ausgleichsmaßnahmen, nicht darauf angewandt werden hätten dürfen. Siehe dazu SCM Art. 10 FN 35. Diese Subventionen wären zwar nicht ganz freigestellt worden, es wurden aber hohe Schwellenwerte für eine Klage formuliert (erst wenn 'serious adverse affects' vorliegen). Hier hätte zudem das Komitee für Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen und nicht die Streitbeilegung des DSB die Entscheidung getroffen, ob Gegenmaßnahmen genutzt werden dürfen. WTO 1995: 277-278. Siehe auch Hoda/Ahuja 2005: 1022.

[6863] Hoda/Ahuja 2005: 1021.

[6864] Canada vs. United States - Final Countervailing Duty Determination with Respect to Certain Softwood Lumber from Canada, WT/DS257/AB/R, 19 January 2004, S. 27, Para. 72.

dem Markt für ihn verfügbar gewesen wäre.[6865] Dieser Marktvergleich war wenig umstritten, u.a. weil in SCM Teil V zu Ausgleichsmaßnahmen, dort in SCM Art. 14, explizit ein solcher erwähnt wird.[6866] Die Kosten für die Regierung ('budget') sind nicht relevant, wenn auf diese Weise Vorteile festgestellt werden.[6867]

Ausgenommen von der SCM Subventionsdefinition sind:

(1) Allgemeine Infrastrukturausgaben, gemäß SCM Art. 1.1 (a) (1) (iii).[6868]

(2) Durch SCM Art. 1.1 (a) (1) (ii) Fußnote 1 wird eine Ausnahme für Zoll- oder Steuerbefreiungen für Waren, die exportiert werden, etabliert, solange nur solche Belastungen erstattet werden, die diesen Waren im Binnenland auferlegt wurden.[6869] In SCM Annex I wird ein Liste verbotener Exportsubventionen präsentiert, die gleichzeitig Kriterien für SCM konforme Zoll- und Steuerbefreiungen und Exportkredite enthält, um Subventionen von erlaubten Praktiken trennen zu können.[6870]

(3) Gemäß SCM Art. 2 sind nicht-spezifische Subventionen von der Definition ausgenommen. Als Beispiel werden neutral angelegte, horizontale Subventionen genannt, die sich an der Beschäftigtenzahl oder Firmengröße orientieren. Diese fallen nicht unter die Subventionsdefinition solange dadurch nicht faktisch bestimmte Unternehmen begünstigt werden.[6871] In SCM Art. 2.2 wird nur dann das Vorliegen von Subventionierung bei der Regionalförderung angenommen, wenn diese "limited to certain enterprises" ist.[6872]

[6865] "a financial contribution by a government or any public body", "a benefit is thereby conferred" S. 39, Paras. 156. "the word benefit' (...) implies some kind of comparison. This must be so, for there can be no 'benefit' to the recipient unless the 'financial contribution' makes the reciepient 'better off' than it would otherwise have been, absent that contribution. In our view, the marketplace provides an appropriate basis for comparison in determining whether a 'benefit' has been 'conferred', because the trade-distorting potential of 'financial contribution' can be identified by determining whether the recipient has recieved a 'financial contribution' on terms more favourable than those available to the recipient in the market." Brazil vs. Canada - Measures Affecting the Export of Civilian Aircraft, WT/DS70/AB/R, 2 August 1999, S. 39-40, Para. 157.

[6866] "Although the opining words of Article 14 state that the guidelines it establishes apply '[f]or the purposes of Part V' of the *SCM Agreement*, which relateds to 'countervailing measures', our view is that Article 14, nonetheless, constitutes relevant context for the interpretation of benefit in Article 1.1 (b)." Herv. im Original. Brazil vs. Canada - Measures Affecting the Export of Civilian Aircraft, WT/DS70/AB/R, 2 August 1999, S. 39, Para. 155. Canada vs. Brazil - Export Financing Programme for Aircraft, WT/DS46/R, 14 April 1999, S. 97-98, Para. 7.68.

[6867] Kanada hatte argumentiert, daß nur die 'costs to government' einbezogen werden dürfen, um den Vorteil festzustellen. Dies akzeptiert der AB nicht: Brazil vs. Canada - Measures Affecting the Export of Civilian Aircraft, WT/DS70/AB/R, 2 August 1999, S. 40, Para. 160.

[6868] SCM Art. 1.1 (a) (1) (iii). WTO 1995: 264.

[6869] "In accordance with the provisions of Article XVI of GATT 1994 (Note to Article XVI) and the provisions of Annexes I through III of this Agreement, the exemption of an exported product from duties or taxes borne by the like product when destined for domestic consumption, or the remission of such duties or taxes in amounts not in excess of those which have accrued, shall not be deemed to be a subsidy." Art. 1.1 (ii) FN 1. WTO 1995: 264. Dies beschreibt den Normalfall in Mehrwert- bzw. Umsatzsteuersystem, welche diese beim Export zurückerstatten.

[6870] SCM Annex I., sowie auch Annex II und III. WTO 1995: 304-307.

[6871] SCM Art. 2. WTO 1995: 265. Von Hoda/Ahuja (2005) wird betont, daß in den Verhandlungen großer Wert darauf gelegt wurde, nicht alle Subventionen zu verbieten und dies ein Ergebnis dessen ist. Die Autoren gestehen aber zu, daß diese Ausnahme für horizontale Subventionen unklar formuliert ist. Hoda/Ahuja 2005: 1012.

[6872] SCM Art. 2.2. WTO 1995: 266. Diese Artikel wurde auf Wunsch der EU eingeführt, um ihre Regionalförderprogramme zumindest zu einem gewissen Grad von der Annahme der Spezifizität ausnehmen zu können. Hahn 1998: 107.

SCM Art. 2 legt eine umgreifende Definition von 'spezifisch' vor: "is specific to an enterprise or industry or group of enterprises or industries"[6873] Nicht viele Subventionen dürften somit als nicht-spezifisch zu bezeichnen sein. Zwei Panelaussage liegen zu SCM Art. 2 vor. Die Holzprodukteindustrie wird als "limited group of industries" i.S: von SCM Art. 2 angesehen, obwohl damit die Zellstoff-, Papier-, Holz-, und holzverarbeitende Industrie gemeint ist.[6874] Spezifizität wird Fall-zu-Fall festgestellt und der Begriff Industrie wird generell anhand der Produkte, die produziert werden, bestimmt. Wie breit der Begriff angelegt werden kann, wird daran deutlich, daß als Industrie die Landwirtschaft angenommen wird, die bestimmte Früchte anbaut.[6875] Schließlich ist es zwar nicht vom AB bestätigt, steht aber so in SCM Art. 2.3, daß wenn Exportsubventionen gezeigt werden können, diese generell 'spezifisch' sind.[6876]

(4) Schließlich wird eine Grenzziehung im Verhältnis zu sonstigen, mit Vorteilen verbundenen Wirtschaftspolitiken vollzogen. Diese Grenze ist dadurch vorgesehen, daß die in SCM Art. 1.1 (a) (1) erwähnten Tatbestände 'financial contribution' und SCM Art. 1.1 (b) 'benefit ... conferred' , die Tatbestände einschränken, welche unter die Subventionsdefinition fallen. Im Streitfall Canada vs. United States - Export Restraints (2001) wird nicht bezweifelt, daß ein Exportverbot einen Vorteil etabliert, denn dadurch können die heimischen Produzenten eine Ware zu einem niedrigeren Preis kaufen. Allerdings sei bei Exportverboten keine enge Verbindung zwischen Vorteilsgeber und Rezipient erkennbar. Unterschieden werde im SCM zwischen "government intervention", i.S. von allgemeinen wirtschaftspolitischen Regierungsinterventionen in die Märkte, und "financial contribution" im engen Sinne, wobei nur letzteres unter die Subventionsdefinition fällt.[6877]

Die Subventionsdefinition des SCM lautet wie folgt:

Vier Tatbestände und ein weiterer Artikel werden zur näheren Definition des Begriffs finanzieller Beitrag ('financial contribution') verwendet, dies sind SCM Art.1.1 (a) (1) in (i) bis (iii) sowie Art. 1.1 (a) (2):

[6873] SCM Art. 2. WTO 1995: 265.

[6874] Canada vs. United States - Final Countervailing Duty Determination with Respect to Certain Softwood Lumber from Canada, WT/DS257/R, 29 August 2003, S. 106, Para. 7.121.

[6875] "In our, view, the industry represented by a portion of United States agricultural production that is growing and producing certain agricultural crops (and certain livestock in certain regions under restricted condition) is a sufficiently discrete segment of the United States economy in order to qualify as 'specific' within the meaning of Article 2 of the *SCM Agreement*." Herv. im Original. Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/R, 8 September 2004, S. 271, Para. 7.1151. Im folgenden Fall versucht sich Kanada sich mit diesem Artikel, ohne Erfolg, zu verteidigen in: Canada vs. United States - Final Countervailing Duty Determination with Respect to Certain Softwood Lumber from Canada, WT/DS257/R, 29 August 2003, u.a. S. 26, Paras. 4.134-4.138, S. 79, Para. 7.30. Hinweis in Clarke et al. 2004: 361.

[6876] Dies bemerkt: EU vs. Korea - Measures Affecting Trade in Commercial Vessels, WT/DS273/R, 7 March 2005, S. 55, Para. 7.192, S. 77, Para. 7.308. Kein AB Bericht in diesem Fall.

[6877] Daß diese Grenzziehung von den Mitgliedsstaaten so gewollt war, kann anhand der SCM Verhandlungsgeschichte gezeigt werden. Es ging darum "to ensure that not all government measures that conferred benefits could be deemed to be subsidies". Die in (i) bis (iv) aufgezählten Tatbestände sind, so GATT Sekretariat, Beispiel dafür, daß "subsidies exist where the government exercises its authority to impose tax and expend revenue, whether directly or through delegation of its taxing and [sic] authority." Canada vs. United States - Measures Treating Export Restraints as Subsidies, WT/DS194/R, 29 June 2001, S. 89-93, Para. 8.63-8.74. Siehe für das Sekretariatspapier: MTN.GNG/NG10/W/4, 28 April 1987. Siehe auch: Clarke et al. 2004: 357-358. Zu einem frühen Überblick in bezug auf Exportkontrollen unter dem GATT Recht siehe Rom 1984.

(1) Bezüglich des ersten Tatbestand SCM Art. 1.1 (a) (1) (i) "direct transfer of funds"[6878] ist es in Brazil vs. Canada - Aircraft (1999-2003) unumstritten, daß die kanadische Export Development Corporation (EDC) als 'public body' anzusehen ist, welche durch ihre Kreditvergabe eine 'financial contribution' vornahm. Nur für einen der Kredite wird aber letztendlich angenommen, daß damit ein Vorteil übertragen wurde[6879] Ebenso ist es Brazil vs. Canada - Aircraft Credits and Guarantees (2002-2003) nicht umstritten, daß es ein finanzieller Beitrag erfolgte.[6880] Dort fand eine Diskussion darüber statt, ob die einzelnen kanadischen Exportkredit- (und sonstigen) Transaktionen marktgemäß waren, wobei, neben den Commercial Interest Reference Rates, eine Reihe von Indikatoren hinzugezogen wurden, um einen Vorteil zu beweisen ('benefit').[6881] Neben Krediten erstreckt sich die Bedeutung von 'direct transfer of funds' auf Schenkungen, Kredite, Aktienkäufe, direkte Geldzahlungen und die Übernahme von Verpflichtungen, z.B. Kreditgarantien.[6882]

(2) Bezüglich SCM Art. 1.1 (a) (ii), dem staatlichen Einkommen, welches sonst fällig, aber erlassen oder nicht erhoben wurde: "government revenue that is otherwise due is foregone or not collected"[6883], werden die Auslegungsgrundlagen in EU vs. United States - FSC (1999-2006) erarbeitet. Der AB folgert aus diesem Begriff, daß die von den USA in Abhängigkeit von Exportleistungen eingeräumten Steuererleichterungen SCM inkonform sind. Als Vergleichsmaßstab fungiert hier nicht der Markt, sondern das ansonsten gültige Besteuerungsniveau des jeweiligen Staates.[6884] Auch ein Verstoß gegen die Subventionsregeln des Abkommens über die Landwirtschaft lag damit vor, weil die Steuererleichterungen eine Umgehung von dessen Exportsubventionsregeln darstellten.[6885] In Japan vs.

[6878] SCM Art. 1.1 (a) (1) (i). WTO 1995: 264.

[6879] Brazil vs. Canada - Measures Affecting the Export of Civilian Aircraft, WT/DS70/R, 14. April 1999, S. 186, Para. 9.160; siehe die Diskussion des EDC Canada Account: S. 193-197, Paras. 9.204-9.226.

[6880] Brazil vs. Canada - Export Credits and Loan Guarantees for Regional Aircraft, WT/DS222/R, 28 January 2002, S. 47, Para. 7.187.

[6881] Brazil vs. Canada - Export Credits and Loan Guarantees for Regional Aircraft, WT/DS222/R, 28 January 2002, S. 56, Para. 7.778. Nicht akzeptiert wird das brasilianische Argumente, daß kanadische Institutionen u.a. die EDC 'general benefits' vergeben hätte, sodaß hier nur die speziellen Transaktionen untersucht werden. S. 47-55, Paras. 7.191-7.221.

[6882] Eine Kreditgarantie wird in diesem Fall zwar als Subvention, aber nicht als Exportsubvention eingestuft. Weitere Kreditgarantien haben keinen Vorteil impliziert. Brazil vs. Canada - Export Credits and Loan Guarantees for Regional Aircraft, WT/DS222/R, 28 January 2002, S. 79-81, Paras. 7.349-7.386, S. 89, Para. 7.387-7.388.

[6883] SCM Art. 1.1 (a) (1) (ii). WTO 1995: 264.

[6884] "90. We turn now to the definition of the term 'subsidy' and, in particular, to Article 1.1(a)(1)(ii), which provides that there is a 'financial contribution' by a government, sufficient to fulfil that element in the definition of a 'subsidy', where "government revenue that is *otherwise due* is foregone or not collected". (emphasis added) In our view, the '*foregoing*' of revenue '*otherwise* due' implies that less revenue has been raised by the government than would have been raised in a different situation, or, that is, 'otherwise'. Moreover, the word 'foregone' suggests that the government has given up an entitlement to raise revenue that it could 'otherwise' have raised. This cannot, however, be an entitlement in the abstract, because governments, in theory, could tax *all* revenues. There must, therefore, be some defined, normative benchmark against which a comparison can be made between the revenue actually raised and the revenue that would have been raised 'otherwise'. We, therefore, agree with the Panel that the term 'otherwise due' implies some kind of comparison between the revenues due under the contested measure and revenues that would be due in some other situation. We also agree with the Panel that the basis of comparison must be the tax rules applied by the Member in question. To accept the argument of the United States that the comparator in determining what is 'otherwise due' should be something other than the prevailing domestic standard of the Member in question would be to imply that WTO obligations somehow compel Members to choose a particular kind of tax system; this is not so. A Member, in principle, has the sovereign authority to tax any particular categories of revenue it wishes. It is also free *not* to tax any particular categories of revenues. But, in both instances, the Member must respect its WTO obligations. What is 'otherwise due', therefore, depends on the rules of taxation that each Member, by its own choice, establishes for itself." Herv. im Original. EU vs. United States - Tax Treatment for "Foreign Sales Corporations", WT/DS108/AB/R, 24 Februar 2000, S. 30, Para. 90.

[6885] Nachdem eine Subventionen unter SCM Art. 1.1 festgestellt wird, wird geschlossen, daß es sich damit auch um eine Subvention i.S. des Abkommens über die Landwirtschaft handelt. Sodann wird gezeigt, daß die USA damit gegen AOA Art. 10.1, der eine Umgehung der Subventionsdisziplin verhindern soll, verstoßen hat. Ebenso lag ein Verstoß gegen AOA Art. 3.3, der Exportsubventionen nur für in der Liste erwähnte Maßnahmen erlaubt (die Liste in AOA Art. 9.1) und AOA Art. 8 vor. EU vs. United States - Tax Treatment for "Foreign Sales

Canada - Autos (2000) wird gemäß diesem Ansatz eine Zollausnahme für bestimmte Firmen bezüglich Importen von fertigen Automobilen für den Konsum in Kanada als Exportsubvention angesehen.[6886]

(3) U.a. in Softwood Lumber IV (2003-2005) stellten Panel und AB fest, daß Bäume Waren ('goods') gemäß Art. 1.1 (a) (1) (iii) "a government provides goods or services"[6887] sind. Die kanadische Regierung räumte nach Zahlung von Gebühren Abholzungsrechte ein, durch die diese Güter zur Verfügung gestellt ('provide') wurden. Darüberhinaus betonte der AB, daß u.a. auch der Aspekt wichtig ist, daß die Regierung darüber eine gewisse Kontrolle ausübt.[6888] Kanada hatte argumentiert, daß sich der Begriff Ware nicht auf natürliche Ressourcen, wie Nutzungsrechte für öffentliches Land, Fischquoten oder Wasser bezöge.

(4) Wenn keiner dieser Tatbestände zutrifft, steht SCM Art. 1.1 (a) (2) zur Verfügung, der auf GATT Art. XVI mit seinem 'bilevel pricing'-Test hinweist.[6889] Bisher nicht genutzter Artikel.

Im sodann folgenden SCM Art. 1.1 (a) (iv) geht es nicht mehr, wie zuvor, um Aktivitäten, sondern um die Akteure. Und zwar darum, wie gegenüber eine privaten Institution bewiesen werden kann, daß sie im Auftrag einer Regierung gehandelt hat, um die in (i) bis (iii) erwähnten Subventionstatbestände durchzuführen ("entrusts and directs a private body to carry out one or more of the type of functions illustrated in (i) to (iii) ..."[6890]).[6891] Zwei Panels schlagen hier Kriterien vor[6892], die letztendlich vom AB offener formuliert werden, der es ablehnt, sich allzusehr auf den Begriff "command" zu verlassen. Stattdessen wird die Phrase vorgeschlagen, "government exercises its authority over a private body", wobei dabei die Instrumente des "threat or inducement" benutzt werden können, aber auch der

---

Corporations", WT/DS108/AB/R, 24 Februar 2000, S. 48, Para. 140, S. 52, Para. 154. Allerdings sind die Steuererleichterungen nicht als Marketingkosten i.S. von Art. 9.1 (d) angesehen worden. S. 46, Para. 131.

[6886] Sowie als Verstoß gegen GATT Art. I. Grund für diese Verstöße gegen diverse Regeln war die dahinterstehende Bedingung für die Zollausnahmen, daß ein bestimmter Teil der Produktion in Kanada erfolgte, wobei von den Zollausnahmen nicht profitiert werden konnte, solange nicht auch Exporte erfolgten, sodaß eine Abhängigkeit von Exportleistungen ebenso gezeigt werden konnte. Japan vs. Canada - Certain Measures Affecting the Automobile Industry, WT/DS139/AB/R, WT/DS142/AB/R, 31 May 2000, S. 27, Para. 85, S. 29-30, Paras. 91-92, S. 33-34, Paras. 104-108.

[6887] SCM Art. 1.1 (a) (1) (iii). WTO 1995: 264.

[6888] "Indeed, a government must have some control over the *availability* of a specific thing being 'made available'" Herv. im Original. Canada vs. United States - Final Countervailing Duty Determination with Respect to Certain Softwood Lumber from Canada, WT/DS257/AB/R, 19 January 2004, S. 27, Para. 71. Siehe auch: S. 25, Para- 66-67; S. 26-27, Para. 68-71; S. 28, Para. 75. Kanadas Argument bezüglich der natürlichen Ressourcen: Canada vs. United States - Final Countervailing Duty Determination with Respect to Certain Softwood Lumber from Canada, WT/DS257/R, 29 August 2003, S. 5, Para. 4.14; siehe für die Analyse der o.g. Frage, S. 73-70, Paras. 7.9-7.30. Genauso hatte schon geurteilt: Canada vs. United States - Preliminary Determinations with Respect to Certain Softwood Lumber from Canada, WT/DS236/R, 27 September 2002, S. 75, Para. 7.16.

[6889] SCM Art. 1.1 (a) (2). Sowie: GATT Art. XVI: 4 "which subsidy results in the sale of such product for export at a price lower than the comparable price charged for the like product to buyers in the domestic market." WTO 1995: 264. Hahn 1998: 105; Jackson 1997: 286.

[6890] SCM Art. 1.1 (a) (1) (iv). WTO 1995: 264.

[6891] In diesem Artikel geht es nicht mehr um die "nature of the *action*", sondern um die "identity of the *actor*". Herv. im Original. Korea vs. United States - Countervailing Duty Investigation on Dynamic Random Access Memory Semiconductors (DRAMS) from Korea, WT/DS296/AB/R, 27 June 2005, S. 40, Para. 112. Die Empfänger von Subventionen könnnen natürliche Personen aber auch privatrechtlich etablierte Entitäten sein. Dadurch wird eine Umgehung der Subventionsdisziplin verhindert. Matsushita et al. 2006: 352.

[6892] Zuerst werden diese Kriterien formuliert in: Canada vs. United States - Measures Treating Export Restraints as Subsidies, WT/DS194/R, 29 June 2001, S. 79-80, Para. 8.29-8.31. Dann im Kontext eine Ausgleichszahlungsuntersuchung, deren Beweisführung auf indirekten Beweisen beruhte, angewandt von: Korea vs. United States - Countervailing Duty Investigation on Dynamic Random Access Memory Semiconductors (DRAMS) from Korea, WT/DS296/R, 21 February 2005, S. 14-19, Paras. 7.29-7.46. Und von: Und auch: EU vs. Korea - Measures Affecting Trade in Commercial Vessels, WT/DS273/R, 7 March 2005, S. 89, Para. 7.368.

"guidance".[6893] In den Fällen EU vs. Korea - Commercial Vessels (2005), Korea vs. United States - Countervailing Duty Investigation on DRAMs (2005), Korea vs. EU - Countervailing Measures on DRAM Chips (2005) und Korea vs. Japan - DRAMS (2007) werden die Schwierigkeiten deutlich, die beim Einschätzen des Verhältnisses der Regierung zu privaten Akteure auftreten. Im Korea vs. United States Fall warf der AB dem Panel vor, den Entscheidungsmaßstab nicht eingehalten zu haben.[6894]

[6893] "116. In sum, we are of the view that, pursuant to paragraph (iv), "entrustment" occurs where a government gives responsibility to a private body, and "direction" refers to situations where the government exercises its authority over a private body. In both instances, the government uses a private body as proxy to effectuate one of the types of financial contributions listed in paragraphs (i) through (iii). It may be difficult to identify precisely, in the abstract, the types of government actions that constitute entrustment or direction and those that do not. The particular label used to describe the governmental action is not necessarily dispositive. Indeed, as Korea acknowledges, in some circumstances, "guidance" by a government can constitute direction. In most cases, one would expect entrustment or direction of a private body to involve some form of threat or inducement, which could, in turn, serve as evidence of entrustment or direction. The determination of entrustment or direction will hinge on the particular facts of the case". Fußnoten nicht reproduziert. Korea vs. United States - Countervailing Duty Investigation on Dynamic Random Access Memory Semiconductors (DRAMS) from Korea, WT/DS296/AB/R, 27 June 2005, S. 43, Para. 116. Dasselbe Zitat in Matsushita et al. 2006: 345.

[6894] Zu Problem kommt es hier, weil das Panel an einzelnen Beweisstücken zuviel festmachte und die insgesamte Argumentationsrichtung und die Aussagekraft der Totalität der Beweise zuwenig beachtete. Korea vs. United States - Countervailing Duty Investigation on Dynamic Random Access Memory Semiconductors (DRAMS) from Korea, WT/DS296/AB/R, 27 June 2005. S. 57-58, Paras. 150-151.

8.3 SCM Teil II Exportsubventionen

Klagt ein WTO Mitglied gegen Exportsubventionen in SCM Art. 3.1 (a) oder Importsubstitutionssubventionen in SCM Art. 3.1 (b), hat es die Möglichkeit sich nicht nur auf gesetzliche Grundlagen, sondern auch faktische Zusammenhänge zu beziehen. Ein solcher faktischer Zusammenhang liegt vor, wenn eine Subventionen tatsächlich an gegenwärtige oder erwartete Exporte gebunden ist bzw. davon abhängig gemacht wurde ("in fact tied to actual or anticipated exportation").[6895] Weiterhin muß SCM Annex I, II und III beachtet werden. Dort werden mögliche Formen der verbotenen Exportsubventionierung illustriert, die sich u.a. durch Steuer- und Gebührenbefreiungen umsetzen lassen, durch Befreiungen von Importbelastungen oder durch mit den Regeln nicht vereinbare Exportkreditprogramme.[6896] SCM Art. 3.2 (a) Fußnote 5 geht direkt die Frage an, ob diese Liste affirmativ benutzt werden kann, mit den Regeln vereinbare Exportsubventionen auszumachen. Nach Ansicht zweier Panels wird dies verneint, außer für den Fall, daß sich in dieser Liste eine explizit affirmative Formulierung findet. Dies wird im zweiten Teil von Annex I (k) beobachtet. Es bleibt aber weiter denkbar, daß die beklagte Partei versuchen kann zu zeigen, daß sie mit den Kriterien übereinstimmt.[6897]

8.3.1 SCM Teil II Fallübersicht

Im SCM wieder eine Fallübersicht, weil ein rechtlicher Kommentar nicht dazu ausreicht, Schlußfolgerungen in bezug auf wirtschaftliche Effekte zu ziehen.

8.3.1.1 Luftfahrt: Brasilien und Kanada

Zunächst geht es um den Streit über Exportsubventionen und Subventionen in der Luftfahrt zwischen Brasilien und Kanada.[6898] Dieser Streit bricht aus, als ein bilaterales Abkommen scheitert[6899] und er führt, im Endergebnis, kaum erkennbar zur einer Veränderung der Praxis der Subventionierung und Benutzung von subventionierten Exportkrediten in beiden Ländern.[6900]

[6895] SCM Art. 3..1 (a) FN 4. WTO 1995: 266.

[6896] SCM Annex I, II, III. WTO 1995: 304-310.

[6897] Es sollte in diesen Artikeln in einem affirmativen Sinne hervorgehoben werden, wenn es sich nicht um eine Exportsubvention handeln würde. "In its ordinary meaning, footnote 5 relates to situations where a measure is referred to as *not* constituting an export subsidy." Herv. im Original. Canada vs. Brazil - Export Financing Programme for Aircraft, WT/DS46/RW, 9 May 2000, S. 13, Para. 6.36, 'affirmativ' in S. 14, Para. 6.37., für Annex I (k), S. 13, Para. 6.63. Diese Ansatz stimmt ein weiteres Panel zu. Für Annex I (j) lehnt ein weitere Panel einen affirmativen Gehalt ganz ab, ebenso für den ersten Teil von Annex I (k). EU vs. Korea - Measures Affecting Trade in Commercial Vessels, WT/DS273/R, 7 March 2005, S. 56, Para. 7.199, S. 79, Para. 7.313, Korea darf versuchen, Kompatibilität zu zeigen, S. 79-82, Para. 7.314-7.329.

[6898] Literatur dazu, die durchgängig entweder zu knapp oder veraltet ist: Stehmann 1999, Behoodi 2001, Kleiner 2002. Einen Überblick über den Stand der Rechtsprechung, ohne auf die Hintergrund der Fälle einzugehen, bietet Clarke et al. 2004. Ohne Rekurs auf Streitbeilegungsentscheidungen, aber i.S. eines Überblicks sinnvoll, fassen die Regeln in diesem Bereich zusammen: Stoll/Schorkopf 2002: 130-138.

[6899] Canada vs. Brazil - Export Financing Programme for Aircraft, WT/DS46/ARB, 28 August 2000, S. 6-7.

[6900] In bezug auf die Durchsetzungsfähigkeit der WTO stimmt schon nachdenklich, wenn 1999 etwa der Präsident von Embraer potentielle Kunden beruhigt, indem er öffentlich erklärt, daß die Exportkredite auch in Zukunft weiter verfügbar sein werden. Er hat damit nicht zuviel versprochen. Zitiert aus First Submission Canada: Canada vs. Brazil - Export Financing Programme for Aircraft, WT/DS46/RW, 9 May

In Brazil vs. Canada - Aircraft (1999-2003)[6901], werden die SCM Teil I Regeln erstmals umgesetzt und grundlegende Klärungen durchgeführt. Überschattet wird dieser Fall von der Weigerung Kanadas Informationen bereitzustellen. Keine Informationen legt Kanada über die Konditionen eines wichtigen Exportkreditprogramms vor. Anhand der vorliegende Beweise, die ein marktgemäßes Verhalten nahelegen und die Brasilien nicht widerlegen kann, kann es dafür nicht verurteilt werden.[6902] Das Panel sieht Aktivitäten zweier kanadischer Institutionen als WTO widrig an: Transaktionen des Exportkreditprogramm ('Canada Account')[6903] und Subventionen durch Technology Partnerships Canada ('TPC'). Kanada hatte Subventionen durch TPC von Can$ 222 Mill. (insgesamte Exporte in diesem Bereich: Can$ 7,4 Mrd. 1995) nicht bestritten, aber versucht, die Abhängigkeit von Exporten zu leugnen. Der Panel zeigte an 16 Argumenten, u.a. anhand der faktischen Exportorientierung, der Anforderung bei Anträgen auf Subventionsförderung zunehmende Exporte zu erwähnen und der Stellungnahme eines Parlamentsabgeordneten über seine Erwartung steigender Exporte nach einer Subventionszahlung von Can$ 57 Mill., daß beim TPC Programm eine solche Abhängigkeit vorlag.[6904]

In bezug auf die Grundlagen des Aufzeigens der Exportsubventionierung bestätigt der AB, daß es mit einer Zusammenstellung vieler Beweiselemente ("configuration of facts"[6905]) gelingen kann, die faktische Abhängigkeit der Maßnahmen mit erwarteten Exporten aufzuzeigen (reformuliert als: "contingent … in fact … upon export performance").[6906] Der AB verdeutlicht die Anforderungen an die

---

2000, S. 41, Para. 17. Auch Kanada zieht die Exportkredite für Bombardier nicht zurück, obwohl diese als SCM widrige Exportsubventionen erkannt worden sind. Brazil vs. Canada - Export Credits and Loan Guarantees for Regional Aircraft, WT/DS222/ARB, 17 February 2003, S. 30, Para. 3.106. Dies kann sich Stehmann (1999) noch nicht vorstellen, der davon ausgeht, daß die Länder ihre Praxis WTO kompatibel ausrichten werden. Stehmann 1999: 199-120.

[6901] Panel, AB, Art. 21.5 Panel, Art. 21.5 AB. Brazil vs. Canada - Measures Affecting the Export of Civilian Aircraft, WT/DS70/R, 14 April 1999. Brazil vs. Canada - Measures Affecting the Export of Civilian Aircraft, WT/DS70/AB/R, 2 August 1999. Brazil vs. Canada - Measures Affecting the Export of Civilian Aircraft, WT/DS70/RW, 9 May 2000. Brazil vs. Canada - Measures Affecting the Export of Civilian Aircraft, WT/DS70/AB/RW, 21 July 2000.

[6902] Hier wird sich auf die Diskussion der Export Development Corporation bezogen, wobei das Panel die Schlußfolgerung zieht, daß es Brasilien nicht gelungen ist, einen prima facie Beweis vorzulegen. Deshalb kam es nicht dazu, daß die Beweislast auf die kanadische Seite überging. Brazil vs. Canada - Measures Affecting the Export of Civilian Aircraft, WT/DS70/R, 14 April 1999, S. 186-192, Paras. 9.158-9.196.

[6903] In diesem Fall reicht eine Äußerung eines Managers, der die Kreditbedingungen als "close to commercial" beschrieb, aus, um angesichts einer ausbleibenden Widerlegung durch Kanada, eine Subventionierung anzunehmen. Weil EDC, zu der Canada Account gehört, über das Gesetz verpflichtet ist, Exportkredite zu vergeben, handelt es sich um eine Exportsubvention. Brazil vs. Canada - Measures Affecting the Export of Civilian Aircraft, WT/DS70/R, 14 April 1999, S. 196-198, Paras. 9.216-9.231.

[6904] Brazil vs. Canada - Measures Affecting the Export of Civilian Aircraft, WT/DS70/R, 14 April 1999, S. 223-225, Paras. 9.340. Kanada hatte einige Dokumente, die der Subventionierung zugrundelagen, vorgelegt, allerdings in einer vorher ein weiteres Mal bearbeiteten Version, die kaum mehr relevante Informationen enthielt. Die wichtigsten Dokumente legt Kanada nicht vor. S. 226, Paras. 9.345. Schlußfolgerung in S. 227, Para. 9.348. Die Verteidigungstrategie Kanadas diesbezüglich wird beschrieben von Behboodi 2001: 416-420.

[6905] "De jure export contingency is demonstrated on the basis of the words of the relevant legislation, regulation or other legal instrument. Proving de facto export contingency is a much more difficult task. There is no single legal document which will demonstrate, on its face, that a subsidy is "contingent …in fact … upon export performance". Instead, the existence of this relationship of contingency, between the subsidy and export performance, must be inferred from the total configuration of the facts constituting and surrounding the granting of the subsidy, none of which on its own is likely to be decisive in any given case." Herv. im Original. Brazil vs. Canada - Measures Affecting the Export of Civilian Aircraft, WT/DS70/AB/R, 2 August 1999, S. 43, Para. 167.

[6906] "Indeed, the Panel took into account sixteen different factual elements, which covered a variety of matters, including: TPC's statement of its overall objectives; types of information called for in applications for TPC funding; the considerations, or eligibility criteria, employed by TPC in deciding whether to grant assistance; factors to be identified by TPC officials in making recommendations about applications for funding; TPC's record of funding in the export field, generally, and in the aerospace and defence sector, in particular; the nearness-to-the-export-market of the projects funded; the importance of projected export sales by applicants to TPC's funding decisions; and the export orientation of the firms or the industry supported." Herv. im Original. Brazil vs. Canada - Measures Affecting the Export of Civilian Aircraft, WT/DS70/AB/R, 2 August 1999, S. 46, Para. 175.

Streitbeilegung, indem er bestätigt, daß mehrere Beweiselemente nötig sind, dies aufzuzeigen. Die Erwartung von Exporten müsse von Fakten zusätzlich untermauert werden - wobei der insgesamte Ansatz des Panels nicht in Frage gestellt wird.[6907] In EU vs. United States - FSC (1999-2006) erklärt der AB diese Definition auch für das Übereinkommen über die Landwirtschaft für Exportsubventionen als geltend.[6908]

Brasilien ist mit der Reaktion Kanadas auf die Empfehlungen des Berichts nicht zufrieden, dies führt zu einem Art. 21.5 Panel und einem - weniger wichtigen - Art. 21.5 AB:

Der Art. 21.5 Panel stellt erstens fest, daß Kanada die TPC Empfehlungen mittels einer Neuformulierung der Investitionsleitlinien und Auszahlungsstops umgesetzt hat.[6909] Zweitens wird nicht akzeptiert, daß Kanada beim Versuch der Umsetzung der Empfehlungen nur in ungenauer Formulierung zugesagt hatte, bei weiteren Krediten die OECD Leitlinien für öffentlich geförderte Exportkredite zu beachten, speziell hinsichtlich der Zinsuntergrenzen der Commercial Interest Reference Rates ('CIRR'). Diese, als Ausnahmen ('safe haven') bezeichneten OECD Leitlinien, finden Erwähnung in SCM Annex I (k).[6910] Der Panel bezieht die OECD Leitlinien zudem in ihrer Gesamtheit ein und bezweifelt u.a., daß ein Bieterkampf mit diesen vereinbar ist.[6911] Mehr dazu weiter unten. Aufgrund von Kanadas ungenauen Formulierungen, die wenig Rückschluß darauf ließen, wie es gedenkt, den OECD Leitlinien zu folgen, wird festgestellt, daß dieses Land, den seit dem 2. August

---

[6907] 3 Elemente werden aus Fußnote 4 herausgearbeitet: (1) Untersucht werden muß der Geber der Subvention, der die Subvention unter der Bedingung der Exportleistung gibt. (2) Die Abhängigkeit dieser Gabe von der Exportleistung muß gezeigt werden: "In any given case, the facts must "demonstrate" that the granting of a subsidy is tied to or contingent upon actual or anticipated exports" Herv. im Original. Brazil vs. Canada - Measures Affecting the Export of Civilian Aircraft, WT/DS70/AB/R, 2 August 1999, S. 44, Para. 171. Dabei spielt die Erwartung von Exporten, aber auch das Wissen darum, im Sinn von Fakten, eine Rolle: "A subsidy may well be granted in the knowledge, or with the anticipation, that exports will result." S. 45, Para. 172.

[6908] "We see not reason, and none has been pointed out to us, to read the requirement of 'contingent upon export performance' in the *Agreement on Agriculture* differently from the same requirement of 'imposed by the *SCM Agreement*." Herv. im Original. EU vs. United States - Tax Treatment for "Foreign Sales Corporations", WT/DS108/AB/R, 24 Februar 2000, S. 48, Para. 141.

[6909] Ingesamt in fünf Fällen hätte ein Auszahlungsstop stattgefunden, darunter bei einer Zahlung von Can$ 16,4 Mill. sowie bezüglich zweier vorläufig zugesagter Auszahlungen, ohne Wertangabe. Die Diskussion geht um neue Investitionsrichtlinie. Bei der letztendlichen Entscheidung, daß Kanada die Empfehlungen umgesetzt hat, wird der Auszahlungsstop aber offenbar beachtet. Eine Zurückzahlung der vormals geflossenen Gelder sei nicht erforderlich. Brazil vs. Canada - Measures Affecting the Export of Civilian Aircraft, WT/DS70/RW, 9 May 2000, S. 1, Para. 1.5, S. 5, Para. 5.3, S. 6-17, Para. 5.9-5.52, S. 43, Para. 6.2. Eine Rückzahlung der Gelder, die WTO inkompatibel geflossen sind, wird als SCM Option für die Umsetzung von Empfehlungen angesehen in: United States vs. Australia - Subsidies Provided to Producers and Exporters of Automotive Leather, WT/DS126/RW, 21 January 2000, S. 17, Para. 3.69.

[6910] "In particular, the Policy Guideline is both generally worded and worded in the negative." Brazil vs. Canada - Measures Affecting the Export of Civilian Aircraft, WT/DS70/RW, 9 May 2000, S: 40, Para. 5.144, S. 39-43, Paras. 5.141-6.4.

[6911] Das Panel überführt die gesamte Komplexität und Auslegung der OECD Leitlinien (und der Bedingungen für Exportkreditvergaben) in die WTO, vor allem um festzustellen, daß diese Leitlinien zwar innerhalb bestimmter Grenzen eine Bieterkampf ('matching') zulassen, daß es aber dennoch möglich bleibt, innerhalb der OECD Leitlinien festzustellen, ob eine Konformität mit den Leitlinien vorliegt. Dieses Ergebnis wird wichtig für den letzten der hier präsentierten Brasilien/Kanada-Fälle. Brazil vs. Canada - Measures Affecting the Export of Civilian Aircraft, WT/DS70/RW, 9 May 2000, S. 22-35, Paras. 5.77-5.127. Feststellt wird weiter, daß eine allzu weite Ausnahme für Exportkredite nicht mit dem SCM vereinbar wäre: "would not be consistent with the purpose of that prohibition in the context of the SCM agreement." S. 38, Para. 5.137. Brasilien hatte u.a. argumentiert, daß die OECD Mitgliedsländer bevorzugt würden, weil sich die darunter befindlichen Industrieländer eine niedriger verzinste Exportfördermöglichkeit einräumen, wohingegen Entwicklungsländer oft allgemein unter höheren Zinsen leiden. Dieses Argument ist aber obsolet, da die OECD Leitlinien fortan für alle Staaten nutzbar sind. Festgehalten wird allerdings, daß es problematisch ist, daß es einer Ländergruppe anheimsteht, die Bedingungen dieser Ausnahme verändern zu können, mit direkter Wirkung in die WTO Regeln hinein, ohne in der WTO Rücksprache halten zu müssen. Dies ist einmalig für die WTO. S. 39, Para. 5.140.

1999, dem Datum des AB Berichts, vorliegenden Empfehlungen der Streitbeilegung, nämlich die Exportsubventionen des 'Canada Account' zurückzunehmen, nicht nachgekommen ist.[6912]

Der - weniger wichtige - Art. 21.5 AB Bericht stellt fest, daß der Panel die Frage der Implementation in bezug auf das TPC Subventionsprogramm nicht ausreichend untersucht hatte und führt die Analyse zuende, stellt aber keinen Verstoß Kanadas gegen die SCM Regeln fest, denn allein der Fakt, daß Subventionen bezüglich einer Industrie vergeben werden, die hinsichtlich ihres Outputs viele Exporte vorweisen kann, sei kein Beweis für die Abhängigkeit der Subventionierung von der Exportleistung.[6913] Damit war dieser Streitfall, zugunsten Brasiliens, abgeschlossen, hatte aber keine weiteren Folgen i.S. von Vergeltungsmaßnahmen etc.[6914]

Fragt sich wie die OECD Leitlinien für öffentlich geförderte Exportkredite in diesen Panelbericht bzw. in die WTO gelangt sind?

Dies läßt sich verstehen anhand des gleichzeitig verhandelten Falls Canada vs. Brasilien - Aircraft (1999-2001)[6915], bei dem Kanada zum Schluß gegen Brasilien gewinnt. Der erste Panel in diesem Fall wirft Brasilien vor, daß die großzügigen Konditionen der Exportkredite des brasilianischen PROEX, im Vergleich zu den Marktbedingungen, ein Verstoß gegen SCM Art. 3.1 (a) darstellen.[6916] Die Sonderbehandlung für Entwicklungsländer in SCM 27.4 konnte Brasilien nicht retten, weil das Niveau seiner Subventionen zwischen 1995 und 1999 angestiegen war.[6917] In der Berufung zu diesem Urteil nimmt der AB Bericht eine überraschende Wendung, durch die der oben erwähnte Art. 21.5 Panel aus Brazil vs. Canada - Aircraft (1999-2003) besser verstanden werden kann: Nicht nur wird vom AB der zweite Teil von SCM Annex I (k) ausführlicher beachtet, sondern dieser wird so ausgelegt, daß nicht mehr der Markt, sondern die dort erwähnten OECD Leitlinien für öffentlich geförderte Exportkredite als Referenzmaßstab für den in diesem Paragraphen benutzen Begriff 'material advantage' verwendet wird. In Annex I (k) werden Exportkredite verboten, wenn diese "are used to secure a material advantage in the field of export credit terms."[6918] Fallen die Exportkreditbedingungen unter die von den

---

[6912] Dort wird das Datum 20. August 2000 genannt, dies ist offenbar das Datum der DSB Annahme des AB Berichts. Brazil vs. Canada - Measures Affecting the Export of Civilian Aircraft, WT/DS70/RW, 9 May 2000, S. 42, Para. 5.153, S. 43, Para. 6.2.

[6913] "It is Brazil vs. Canada - Measures Affecting the Export of Civilian Aircraft, WT/DS70/AB/RW, 21 July 2000.

[6914] Der AB Bericht wird angenommen, ein Schlichtung etc. oder Autoritisierung zu Gegenmaßnahmen erfolgte nicht, dazu liegen keine WTO Dokumente vor. WT/DS70/15, 14 August 2000. Dies lag offenbar auch daran, daß Brasilien dies hätte kaum begründen können, weil es u.a. nicht bezweifelt, daß bestimmte regelinkonforme 'Canada Account' Transaktionen abgeschlossen waren und derzeit keine weiteren aufgelegt wurden. Brazil vs. Canada - Measures Affecting the Export of Civilian Aircraft, WT/DS70/RW, 9 May 2000, S. 18, Para. 5.57.

[6915] Panel, AB, Art. 22.6 DSU Article 4.11 SCM Arbitration, Art. 21.5 Panel I, Art. 21.5 AB, Art. 21.5 Panel II. Canada vs. Brazil - Export Financing Programme for Aircraft, WT/DS46/R, 14 April 1999. Canada vs. Brazil - Export Financing Programme for Aircraft, WT/DS46/AB/R, 2 August 1999. Canada vs. Brazil - Export Financing Programme for Aircraft, WT/DS46/ARB, 28 August 2000. Canada vs. Brazil - Export Financing Programme for Aircraft, WT/DS46/RW, 9 May 2000. Canada vs. Brazil - Export Financing Programme for Aircraft, WT/DS46/AB/RW, 21 July 2000. Canada vs. Brazil - Export Financing Programme for Aircraft, WT/DS46/RW/2, 26 July 2001.

[6916] Zuerst wird der Markt zum Vergleich hinzugezogen. Dann werden die vertraulichen Daten nicht veröffentlich, aber beschrieben: "it is clear that PROEX payments resulted in a very substantial improvement in the export credit terms". Canada vs. Brazil - Export Financing Programme for Aircraft, WT/DS46/R, 14 April 1999, S. 86-87, Para. 7.33-7.34, S. 88, Para. 7.36.

[6917] Canada vs. Brazil - Export Financing Programme for Aircraft, WT/DS46/R, 14 April 1999, S. 100, Paras. 7.75-7.76, S. 100-104, Paras. 7.77-7.86. Bestätigt vom AB: Canada vs. Brazil - Export Financing Programme for Aircraft, WT/DS46/AB/R, 2 August 1999, S. 48, Para. 164.

[6918] SCM Annex I (k). WTO 1995: 306. Canada vs. Brazil - Export Financing Programme for Aircraft, WT/DS46/AB/R, 2 August 1999, S. 52-54, Paras. 179-182.

OECD Leitlinien ausgegebenen Commercial Interest Reference Rates ('CIRR') Zinsniveaus, spricht dies nach Ansicht des AB dafür, daß diese Form der Kreditvergabe mit der WTO vereinbar ist.[6919] Brasilien kann für seine PROEX Exportkredite nicht zeigen, daß es diesem Standard entsprochen hat.[6920]

Daraufhin veränderte Brasilien PROEX, welches sich fortan an ein "appropriate international market 'benchmark'" halten solle.[6921] Diesbezüglich besteht Kanada auf der Einsetzung eines Art. 21.5 Panel I.[6922] Für den Kontext dieses Streits ist interessant, daß Kanada in den Anhörungen zugibt, ebenso Exportkredite unterhalb des CIRR vergeben zu haben.[6923] Fortan wird der Streitfall davon geprägt, daß diskutiert wird, ob sich der AB ausschließlich auf den CIRR (und die OECD Leitlinien) bezogen hätte, um "material advantage" zu definieren, wobei dies vom Panel bezweifelt wird.[6924] So habe sich der AB auch nicht ausführlicher zu weiteren Bedingungen der OECD Leitlinien geäußert, die ebenfalls für die Kreditvergabe relevant waren, wie Laufzeit, Vorabzahlungen etc.[6925] Brasilien argumentiert schlau in diese Kerbe, daß es somit möglich sein müsse Exportkredite unterhalb des CIRR zu geben, die kein 'material advantage' darstellen würden.[6926] Dies sei der Fall, wenn sich diese an die Marktbedingungen halten, wobei Brasilien in diesen Markt sodann u.a. Kanada mit seinen eigenen staatlichen Exportkreditsubventionen einbezieht.[6927] Letztendlich benutzt der Panel einerseits den CIRR und andererseits die kommerziellen, marktgemäßen Zinsen (ohne staatliche Einwirkungen) als unter anderem relevanter Vergleichsmaßstab ('benchmark').[6928] Darauf bezogen wird festgestellt, daß Brasilien unter dem CIRR lag und keine marktgemäßen Zinsen im kommerziellen Sinne erhoben hatte.[6929] Sodann wird Kanadas Geständnis erwähnt, ebenso Exportkredite unterhalb dem CIRR

[6919] "the fact that a particular net interest rate is below the relevant CIRR is a positive indication that the government payment in that case hase been 'used to secure a material advantage in the field of export credit terms'." Canada vs. Brazil - Export Financing Programme for Aircraft, WT/DS46/AB/R, 2 August 1999, S. 54, Para. 182. Schon hier wird erwähnt, daß in den OECD Leitlinien 'matching', also Bieterkampf, immerhin benannt wird, diese Strategie könne aber nicht von der Streitbeilegung akezptiert werden, S. 54-55, Para. 185.

[6920] Canada vs. Brazil - Export Financing Programme for Aircraft, WT/DS46/AB/R, 2 August 1999, S. 54, Para. 184.

[6921] Canada vs. Brazil - Export Financing Programme for Aircraft, WT/DS46/RW, 9 May 2000., S. 1, Para. 1.4. Siehe: WT/DS46/12, 24 November 1999.

[6922] Canada vs. Brazil - Export Financing Programme for Aircraft, WT/DS46/RW, 9 May 2000.

[6923] Canada vs. Brazil - Export Financing Programme for Aircraft, WT/DS46/RW, 9 May 2000, S. 82, Question 4 (a).

[6924] "On the other hand, if Brazil is correct that an interest rate below CIRR does not imply an material advantage if the marketplace support a lower interest rate, then we must examine the evidence submitted by the parties in respect of the interest rates in the marketplace for regional aircraft." Canada vs. Brazil - Export Financing Programme for Aircraft, WT/DS46/AB/R, 2 August 1999, S. 54, Para. 182. "6.84 In our view, however, a careful reading of the Report leads to the conclusion that the CIRR was not intended as the exclusive and immutable benchmark applicable in all cases. In this regard, we not in particular certain more nuanced language in paragraph 182 of the Report. (...)" "6.85 Although we believe that the Appellate Body did not intent that a payment that resulted in a net interest rate below CIRR would ipso facto be deemed to secure a material advantage, we are not sure under exaclty what circumstances this would not be the case. (...)" Canada vs. Brazil - Export Financing Programme for Aircraft, WT/DS46/RW, 9 May 2000, S. 28, Para. 6.85, siehe S. 27-28, Para. 6.84-6.85. Diese und weitere Passagen des Panel werden bestätigt vom AB. Canada vs. Brazil - Export Financing Programme for Aircraft, WT/DS46/AB/RW, 21 July 2000, S. 21, Para. 64.

[6925] Canada vs. Brazil - Export Financing Programme for Aircraft, WT/DS46/RW, 9 May 2000, S. 28, Para. 6.28.

[6926] Canada vs. Brazil - Export Financing Programme for Aircraft, WT/DS46/RW, 9 May 2000, S. 25, Para. 6.80.

[6927] Canada vs. Brazil - Export Financing Programme for Aircraft, WT/DS46/RW, 9 May 2000, S. 29, Para. 6.90.

[6928] "The Appellate Body seems to have identified the CIRR as a relevant benchmark under the material advantage clause because it represents the '*minimum* commercial interest rate' faced by a potential borrower in respect of a particular currency." Herv. im Original. Canada vs. Brazil - Export Financing Programme for Aircraft, WT/DS46/RW, 9 May 2000, S. 30, Para. 6.91. Sowie die Argumentation in S. 30, Para. 6.92.

[6929] Canada vs. Brazil - Export Financing Programme for Aircraft, WT/DS46/RW, 9 May 2000, S. 31, Para. 6.95.

vergeben zu haben und der Behauptung geglaubt, daß dies 'kommerzielle Zinsen' gewesen seien und daraus geschlossen, daß Zinsen unterhalb des CIRR nicht zu einer "material advantage" im Sinne von Annex I (k) führen müßten.[6930] Brasilien hätte sich in diesem Fall gegenüber den Vorwürfen Kanadas verteidigen müssen, dies sei aber bezüglich seiner Kredite nicht überzeugend gelungen.[6931]

Im sodann folgenden Art. 21.5 AB Fall[6932] wehrt sich etwa die EU als Dritte Partei gegen diese wenig überzeugende Argumentation des Panel.[6933] Brasilien behauptet weiterhin, daß der Markt, um den es gehe, nur aus Regierungsintervention bestehen würde, sodaß das Argument des Panel, daß Brasilien nicht dem kommerziellen Markt entsprochen habe, unplausibel sei.[6934] Der AB arbeitet diese Fall auf und bestätigt den Panel darin, daß Brasilien zwei Optionen hatte: Erstens zu zeigen, daß seine Exportkredite Zinsen gleich oder oberhalb des CIRR aufweisen oder zweitens einen sonstigen 'market benchmark' aufzuzeigen.[6935] Brasilien wäre es nicht gelungen, anhand einer einzelnen Transaktion diesen 'market benchmark' überzeugend zu definieren. Der AB kritisiert u.a. an diesem Beweisversuch Brasiliens die mangelnde Vergleichbarkeit der von Brasilien angeführten U.S. Export-Import Bank Transaktion für große Düsenflugzeuge (hier gehe es stattdessen um Regionaljets, dort seien flexible Zinsen eingeräumt, hier gehe es um fixe Zinsen etc.[6936]). Der AB argumentiert diesbezüglich: "export credit transactions in the marketplace vary considerably (...) a WTO member must show that the 'benchmark' on which it relies is based from evidence from relevant, comparable transactions in the marketplace."[6937] Als weitere Möglichkeit hätte Brasilien auf Kanadas Exportkreditbedingungen hinweisen können. Weil hier kein konkreter Fall dokumentiert werden konnte, hätte Brasilien nicht zeigen können, daß sich Brasilien innerhalb eines "appropriate 'market benchmark'" bewegt.[6938] Dieser AB Bericht läßt grundsätzliche Fragen offen und läßt Grundzüge eines relativ offenen Standards erkennen. Der Regelverstoß Brasiliens bleibt bestehen. Die Panels werden es diesmal übernehmen, die WTO Auslegung zu klären. Dieser Fall endete so, daß der WTO Schlichtungsausschuß Kanada am 28.

[6930] Der Panel glaubt den Versicherungen in dieser Hinsicht Kanadas ohne Daten vorgelegt zu bekommen. Ebenso glaubt der Panel Kanada, daß seine Kredit deutlich höhere Zinsen hatte als der Brasiliens. Canada vs. Brazil - Export Financing Programme for Aircraft, WT/DS46/RW, 9 May 2000, S. 33, Paras. 6.103-6.104.

[6931] Canada vs. Brazil - Export Financing Programme for Aircraft, WT/DS46/RW, 9 May 2000, S. 33, Para. 6.104.

[6932] Canada vs. Brazil - Export Financing Programme for Aircraft, WT/DS46/AB/RW, 21 July 2000.

[6933] Und es wird auf die Relevanz des CIRR hingewiesen. Canada vs. Brazil - Export Financing Programme for Aircraft, WT/DS46/AB/RW, 21 July 2000, S. 10, Para. 32.

[6934] "Neither the Article 21.5 Panel nor Canada pointed to any evidence of any commercial aircraft export financing not supported in some way by the government." Canada vs. Brazil - Export Financing Programme for Aircraft, WT/DS46/AB/RW, 21 July 2000, S. 6, Para. 18.

[6935] " 67. To establish that subsidies under the revised PROEX are not 'used to secure a material advantage in the field of export credit terms', Brazil must prove *either*: that the net interest rates under the revised PROEX are at or above the relevant CIRR, the specific 'market benchmark' we identified in the original dispute as an 'appropriate' basis for comparison; *or*, that an alternative 'market benchmark', other than the CIRR, is appropriate, and that the net interest rates under the revised PROEX are at or above this alternative 'market benchmark'." Herv. im Original, ohne Fußnote reproduziert. Canada vs. Brazil - Export Financing Programme for Aircraft, WT/DS46/AB/RW, 21 July 2000, S. 22, Para. 67.

[6936] Canada vs. Brazil - Export Financing Programme for Aircraft, WT/DS46/AB/RW, 21 July 2000, S. 24, Para. 74.

[6937] Canada vs. Brazil - Export Financing Programme for Aircraft, WT/DS46/AB/RW, 21 July 2000, S. 24, Para. 74.

[6938] Canada vs. Brazil - Export Financing Programme for Aircraft, WT/DS46/AB/RW, 21 July 2000, S. 25, Para. 75.

August 2000 autorisiert Zugeständnisse von insgesamt Can$ 1,4 Mrd. gegenüber Brasilien auszusetzen.[6939]

Im Sommer des Jahre 2000 befanden sich somit weder Brasilien noch Kanada im Einklang mit ihren WTO Verpflichtungen, weil sie beide ihre Flugzeugindustrie (Bombardier und Embraer) weiterhin mit ad hoc günstiger ausgestatteten Exportkrediten förderten, um lukrative Aufträge zu sichern. Dazu kommt, daß die WTO Streitbeilegung generell so angelegt ist, daß sie eine Rückzahlung der Subventionen nicht verlangt, sondern nur für die Zukunft verhindern kann. Weiterhin hatte sich der AB einer offener gefaßte Diskussion über die Bedingungen von Exportkrediten, über die OECD Leitlinien hinaus, geöffnet. Zu diesem Zeitpunkt wäre es - in der Theorie - sogar denkbar gewesen, mit einer umfassenden Recherche über Exportkreditsubventionen anderer Staaten, ein eigenes 'matching' dieser Konditionen zu begründen. In der Theorie deshalb, weil eine solche Recherche in der Realität nahezu unmöglich ist, weil die Konditionen der Vertraulichkeit[6940] unterstehen und es selbst den Panels schwer fallen dürfte, eine solche umfassenden Recherche (zumal der Bedingungen, die andere Staaten außerhalb des Streitfalls für Exportkredite einräumen) durchzuführen. Vor diesem Hintergrund findet die zweite Runde dieses Streits statt:

Der Fall DS46 wurde dabei wieder aufgenommen und Kanada nahm diesbezüglich ein zweites Mal Rekurs auf ein Panel, das die Umsetzung der Empfehlungen überprüft, den Art. 21.5 Panel II Canada vs. Brazil - Aircraft (im Jahr 2001).[6941] Ein weiteres Mal erfolgt dort eine Diskussion der OECD Leitlinien, u.a. anhand von Argumenten aus dem ersten 21.5 Panel des Streitfalls Brazil vs. Canada - Aircraft (aus dem Jahr 2000). Sowohl die USA als auch die EU (die als Dritte Parteien Eingaben machen) setzen sich dabei für die Beibehaltung der Möglichkeit eines unlimitierten Bieterkampfs ('matching') ein. Der Panel wehrt sich dagegen. Die USA hätten mit ihrem Argument unrecht, daß es beim Verbot von 'matching' keine Möglichkeit gebe, auf Unterbietung zu reagieren. Die EU weist darauf hin, daß die OECD Leitlinien bloß ein Gentlemen's Agreement seien. Dies hätte der erste 21.5 Panel Brazil vs. Canada - Aircraft (2000) nicht richtig verstanden und es sei deshalb unrichtig, daß er aus den OECD Leitlinien schließen konnte, daß 'matching' nicht konform zu diesen seien. Beide Argumente werden vom Panel nicht akzeptiert. Das Panel antwortet, daß es für die USA sehr wohl eine Möglichkeit gibt auf Unterbietung zu reagieren, nämlich die WTO Streitbeilegung. An die Adresse der EU wird gerichtet, daß das erste 21.5 Panel seine Entscheidung auch anhand des SCM Abkommens begründet hätte.[6942] Wenn 'matching' erlaubt würde, wäre zudem die Sonderbehandlung für die Entwicklungsländer in SCM Art. 27 bedeutungslos, die Exportsubventionen unter bestimmten Bedingungen aufrechterhalten dürfen, so das Panel.[6943] Das Ergebnis des Panels in bezug auf die

---

[6939] Pro Jahr Can$344,3 Mill. Canada vs. Brazil - Export Financing Programme for Aircraft, WT/DS46/ARB, 28 August 2000, S. 27, Para. 4.1

[6940] Hingewiesen wird darauf, daß unter bestimmten Bedingungen die Banken verklagt werden können, wenn herauskommt, daß sie bevorzugten Klienten bessere Konditionen eingeräumt haben. Behboodi 2001: 404.

[6941] Canada vs. Brazil - Export Financing Programme for Aircraft, WT/DS46/RW/2, 26 July 2001.

[6942] Canada vs. Brazil - Export Financing Programme for Aircraft, WT/DS46/RW/2, 26 July 2001, S. 33-35, Para. 5.113-5.118. Das erste Art. 21.5 Panel hatte festgeststellt, daß eine allzu weite Ausnahme für Exportkredite: "would not be consistent with the purpose of that prohibition in the context of the SCM agreement. Brazil vs. Canada - Measures Affecting the Export of Civilian Aircraft, WT/DS70/RW, 9 May 2000, S. 38, Para. 5.137.

[6943] Canada vs. Brazil - Export Financing Programme for Aircraft, WT/DS46/RW/2, 26 July 2001, S. 34, Para. 5.116.

eigentliche Klage ist vor dem Hintergrund dieser grundsätzlichen Auseinandersetzung weniger relevant: Das neue PROEX III Gesetz Brasiliens, entsprach dem SCM, weil u.a. weil es eine direkte Referenz auf das Zinsniveau des CIRR enthielt.[6944] Kanada verzichtete auf eine Berufung, sodaß dieser Fall hier endet.

In der Realität nutzte Brasilien, dem PROEX III Gesetz zum Trotz, weiterhin Exportkreditsubventionen. Dies ist der Hintergrund für den - vorerst - letzten, rechtlich entscheidenden Streitfall zu diesem Thema. In diesem geht es um einen Bieterkampf, der sich zwischen Kanada und Brasilien um einen Auftrag der Air Wisconsin entsponn, den Brasilien verlor. Kanada gewann den Auftrag und ließ sich - eine originelle Idee, die vor der WTO keine Relevanz hatte - von Air Wisconsin bestätigen, daß seine Konditionen nicht diejenigen Brasiliens unterboten. Dies wird in der Eingabe Kanadas offen beschrieben.[6945]

Auf Wunsch Brasilien wurde diesbezüglich ein neuer Streitfall angestrengt: Brazil vs. Canada - Aircraft Credits and Guarantees (2002-2003).[6946] Brasilien bezweifelt hier, daß u.a. die 'Canada Account' Exportsubventionen aus dem früheren Fallpaket wirklich eingestellt worden sind und bezieht eine ganze Reihe weiterer Exportkredite und sonstige Garantieinstrumente in seine Klage ein. Im Gegensatz zu Brazil vs. Canada - Aircraft (1999-2003) reagiert Kanada diesmal auf den Forderung des Panels nach der Herausgabe von Informationen.[6947] Beide Parteien sind sich darin einig, daß Air Wisconsin sowohl von Kanada als auch Brasilien eine Angebot bekommen hat, daß auf dem Markt so nicht zu finden gewesen wäre.[6948] Wie schon zuvor, wird festgestellt, daß die Canada Account Finanzierung in Abhängigkeit von Exporten erfolgte, sodaß klar ist, daß es sich um eine Exportsubvention handelt.[6949] Bleibt die Frage nach Annex I (k). Hier geht es um den Bieterkampf ('matching'). Kanada behauptet, daß es nur versucht hat, mit dem Angebot Brasiliens gleichzuziehen.[6950] Bestritten wurde von Brasilien nicht, daß auch sein Angebot nicht mit den OECD Leitlinien übereinstimmte, sodaß, so das Panel, schon daraus geschlossen werden kann, daß auch das kanadische Angebot nicht mit den OECD Leitlinien überstimmte, wenn es mit dem brasilianischen Angebot gleichzog.[6951] Angesichts dieser Informationen wehrt sich das Panel nun gegen die Zulässigkeit von 'matching' und übernimmt dabei die Klärung der SCM Regeln in diesem Bereich:

Bezug nimmt es auf zwei der früheren Panelberichte, dies sich bereits mit dem Thema befaßt hatten, den Art. 21.5 Panel in Brazil vs. Canada - Aircraft (aus dem Jahr 2000) und den Art. 21.5 Panel II in Canada vs. Brasilien - Aircraft (aus dem Jahr 2001), wobei schon letzterer die Arbeit der

---

[6944] Canada vs. Brazil - Export Financing Programme for Aircraft, WT/DS46/RW/2, 26 July 2001, S. 39, Para. 5.139, S. 51, Para. 5.206.
[6945] First Submission of Canada, Annex B-4, 18 June 2001. Brazil vs. Canada - Export Credits and Loan Guarantees for Regional Aircraft, WT/DS222/R, 28 January 2002, S. B-25-B-27, B-32.
[6946] Panel, Art. 22.6 DSU Article 4.11 SCM Arbitration. Brazil vs. Canada - Export Credits and Loan Guarantees for Regional Aircraft, WT/DS222/R, 28 January 2002. Brazil vs. Canada - Export Credits and Loan Guarantees for Regional Aircraft, WT/DS222/ARB, 17 February 2003.
[6947] Brazil vs. Canada - Export Credits and Loan Guarantees for Regional Aircraft, WT/DS222/R, 28 January 2002, S. 34-35, Para. 7.134-7.136.
[6948] Brazil vs. Canada - Export Credits and Loan Guarantees for Regional Aircraft, WT/DS222/R, 28 January 2002, S. 36, Par. 7.144, S. 37, Para. 7.149.
[6949] Brazil vs. Canada - Export Credits and Loan Guarantees for Regional Aircraft, WT/DS222/R, 28 January 2002, S. 38, 7.152.
[6950] Brazil vs. Canada - Export Credits and Loan Guarantees for Regional Aircraft, WT/DS222/R, 28 January 2002, S. 38, Paras. 7.155-7.156.
[6951] Brazil vs. Canada - Export Credits and Loan Guarantees for Regional Aircraft, WT/DS222/R, 28 January 2002, S. 39, Para. 7.160.

Panelkollegen davor überzeugend fand.[6952] Das Panel weist sodann darauf hin, daß diese Berichte sämtlich einen formal korrekten Status haben. Im ersteren wurden die Schlußfolgerungen in bezug auf Annex I (k) in der Berufung nicht in Frage gestellt. Beim zweiten Fall gab es keine Berufung. Beide Berichte wurden vom DSB angenommen.[6953] Sodann werden drei Hauptargumente verwendet, dies sich an die vorherigen beiden Panels anlehnen. Erstens wäre keine Disziplinierung der öffentlichen Exportkredite möglich, wenn ein Bieterkampf mit den OECD Leitlinien vereinbar wäre.[6954] Zweitens sei es nur den Mitglieder der OECD Leitlinien möglich, sich an einem Informationsaustausch in bezug auf Konditionen bei einem Bieterkampf zu beteiligen, sodaß andere Länder benachteiligt wären.[6955] Drittens wäre eine strukturelle Benachteiligung der Entwicklungsländer die Folge, weil die Sonderbehandlung in SCM Art. 27 dadurch wertlos gemacht würde.[6956] Nachdem dies, entgegen der Argumente von Kanada (und EU und USA als Dritte Parteien[6957]) als überzeugend angesehen wird, wird an den Anhaltspunkt der Minimalzinsniveaus des CIRR erinnert, mit dem eine Konformität bzw. Vereinbarkeit mit den OECD Leitlinien festgestellt werden kann.[6958] Weil innerhalb der Logik des Falls niemand mehr anhand der CIRR argumentiert hatte und Kanada zugegeben hatte, 'matching'

[6952] "5.113 We also concur with the Article 21.5 Panel regarding the other provisions it identified as constituting provisions which operate to support or reinforce the minimum interest rates. In respect of these other provisions, it should be noted, however, that particularly the European Communities and the United States are of the view that the Article 21.5 Panel erred in concluding that financing transactions involving matching of derogations were not eligible for the safe haven in the second paragraph of item (k). We find the reasoning of the Article 21.5 Panel in this regard persuasive. There is nothing in the arguments advanced by the two third parties which would give us grounds for deviating from the findings of the Article 21.5 Panel." Fußnote nicht reproduziert. Canada vs. Brazil - Export Financing Programme for Aircraft, WT/DS46/RW/2, 26 July 2001, S. 33-34, Para. 5.113.

[6953] Brazil vs. Canada - Export Credits and Loan Guarantees for Regional Aircraft, WT/DS222/R, 28 January 2002, S. 40, Para. 7.165.

[6954] Brazil vs. Canada - Export Credits and Loan Guarantees for Regional Aircraft, WT/DS222/R, 28 January 2002, S. 40, Para. 7.164. Aus dem Art. 21.5 Panel in Brazil vs. Canada - Aircraft (2000) wird u.a. auf die folgende Ausführung verwiesen, als der Panel behauptet, daß innerhalb der Logik der OECD Leitlinien, Konformität und Inkonformität feststellbar sei: "5.125 On the other hand, Article 29 further provides that if an initiating offer "*does not comply* with the Arrangement", competing Participants are permitted to match those non-complying terms. The *Arrangement* defines "derogation" as terms and conditions that "depart from" the rules of the *Arrangement*; thus, this reference in Article 29 equates non-compliance with derogation. This reading is confirmed in Article 47(b), which refers to derogations as "*non-conforming* terms and conditions". That is, these parts of the matching provisions confirm that, although matching of derogations is in certain cases not prohibited, this does not alter the fact that both the original derogation and the matching remain, by the *Arrangement's* own terms *out of conformity* with the provisions of the *Arrangement*. We note that Canada takes the opposite view, namely that the initial derogation does not comply with the *Arrangement*, but that matching, because tolerated, does fully comply therewith. For the reasons discussed above, however, we disagree. In our view, Canada's approach would directly undercut real disciplines on official support for export credits." Herv. im Original, Fußnoten nicht reproduziert. Brazil vs. Canada - Measures Affecting the Export of Civilian Aircraft, WT/DS70/RW, 9 May 2000, S. 34, Para. 5.125.

[6955] Brazil vs. Canada - Export Credits and Loan Guarantees for Regional Aircraft, WT/DS222/R, 28 January 2002, S. 40, Para. 7.164.

[6956] Brazil vs. Canada - Export Credits and Loan Guarantees for Regional Aircraft, WT/DS222/R, 28 January 2002, S. 40, Para. 7.164. U.a. auf das folgende Zitat wird verwiesen: "5.136 In particular, the broad approach advocated by Canada would in fact raise the issue of structural inequity in respect of developing countries. Specifically, this approach could result in either more favourable treatment, *de facto*, for developed compared to developing countries, or the *de facto* elimination of special and differential treatment for developing countries." Herv. im Original. Brazil vs. Canada - Measures Affecting the Export of Civilian Aircraft, WT/DS70/RW, 9 May 2000. S. 38, Para. 5.136.

[6957] Brazil vs. Canada - Export Credits and Loan Guarantees for Regional Aircraft, WT/DS222/R, 28 January 2002, S. 41-45, Para. 7.166-7.179.

[6958] "7.165 The findings of the *Canada – Aircraft – Article 21.5* panel on item (k) were not appealed by Canada (or Brazil) and were subsequently adopted by the DSB on 4 August 2000. The findings of that panel regarding the exclusion of the matching of a derogation from the item (k) safe haven were found "persuasive" by the *Brazil – Aircraft – Second Article 21.5* panel. The report of that panel was not appealed by Canada (or Brazil) and was subsequently adopted by the DSB on 23 August 2001. We consider that the findings of both the abovementioned panels are persuasive, and endorse those panels' interpretations of the second paragraph of item (k). The approach of these panels appears to us to be entirely consistent with the wording of the second paragraph of item (k). Indeed, if one were to accept that the matching of a derogation could fall within the item (k) safe haven, one would effectively be accepting that a Member could be "in conformity with" the "interest rates provisions" of the *OECD Arrangement* even though that Member failed to respect the CIRR (or a permitted exception). In our view, such an interpretation would be unjustified." Herv. im Original, Fußnoten nicht reproduziert. Brazil vs. Canada - Export Credits and Loan Guarantees for Regional Aircraft, WT/DS222/R, 28 January 2002, S. 40-41, Para. 7.165.

vorgenommen zu haben, mußte der Panel nur dies feststellen, um zu schließen, daß Kanadas Finanzierung des Air Wisconsin Kaufs eine Exportsubvention im Sinne von Art. 3.1 (a) war.[6959] Der Rest des Falls besteht u.a. dann aus einer detaillierten Diskussion darüber, ob die speziellen kanadischen Exportkredit- (und sonstigen) Transaktionen marktgemäß waren, wobei, neben dem CIRR, eine Reihe von weiteren Indikatoren hinzugezogen wurden. Die Daten dazu sind in der öffentlichen Version nicht zugänglich.[6960] Da der Markt u.a. auch langfristige Finanzierungsinstrumente bereitstellte und u.a. Konditionen aufwies, die teilweise den kanadischen Krediten zumindest nahekamen, wird letztendlich für 3 von 6 Exportkrediten geschlossen, daß sie nicht marktgemäß waren.[6961] Ebenso wird vom Panel differenziert bewertet, ob bestimmte Transaktionen in Abhängigkeit von der Exportleistung erfolgten. Dies wird teils verneint, obwohl festgestellt wird, daß es sich um eine Subvention handelt.[6962] Das Schlichtungsgremium stellt danach fest, daß Kanada sich weigert die Empfehlungen aus diesem Berichts umzusetzen und die Exportsubventionen auszusetzen, u.a. deshalb wird Brasilien zu einem höheren Niveau (20 %) an Gegenmaßnahmen autorisiert, US$ 247 Mill.[6963]

Diese 11 Berichte lange Auseinandersetzung zwischen Kanada und Brasilien endet somit, wenn man so will, in einer versöhnlichen Note: Beide Länder wurden autorisiert, hohe Summen an Vergeltungsmaßnahmen anzuwenden und haben beide ihre Exportsubventionspraktiken nicht verändert, aber einiges dafür getan, die WTO Verpflichtungen in diesem Bereich zu klären.

[6959] Brazil vs. Canada - Export Credits and Loan Guarantees for Regional Aircraft, WT/DS222/R, 28 January 2002, S. 46, Para. 7.182.

[6960] Brazil vs. Canada - Export Credits and Loan Guarantees for Regional Aircraft, WT/DS222/R, 28 January 2002, S. 56, Para. 7.778. Nicht akzeptiert wird das brasilianische Argument, daß kanadische Institutionen u.a. EDC 'general benefits' vergeben hätte, sodaß hier nur die speziellen Transaktionen untersucht werden. S. 47-55, Paras. 7.191-7.221.

[6961] Eine Anteilsgarantie 'equity guarantee' wird zwar als Subventionen, aber nicht als Exportsubvention eingestuft, eine Kreditgarantie weder noch. Brazil vs. Canada - Export Credits and Loan Guarantees for Regional Aircraft, WT/DS222/R, 28 January 2002, S. 76-92, Paras. 7.332-7.403, S. 92-93, Para. 8.1.

[6962] Brazil vs. Canada - Export Credits and Loan Guarantees for Regional Aircraft, WT/DS222/R, 28 January 2002, S. 86, Para. 7.377, S. 89, Para. 7.387.

[6963] Brazil vs. Canada - Export Credits and Loan Guarantees for Regional Aircraft, WT/DS222/ARB, 17 February 2003, S. 32-33, Para. 3.121.

8.3.1.2 Australien: Leder für Automobile

United States vs. Australia - Automotive Leather (1999-2000).[6964] Bemerkenswert ist an diesem Fall, daß es sich um eine kleine Subventionssumme handelte, die mit den Subventionsregeln für anfechtbare Subventionen in SCM Teil III schwer hätte angegriffen werden können. Hier ermöglicht die überzeugend dokumentierte Abhängigkeit der finanziellen Beiträge von Exportleistungen eine erfolgreiche Klage der USA gegen Australien. Die australische Firma Howe erhielt von der australischen Regierung eine Schenkung von A$ 30 Mill., die in Teilbeträgen ausgezahlt werden sollte, und die Mutterfirma Australian Leather Holdings (AHL) einen Kredit von A$ 25 Mill., wobei in den ersten fünf Jahren keine Zinsen fällig sind. Beidesmal lag ein Vertrag vor. Bei der Schenkung wurde die Auszahlung der Teilbeträge von Kapitalausgaben- und Verkaufszielen abhängig gemacht.[6965] Australien bestritt nicht, daß es sich um Subventionen gemäß SCM Art. 1.1 handelte.[6966] Um faktische Exportsubventionen gemäß SCM Art. 3.1 (a) handelte es sich, weil, ähnlich wie im ersten Fall Brazil vs. Canada - Aircraft (1999-2003), mehrere Aspekte zusammengenommen darauf hindeuteten. Die Firme Howe exportierte einen großen Teil ihrer Produktion und im vertraulichen Schenkungsvertrag wurde deutlich, daß die australische Regierung weiterhin bestehende und steigende Exporte erwartete, als ein Element, wovon die Auszahlung der Teilbeträge abhängig gemacht wurde.[6967] Anders wurde bezüglich der Kreditzahlung, die an AHL ging, entschieden. Sie war zwar Teil dieses Hilfspakets, die USA konnte aber keine Beweise vorlegen, daß etwa Exportverkäufe dazu dienlich sein müßten, den Kredit zurückzuzahlen. Dazu kam, daß AHL andere Geschäftsbereiche hatte, sodaß die Kreditrückzahlung in der Theorie auch ohne Exporte hätte erfolgen können. Der Beweis einer faktischen Abhängigkeit von Exportleistungen ("contingent ... in fact ... upon export performance") konnte nicht erbracht werden.[6968] Der Panel fordert, daß die SCM inkonsistenten Maßnahmen innerhalb von 90 Tagen abgeschafft werden.[6969]

Daraufhin reagierte Australien mit der Nicht-Auszahlung von A$ 8,065 Mill., des nach dem Urteil noch ausstehenden Teilbetrags der Schenkung, gleichzeitig wurde an AHL eine neuer, subventionierter Kredit von A$ 13,65 Mill. ausgezahlt. Ein Art. 21.5 Panel wurde daraufhin auf Wunsch der USA etabliert.[6970] Die USA argumentierte, daß der nachträgliche Teil ("prospective

---

[6964] Panel, Art. 21.5 Panel: United States vs. Australia - Subsidies Provided to Producers and Exporters of Automotive Leather, WT/DS126/R, 25 May 1999. United States vs. Australia - Subsidies Provided to Producers and Exporters of Automotive Leather, WT/DS126/RW, 21 January 2000.

[6965] United States vs. Australia - Subsidies Provided to Producers and Exporters of Automotive Leather, WT/DS126/R, 25 May 1999, S. 95, Para. 9.4.

[6966] United States vs. Australia - Subsidies Provided to Producers and Exporters of Automotive Leather, WT/DS126/R, 25 May 1999, S. 103, Para. 9.45.

[6967] "These payments are conditioned on Howe's agreement to satisfy, on the basis of best endeavours, the aggregate performance targets. The second and the third grant payments are, in addition, explicitly conditioned on satisfaction, on best endeavours basis, of interim sales performance targets. Given the export-dependent nature of Howe's business, and the size of the Australian market, these sales performance targets are, in our view, effectively, export performance targets." United States vs. Australia - Subsidies Provided to Producers and Exporters of Automotive Leather, WT/DS126/R, 25 May 1999, S. 110, Para. 9.71. Clarke et al. 2004: 362.

[6968] United States vs. Australia - Subsidies Provided to Producers and Exporters of Automotive Leather, WT/DS126/R, 25 May 1999, S. 111, Para. 9.75. Clarke et al. 2004: 362.

[6969] United States vs. Australia - Subsidies Provided to Producers and Exporters of Automotive Leather, WT/DS126/R, 25 May 1999, S. 112, Para. 10.7

[6970] United States vs. Australia - Subsidies Provided to Producers and Exporters of Automotive Leather, WT/DS126/RW, 21 January 2000, S. 8, Para. 6.3. Die Daten für den neuen Kredit sind vertraulich, Australien gibt aber zu, daß es sich um einen subventionierten Kredit handelte, S. 19, Para. 6.50 FN 41.

portion") der Schenkung zurückgenommen werden müsse, wobei der Panelreport am 16. Juni 1999 angenommen wurde.[6971] Australien hatte die Rücknahme des letzten der drei noch ausstehenden Beträge am 14. September 1999 umgesetzt, im Einklang mit der 90 Tage Umsetzungszeit, die der Panel erwähnt hatte.[6972] Die USA hatte dagegen in ihrer schriftlichen Eingabe den nachträglichen Teil der Subvention anhand der Laufzeit der von den bereits vergebenen Subventionen gekauften computergesteuerten Lederschneideanlagen etc. berechnet und kam dabei auf die Forderung nach einer Rücknahme der Zahlung von A$ 26 Mill.[6973] Der Panel ging nun, zur Verwunderung der Beobachter[6974], darüber hinaus und erklärt, daß die Formulierung in SCM Art. 4.7 "withdraw the subsidy" bedeutet, daß auch eine Rückzahlung der gesamten bereits gezahlten Summe in Frage kommen könne.[6975] Dazu wurde festgestellt, daß der neue Kredit die Rückzahlung in ihrer Wirkung zunichte machte und Teil einer einzigen, zusammengehörigen Transaktion war.[6976] Am Rande: Diesen Ball nahm der AB später in Softwood Lumber IV (2003-2005) auf, um die Art. 21.5 Überprüfung 'zu verbreitern', siehe den Punkt 8.5, SCM Teil V.

Daraufhin kam es zu einer Einigung zwischen USA und Australien. Sie verständigten sich auf eine Rückzahlung von A$ 7,2 Mill., darauf, daß Australien die nächsten 12 Jahre keine Subventionen mehr in diesem Bereich vergibt und zusätzlich räumte das Land niedrigere Zölle für einige U.S. Produkte ein.[6977] Inwiefern unter dem SCM eine Gesamtrückzahlung aller Subventionen gefordert werden kann, bleibt offen.[6978]

8.3.1.3 Vereinigten Staaten: Foreign Sales Corporation

[6971] United States vs. Australia - Subsidies Provided to Producers and Exporters of Automotive Leather, WT/DS126/RW, 21 January 2000, S. 9, Para. 6.8. Das die WTO nur eine nachträgliche Abschaffung von Maßnahmen fordern kann wird von der USA betont, siehe auch S. 10, Para. 6.12.

[6972] United States vs. Australia - Subsidies Provided to Producers and Exporters of Automotive Leather, WT/DS126/RW, 21 January 2000, S. 11, Para. 6.16.

[6973] United States vs. Australia - Subsidies Provided to Producers and Exporters of Automotive Leather, WT/DS126/RW, 21 January 2000, S. 27, Para. 31-33.

[6974] Clarke et al. 2004: 365. In Clarke et al. (2004) erfolgt noch der Verweis auf eine Stelle zu diesem Thema, welche aber wenig aufschlußreich ist. Brazil vs. Canada - Export Credits and Loan Guarantees for Regional Aircraft, WT/DS222/R, 28 January 2002, S. 42, Para. 7.170. Clarke et al. 2004: 365.

[6975] "Thus, we conclude that, in the circumstances of this case, repayment is necessary in order to 'withdraw' the prohibited subsidies found to exist." United States vs. Australia - Subsidies Provided to Producers and Exporters of Automotive Leather, WT/DS126/RW, 21 January 2000, S. 19, Para, 6.48, S. 13-16, Para. 6.24-6.38. Rückzahlung wird ohne Zinsen gefordert, weil es nicht darum gehe, den Zustand für die Zahler wieder herzustellen. S. 19, Para. 6.49.

[6976] "In light of the facts and circumstances surrounding the provision of the 1999 loan and the repayment by Howe, we find that they are inextricably linked elements of a single transaction." Ohne Herv. im Original. Fußnoten nicht reproduziert. United States vs. Australia - Subsidies Provided to Producers and Exporters of Automotive Leather, WT/DS126/RW, 21 January 2000, S. 20, Para. 6.50. Mit diesem Statement weitet der Panel die Möglichkeiten einer Art. 21.5 Überprüfung aus, indem auch Maßnahmen einbezogen werden können, die solchen Kriterien entsprechen.

[6977] WT/DS126/11G/SCM/D20/2, 31 July 2000.

[6978] Siehe auch: "In our view, however, it is not entirely clear that the WTO dispute settlement system only provides for prospective remedies in cases involving prohibited export subsidies. In this regard, we recall that the *Australia – Leather – Article 21.5* panel found that remedies in cases involving prohibited export subsidies may encompass (retrospective) repayment in certain instances" Herv. im Original. Brazil vs. Canada - Export Credits and Loan Guarantees for Regional Aircraft, WT/DS222/R, 28 January 2002, S. 42, Para. 7.170. Die Überraschung war deshalb so groß, weil es über die Rechtmittel hinausging, die von den beiden Streitparteien gewünscht wurden. Clarke et al. 2004: 365.

EU vs. United States - FSC (1999-2006).[6979] Diese Saga um steuerliche Exportanreize wird hier nicht im Detail wiedergegeben. Grund der Länge der Auseinandersetzung ist, daß sich die USA zweimal mit einem neuen Gesetz einer Umsetzung der Empfehlungen der Streitbeilegung verweigerte. Es mag einmal gegen den Strom gefragt werden, warum die EU diesen vor mehr als 30 Jahren begonnenen Streit überhaupt wieder aufgenommen hat, obwohl sie sich denken konnte, daß aufgrund des Außenhandelsdefizits der USA hier eine gewisse Sensibilität besteht? Sie hat dabei womöglich mehr politisches Kapital verloren, als gewonnen werden konnte, bei den geringfügigen Summen, um die es geht. Geschätzt wird, daß die U.S. Konzerne dadurch jährlich US$ 1,4 Mrd.[6980] oder US$ 2 Mrd.[6981] oder US$ 4 Mrd. Steuern im Jahre einsparen.[6982] Auch die Zahl, daß Boeing damit US$ 230 Mill. (1999) sparen konnte, ist nicht beeindruckend.[6983] Dies sind nicht gerade hohe Zahlen angesichts eines BSP der USA von US$ 13.000 Mrd. (1995).[6984] Hintergrund des Streits ist ein U.S. Steuergesetz, welches, vereinfacht formuliert, Einkommen aus Exporttätigkeit niedriger besteuert. Trick ist, daß die Firmen vorher einen Firmensitz im Ausland anmelden müssen, meist erfolgte dies auf den U.S. Virgin Islands. Die U.S. argumentierte daraufhin, daß es sich allein um eine steuerrechtliche Entscheidung handelt, wie sie ausländische Einkünfte besteuert, wofür die WTO Regeln keine Einschränkung enthielten.[6985]

Ein Schwerpunkt des Streits lag auf der Auseinandersetzung, ob eine GATT Entscheidung des Allgemeinen Rates aus dem Jahre 1981 und ob die Fußnote 59 des SCM Abkommens diese FSC Steuerausnahmen rechtfertigen können. Diese Entscheidung des Allgemeinen Rates aus dem Jahre 1981 beschloß die erste Dekade dieses Streites, der 1973 unter dem Kürzel 'DISC' begonnen hatte.[6986] Für die GATT Entscheidung 1981 verneinen Panel und AB, daß es sich um eine verbindliche Entscheidung gehandelt hat.[6987] Für Fußnote 59 findet der AB keine Möglichkeit einer Anwendung auf die U.S. Maßnahmen, vor allem weil diese sich kaum auf das Problem beziehen läßt.[6988] Die USA hatte argumentiert, daß Fußnote 59 implizit bedeutet, daß sie gemäß WTO nicht dazu verpflichtet sind, im Ausland erhaltenes Einkommen zu besteuern. Der AB stimmt dem zu, akzeptiert aber nicht, daß damit niemals der Fall eintreten würde, daß der U.S. Fiskus Steuerverpflichtungen erlassen kann, welche

---

[6979] Panel, AB, Art. 21.5 Panel I, Art. 21.5 AB I, DSU Art. 22.6 SCM Art. 4.11 Arbitration, Art. 21.5 Panel II, Art. 21.5 AB II. EU vs. United States - Tax Treatment for "Foreign Sales Corporations", WT/DS108/R, 8 October 1999. EU vs. United States - Tax Treatment for "Foreign Sales Corporations", WT/DS108/AB/R, 24 Februar 2000. EU vs. United States - Tax Treatment for "Foreign Sales Corporations", WT/DS108/RW, 20 August 2001. EU vs. United States - Tax Treatment for "Foreign Sales Corporations", WT/DS108/AB/RW, 14 January 2002. EU vs. United States - Tax Treatment for "Foreign Sales Corporations", WT/DS108/ARB, 30 August 2002. EU vs. United States - Tax Treatment for "Foreign Sales Corporations", WT/DS108/RW2, 30 September 2005. EU vs. United States - Tax Treatment for "Foreign Sales Corporations", WT/DS108/AB/RW2, 13 February 2006.

[6980] EU vs. United States - Tax Treatment for "Foreign Sales Corporations", WT/DS108/R, 8 October 1999, S. 276, Para. 7.101.

[6981] Für 1997: Stehmann 2000: 137; zu diesem Fall auch Shallue 2001; in bezug auf die Implementation kurz auch in Islam 2004. Allgemein zu 'tax havens' für die amerikanische Industrie Hines/Rice 1994.

[6982] Diese letzte Zahl für das Jahre 2000 wird später von den USA vorgelegt. EU vs. United States - Tax Treatment for "Foreign Sales Corporations", WT/DS108/ARB, 30 August 2002, S. 6, Para. 3.1.

[6983] Stehmann 2000: 138.

[6984] World Bank Data Profile United States 2005: 1.

[6985] Stehmann 2000: 133-136; mit Verweise zu OECD und EU Maßnahmen zur Verhinderung von Steuerwettbewerb, kurz zum ersten AB Bericht: Gross 2002: 51-52

[6986] Konsultationen über dieses 1971 eingeführte Gesetz wurden schon früher geführt, aber nicht im GATT notifiziert. Schon damals hat ein 'DISC' Panel einen Verstoß gegen Art. XVI: 4, das Verbot von Exportsubventionen im Industriebereich, festgestellt. Die Annahme des Panelbericht erfolgte 1981, wobei eine "vaguely worded" Verständigung die Schlußfolgerungen der Panels zurückwies. In den achtziger Jahren wurde das Gesetz geändert und dann ein neues, ebenso GATT inkompatibles Gesetz eingeführt. So Hudec 1991: 456-457.

[6987] EU vs. United States - Tax Treatment for "Foreign Sales Corporations", WT/DS108/AB/R, 24 Februar 2000, S. 40, Para. 114. EU vs. United States - Tax Treatment for "Foreign Sales Corporations", WT/DS108/R, 8 October 1999, S. 271, para. 7.85.

[6988] EU vs. United States - Tax Treatment for "Foreign Sales Corporations", WT/DS108/AB/R, 24 Februar 2000,

sonst fällig sind bzw. daß "there could never be a foregoing of revenue 'otherwise due'".[6989] Es gehe hier darum, daß die USA entschieden habe, Einkommen zu besteuern, das effektiv mit Handel und Geschäftsausübung innerhalb der USA zu tun hat, und dann, innerhalb der Kategorie von besteuertem Einkommen aus ausländischer Geschäftstätigkeit, eine von Exporten abhängige Ausnahme etabliert.[6990] Und aus der Auslegung des AB von SCM 1.1 (a)(1)(ii) "government revenue that is otherwise due is forgone or not collected" folgte, daß die von den USA eingeräumten Steuererleichterungen für Export SCM inkonform sind. Als Vergleichsmaßstab fungiert hier nicht der Markt, sondern das Besteuerungsniveau des jeweiligen Staates.[6991] Auch ein Verstoß gegen die Subventionsregeln des Abkommens über die Landwirtschaft lag damit vor, weil die Steuererleichterungen eine Umgehung der Exportsubventionsregeln darstellten.[6992] Daß die FSC Maßnahme unter Art. 3.1 (a) ("contingent ... upon export performance") und Annex I (e) fällt, ist anhand des U.S. Gesetzes klar erkennbar und wird von den USA nicht geleugnet.[6993]

Die USA verändert daraufhin ihre Gesetzgebung. Mit dem neuen Gesetz, dem ETI, lag, gemäß Art. 21.5 Panel, immer noch ein Verstoß gegen die SCM Regeln Art. 1.1 (a) (1) (ii), weil einen Vorteil verliehen wird, SCM Art. 1.1 (b), der vom Export abhängt, siehe SCM Art. 3.1 (a).[6994] Diesmal gelingt es nicht, anhand von Annex I (e) Fußnote 59 zu argumentieren, daß es diese Maßnahmen zur

---

[6989] EU vs. United States - Tax Treatment for "Foreign Sales Corporations", WT/DS108/AB/R, 24 Februar 2000, S. 34, Para. 98.

[6990] "That issue is not, as the United States suggests, whether a Member is or is not obliged to tax a particular category of foreign-source income. As we have said, a Member is not, in general, under any such obligation. Rather, the issue in dispute is whether, *having decided to tax a particular category of foreign-source income*, namely foreign-source income that is "effectively connected with a trade or business within the United States", the United States is *permitted to carve out an export contingent exemption from the category of foreign-source income that is taxed under its other rules of taxation*. Unlike the United States, we do not believe that the second sentence of footnote 59 addresses this question. It plainly does not do so expressly; neither, as far as we can see, does it do so by necessary implication." Herv. im Original. EU vs. United States - Tax Treatment for "Foreign Sales Corporations", WT/DS108/AB/R, 24 Februar 2000, S. 34, Para. 99.

[6991] "90. We turn now to the definition of the term 'subsidy' and, in particular, to Article 1.1(a)(1)(ii), which provides that there is a 'financial contribution' by a government, sufficient to fulfil that element in the definition of a 'subsidy', where "government revenue that is *otherwise due* is foregone or not collected". (emphasis added) In our view, the '*foregoing*' of revenue '*otherwise* due' implies that less revenue has been raised by the government than would have been raised in a different situation, or, that is, 'otherwise'. Moreover, the word 'foregone' suggests that the government has given up an entitlement to raise revenue that it could 'otherwise' have raised. This cannot, however, be an entitlement in the abstract, because governments, in theory, could tax *all* revenues. There must, therefore, be some defined, normative benchmark against which a comparison can be made between the revenue actually raised and the revenue that would have been raised 'otherwise'. We, therefore, agree with the Panel that the term 'otherwise due' implies some kind of comparison between the revenues due under the contested measure and revenues that would be due in some other situation. We also agree with the Panel that the basis of comparison must be the tax rules applied by the Member in question. To accept the argument of the United States that the comparator in determining what is 'otherwise due' should be something other than the prevailing domestic standard of the Member in question would be to imply that WTO obligations somehow compel Members to choose a particular kind of tax system; this is not so. A Member, in principle, has the sovereign authority to tax any particular categories of revenue it wishes. It is also free *not* to tax any particular categories of revenues. But, in both instances, the Member must respect its WTO obligations. What is 'otherwise due', therefore, depends on the rules of taxation that each Member, by its own choice, establishes for itself." Herv. im Original. EU vs. United States - Tax Treatment for "Foreign Sales Corporations", WT/DS108/AB/R, 24 Februar 2000, S. 30, Para. 90.

[6992] Nachdem eine Subventionen unter SCM Art. 1.1 festgestellt wird, wird geschlossen, daß es sich damit auch um eine Subvention i.S. des Abkommens über die Landwirtschaft handelt. Sodann wird gezeigt, daß die USA damit gegen Art. 10.1. der eine Umgehung der Subventionsdisziplin verhindern soll, verstoßen hat. Ebenso lag ein Verstoß gegen Art. 3.3, der Exportsubventionen nur für in der Liste erwähnte Maßnahmen erlaubt (die Liste in Art. 9.1) und Art. 8 vor.: "Thus, we conclude that the FSC subsidies are applied in a manner that, at the very least, *threatens* to lead to, circumvention of the export subsidy commitments made by the United States, under the first clause of Article 3.3, with respect to scheduled agricultural products." Herv. im Original. EU vs. United States - Tax Treatment for "Foreign Sales Corporations", WT/DS108/AB/R, 24 Februar 2000, S. 48, Para. 140, S. 52, Para. 154. Allerdings sind die Steuererleichterungen nicht als Marketingkosten i.S. von Art. 9.1 (d) angesehen worden. S. 46, Para. 131.

[6993] EU vs. United States - Tax Treatment for "Foreign Sales Corporations", WT/DS108/R, 8 October 1999, S. 277-279, Para. 7.106-7.112.

[6994] EU vs. United States - Tax Treatment for "Foreign Sales Corporations", WT/DS108/R, 8 October 1999, S. 28-29, Para. 8.43-8.48, S. 36, Para. 8.74-8.75.

Verhinderung von Doppelbesteuerung angelegt wurde. Der Panel argumentiert, daß dies anhand der "overall structure, design and operation" nicht erkennbar ist.[6995] Dazu kommt ein Verstoß gegen Art. III.4, weil zudem der Steuervorteil für U.S. Produkte dahingehend begrenzt wurde, daß nicht mehr als 50 % des Wertes durch ausländische Güter oder Arbeit hinzugeführt werden darf.[6996] Dazu kam, daß die USA sich einräumte einige Transaktion weiter nach dem FSC abzuwickeln, davon (wieder) einige unlimitiert lange.[6997] Der Art. 21.5 AB bestätigte sämtliche Schlußfolgerung des Art. 21.5 Panels.[6998]

Daraufhin wird die Schlichtungsausschluß angerufen: Er referiert u.a. die besonderen Verpflichtungen, die aus SCM Art. 4 resultieren, die sich u.a. nicht auf Handelseffekte beziehen[6999] und entschließt sich die EU zu einer Aussetzung von Zugeständnissen von US$ 4,043 Mrd. zu autorisieren.[7000] Die Schlichtung wehrt sich interessanterweise gegen den Vorwurf, die EU hätte mit dieser hohen Summe den Auftrag bekommen erga omnes Rechte anstelle anderer Länder durchzusetzen.[7001] Dagegen hatte die USA vorgeschlagen, der EU den Anteil von US$ 1,110 Mrd., berechnet in bezug auf den Handelseffekt, als Höchstwert zuzugestehen.[7002] Am 25. April 2003 beantragt die EU im Allgemeinen Rat die Autorisierung diese Vergeltungsmaßnahmen durchführen zu können[7003] und dachte im Oktober 2003 diese zu benutzen, wobei in der Verordnung langsam ansteigende Zölle gewählt wurden[7004] Am 22. Oktober 2004 trat in den USA ein neues Gesetz in Kraft, der sog. Jobs Act, welcher für das ETI eine abgestufte Verlängerung bis 2006 enthielt und auch die unlimitierten Ausnahmen für das FSC nicht abschaffte.[7005] Daraufhin wurden die EU Vergeltungsmaßnahmen wieder ausgesetzt.[7006] Aus den zwei weiteren Fällen, die sich u.a. auf diese Verlängerungen bezogen, dem Art. 21.5 Panel II und Art. 21.5 AB II sind keine weitere Neuigkeiten zu vermelden, vielleicht mal von dem Zitat abgesehen, mit dem sich der AB Mut macht: "The obligation to comply with an Article 4.7 recommendation remains in effect, even if several proceedings under Article 21.5 become necessary, until the prohibited subsidy is fully withdrawn."[7007] Für genau 60 Tage nach diesem Bericht vom 13. Februar 2006 schaffte die EU wieder die Möglichkeit ihre Vergeltungsgesetzgebung zu aktivieren, diesmal direkt mit einem Einstiegszoll von 14 %.[7008] Ob diese Vergeltung wirklich benutzt wurde, kann hier nicht geklärt werden.

8.3.1.4 Kanada: Milch

[6995] EU vs. United States - Tax Treatment for "Foreign Sales Corporations", WT/DS108/RW, 20 August 2001, S. 42, Para. 8.95.
[6996] EU vs. United States - Tax Treatment for "Foreign Sales Corporations", WT/DS108/RW, 20 August 2001, S. 57, Para. 8.158.
[6997] EU vs. United States - Tax Treatment for "Foreign Sales Corporations", WT/DS108/AB/RW, 14 January 2002, S. 70, Para. 228.
[6998] EU vs. United States - Tax Treatment for "Foreign Sales Corporations", WT/DS108/AB/RW, 14 January 2002, S. 77-78, Para. 256.
[6999] EU vs. United States - Tax Treatment for "Foreign Sales Corporations", WT/DS108/ARB, 30 August 2002, S. 16, Para. 5.40.
[7000] EU vs. United States - Tax Treatment for "Foreign Sales Corporations", WT/DS108/ARB, 30 August 2002, S. 33, Para. 8.1.
[7001] EU vs. United States - Tax Treatment for "Foreign Sales Corporations", WT/DS108/ARB, 30 August 2002, S. 32-33, Paras. 6.61-6.64.
[7002] EU vs. United States - Tax Treatment for "Foreign Sales Corporations", WT/DS108/ARB, 30 August 2002, S. 6, Para. 3.1.
[7003] WT/DS108/26, 25 April 2003.
[7004] Islam 2004: 472. Siehe dazu: Verordnung (EG) No. 2193/2003 des Rates, ABl. L 328, 17.12.2003, S. 3. Siehe dazu: Mitteilungen der Kommission: ABl. C 025, 1. Februar 2005.
[7005] EU vs. United States - Tax Treatment for "Foreign Sales Corporations", WT/DS108/RW2, 30 September 2005, S. 5, Para. 2.13-2.17.
[7006] Verordnung (EG) No. 171/2005 des Rates, 31. Januar 2005, ABl. L 28/31, 1.2.2005. Die Aussetzung der Zusatzzölle fand ab dem 1. Januar 2005 statt. Siehe dazu: Mitteilungen der Kommission: ABl. C 025, 1. Februar 2005.

[7007] EU vs. United States - Tax Treatment for "Foreign Sales Corporations", WT/DS108/AB/RW2, 13 February 2006, S. 30, Para. 84.
[7008] So wenigstens: Verordnung (EG) No. 171/2005 des Rates, 31. Januar 2005, ABl. L 28/31, 1.2.2005, S. 31, Article 2.

New Zealand, United States vs. Canada - Diary (1999-2002).[7009] Den Leser mag es freuen, wenn er von Informationen über die Verwaltung des kanadischen Milchmarktes verschont bleibt. Hier geht es vor allem um die Relevanz dieses Falls für das SCM Art. 3.1, welcher als Sicherheitsgurt und Ergänzung relevant werden könnte, wenn Verstöße gegen das Landwirtschaftsabkommen (AOA) vorliegen. Dazu liegen in diesem Fall erste Anhaltspunkte vor. Im ersten Panel dieses Falls, wird diese Möglichkeit zwar erwähnt, angesichts der Schlußfolgerung, daß schon eine Verstoß gegen AOA Art. 9.1 vorlag, wird dies aus Gründen der 'judical economy' nicht weiterverfolgt.[7010] Der 21.5 AB betont, daß eine Exportsubvention zuerst einmal in bezug auf ihre Kompatibilität gemäß dem AOA untersucht werden müßte. Dies werde in SCM Art. 3.1 formuliert "Except as provided in the Agreement on Agriculture, the following subsidies (...) shall be prohibited".[7011] In diesem Fall hat dies keine weiteren Folgen.[7012]

Im weiteren Verlauf des Falls wird das SCM nicht involviert, es ist aber bemerkenswert, daß sich der AB nicht darauf einläßt, Weltmarktpreise als Vergleichsmaßstab für Exportsubventionen im Agrarbereich, die u.a. in AOA Art. 9.1 (c) beschrieben werden, zu nehmen. Dies hätte die Möglichkeit eröffnet, daß die Preise auf dem Weltmarktniveau belassen werden, aber Inputs hätte ohne Limits subventioniert werden können. Stattdessen solle eine Subventionierung in Relation zu den Gesamtkosten d.h. fixen und variablen Kosten gemessen werden.[7013] Dies zeigt deutlich, daß die SCM 'benefit' Feststellung anhand eines Marktvergleichsmaßstabs innerhalb des AOA Abkommens keinen Platz hat. Um den Standard "payments ... financed by virtue of government action" zu definieren, wird ebenso nicht in Rekurs auf das SCM genommen, da es im Agrarbereich eine breitere Anwendung hat.[7014] Dies sei zur Illustration der Entfernung zwischen SCM und AOA erwähnt, die wieder zur Nähe wird, weil SCM Teil III pauschal auf das AOA anwendbar ist und weil, im folgenden Fall, das SCM dem AOA als Sicherheitsgurt und Ergänzung dient.

8.3.1.5 Vereinigte Staaten: Baumwolle

[7009] AB, Panel, Art. 21.5 Panel I, Art. 21.5 AB I, Art. 21.5 Panel II, Art. 21..5 AB II. New Zealand, United States vs. Canada - Measures Affecting the Importation of Milk and the Exportation of Diary Products, WT/DS103/R, WT/DS113/R, 17 May 1999. New Zealand, United States vs. Canada - Measures Affecting the Importation of Milk and the Exportation of Diary Products, WT/DS103/AB/R, WT/DS113/AB/R, 13 October 1999. New Zealand, United States vs. Canada - Measures Affecting the Importation of Milk and the Exportation of Diary Products, WT/DS103/RW, WT/DS113/RW, 11 July 2001. New Zealand, United States vs. Canada - Measures Affecting the Importation of Milk and the Exportation of Diary Products, WT/DS103/AB/RW, WT/DS113/AB/RW, 3 December 2001. New Zealand, United States vs. Canada - Measures Affecting the Importation of Milk and the Exportation of Diary Products, WT/DS103/RW2, WT/DS113/RW2, 26 July 2002. New Zealand, United States vs. Canada - Measures Affecting the Importation of Milk and the Exportation of Diary Products, WT/DS103/AB/RW2, WT/DS113/AB/RW2, 20 December 2002.

[7010] New Zealand, United States vs. Canada - Measures Affecting the Importation of Milk and the Exportation of Diary Products, WT/DS103/R, WT/DS113/R, 17 May 1999, S. 201-202, Para. 7.135-7.141.

[7011] SCM Art. 3.1. WTO 1995: 266. New Zealand, United States vs. Canada - Measures Affecting the Importation of Milk and the Exportation of Diary Products, WT/DS103/AB/RW, WT/DS113/AB/RW, 3 December 2001, S. 34, Para. 122-123.

[7012] New Zealand, United States vs. Canada - Measures Affecting the Importation of Milk and the Exportation of Diary Products, WT/DS103/AB/RW, WT/DS113/AB/RW, 3 December 2001, S. 35, Para. 124-125.

[7013] New Zealand, United States vs. Canada - Measures Affecting the Importation of Milk and the Exportation of Diary Products, WT/DS103/AB/RW, WT/DS113/AB/RW, 3 December 2001. S. 23-24, Para. 84-88. Hier wird, zu Stützung des Arguments, auf Annex I (j) und (k) des SCM verwiesen, welche ebenso kostenbasierte Vergleichsmaßstabe benutzen: S. 25, Para. 93.

[7014] New Zealand, United States vs. Canada - Measures Affecting the Importation of Milk and the Exportation of Diary Products, WT/DS103/AB/RW, WT/DS113/AB/RW, 3 December 2001, S. 31-33, Para. 112-118. Dies wird später vom Panel ebenso entschieden: New Zealand, United States vs. Canada - Measures Affecting the Importation of Milk and the Exportation of Diary Products, WT/DS103/RW2, WT/DS113/RW2, 26 July 2002, S. 84, Para. 5.131-5.132. Dieses Panel wendet das SCM an, um herauszufinden, ob es sich um Exportsubventionen handelt, geht aber nicht soweit, hier eine 'benefit' Analyse vorzunehmen. Schwer verständliche, wenig überzeugende Passage in: S. 88-90, Para. 5.152-5.165.

In Brazil vs. United States - Upland Cotton (2004-2007)[7015] kommt es bezüglich drei Aspekten zu einem Verstoß gegen Teil II des SCM Art. 3.1 (a) und (b). Genauso wie in New Zealand, United States vs. Canada - Diary (1999-2002) wird allerdings zuerst einmal davon ausgegangen, daß in SCM Art. 3.1 festgehalten wird, daß das AOA zuerst untersucht werden muß, wenn es um die Rechtfertigbarkeit von Exportsubventionen geht. Weiterhin galt für Exportsubventionen die Friedensklausel, AOA Art. 13 (c) (ii).[7016] Diese beiden Artikel greifen allerdings nicht, wenn wie im vorliegenden Streitfall der spezielle Umstand einer nicht vorliegenden Notifizierung von Exportsubventionen der USA für Baumwolle in den relevanten AOA Listen festgestellt werden kann.

Welche Maßnahmen liegen dem Streit zugrunde? Die USA hatte baumwollverarbeitenden Betrieben eine Subvention gezahlt, wenn diese heimische Baumwolle exportieren oder weiterverarbeiten.[7017] Dies führte zu zwei unterschiedlichen Verstößen: Erstens hatte die USA eben für 'upland cotton' keine Exportsubventionshöhen im AOA hinterlegt[7018], sodaß die zuerst durchgeführte Analyse des AOA diese Inkonsistenz feststellte, dann SCM Art. 3.1 (a) zur Anwendung kam und, so Panel und AB, klar erkennbar ein Verstoß gegen diesen Artikel erkannt wurde.[7019] Zweitens wurden die Subventionen teils davon abhängig gemacht, ob heimische Baumwolle weiterverarbeitet wurde (Step 2, 'user marketing'), obwohl es SCM Art. 3.1 (b) verbietet solche Importsubstitutionssubventionen anzuwenden.[7020] Hier bestätigt der AB den Panel, daß SCM Art. 3.1 (b) für das Agrarabkommen relevant ist, weil es im Agrarabkommen keine Regeln gibt, die sich spezifisch mit dieser Frage befaßt. In Div. Länder vs. European Communities - Bananas III (1997) hatte der AB gesagt "except to the extent that the Agreement on Agriculture contains specific provisions dealing specifically with the same manner"[7021], demgemäß würden, gemäß AOA Art. 21.1 sämtliche andere Regeln der WTO, die spezifische Aussagen erlauben, auf das AOA Anwendung finden.[7022] Solche speziellen Regeln, die sich mit derselben Sache befassen wurden im AOA nicht gefunden und das Panel Urteil einer WTO Inkonformität dieser Maßnahmen wurde somit aufrechterhalten.[7023] Im Bananenfall wurde mit dieser 'specifically with the same manner'-Argumentation GATT Art. XIII, der die Aufteilung der Zollkontingente regelt, über das AOA gesetzt.[7024] Daraus folgt, daß im Agrarbereich fortan Zahlungen an heimische weiterverarbeitende Betriebe, die von der Verarbeitung heimischer Rohstoffe und Inputs abhängig gemacht werden, gemäß SCM Art. 3.1 (b), generell verboten sind.

[7015] Panel, AB, Art. 21.5 Panel. Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/R, 8 September 2004, S. 167, Para. 445. Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/AB/R, 3 March 2005, S. 167, Para. 445. Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/RW, 18 December 2007.

[7016] SCM Art. 5. WTO 1995: 269. Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/R, 8 September 2004, S. 83, Para. 7.260. Siehe auch S. 122, Para. 7.433-7.434.

[7017] Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/R, 8 September 2004, S. 187, Para. 7.736-7.738.

[7018] Dies führt zu verstößen gegen AOA Art. 3.3, Art. 8 und, dies wird hier aber nicht weiter untersucht, Art. 10. Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/R, 8 September 2004, S. 189, Para. 7.749.

[7019] Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/R, 8 September 2004, S. 189-191, Paras. 7.751-7.761. Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/AB/R, 3 March 2005, S. 219, Para. 584.

[7020] Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/AB/R, 3 March 2005, S. 198, Para. 523.

[7021] Ecuador, Guatemala, Honduras, Mexico, United States vs. European Communities - Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas, WT/DS27/AB/R, 9 September 1997, S. 70, Para. 155.

[7022] Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/AB/R, 3 March 2005, S. 202, Para. 532.

[7023] Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/AB/R, 3 March 2005, S. 204-206, Para. 540-547, S. 208, Para. 552.

[7024] Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/AB/R, 3 March 2005, S. 206, Para. 548.

Zuletzt hatte die USA mit einem weiteren Baumwollförderungsprogramm Exportkredite für Baumwolle vergeben. Im AOA wird in Art. 10 auf Exportkredite verwiesen, ein Artikel, der die Umgehung der Subventionsdisziplin verhindern soll. Dieser Artikel wird als Pauschalverbot für Exportkreditsubventionen interpretiert (dazu gibt es eine abweichende Meinung innerhalb des AB Teams), denn es gehe darum, eine Umgehung der Subventionsdisziplin für Exportsubventionen zu verhindern.[7025] Das Panel hatte hier als "contextual guidance" innerhalb der AOA Analyse das SCM Annex (j) herangezogen, um festzustellen, daß es sich um eine Subvention handelt, ohne bereits innerhalb des SCM zu argumentieren.[7026] Weil diese Exportsubventionierung nicht über die AOA Listen abgesichert war, konnte u.a. anhand dieser Analyse, die für das SCM nur wiederholt werden mußte, festgestellt werden, daß ebenso ein Verstoß gegen SCM Art. 3.1 (a) vorliegt, es ging dabei um US$ 230 Mill. Subventionen.[7027]
In der Überprüfung der Umsetzung der Empfehlungen durch die USA durch den Art. 21.5 Panel (2007) wurde, für unterschiedliche Zeitpunkte, für Baumwolle und ebenso für weitere nicht mit Exportsubventionshöhenreduktionsverpflichtungen versehene Produkte ('unscheduled products'), ein Verstoß gegen das Verbot der Exportsubventionierung festgestellt: Baumwolle, Ölsaaten (darunter Sojabohnen, Sojamehl), Proteinmehl, frisches Gemüse, Felle/Leder, Talg und Maisprodukte.[7028] Immerhin erfolgte eine Reaktion der USA auf die Streitbeilegung: Die Step 2 'user marketing' Zahlungen mit ihren Importsubstitutionseffekten gibt es seit dem 1 August 2006 nicht mehr.[7029] Siehe zu weiteren Aspekten dieses Falls weiter unten SCM Teil III.

8.3.1.6 EU: Zucker

Australia, Brazil, Thailand vs. EU - Export Subsidies on Sugar (2004-2005).[7030] Anlaß ist hier, daß die EU in ihren Zugeständnislisten unter dem AOA unter dem Punkt 'Zucker' eine Menge von 1.273.500 t angegeben hatte. In einer Fußnote dazu wurde angegeben, daß AKP und indischer Zucker einen durchschnittlichen Import von 1986 bis 1990 von 1,6 Mill. t aufwies und daß diesbezüglich eine

---

[7025] Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/AB/R, 3 March 2005, S. 235-236, Para. 625-626. Dazu gibt es eine 'Seperate Opinion', S. 237-241, Para. 631-641.

[7026] Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/AB/R, 3 March 2005, S. 243, Para. 647. Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/R, 8 September 2004, S. 199, Para. 7.803.

[7027] Und $ 39 Mill. Verhaltungskosten. Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/AB/R, 3 March 2005, S. 254, Para. 671, S. 255, Para. 674. Siehe das Zitat aus dem Panelbericht: "To the extent that the United States export credit guarantee programmes at issue – GSM 102, GSM 103 and SCGP – do not conform fully to these provisions in Part V of the *Agreement on Agriculture* and do not benefit from the exemption from actions provided by Article 13(c)(ii) of the *Agreement on Agriculture*, they are also export subsidies prohibited by Article 3.1(a) for the reasons we have already given" Die Fußnote lautet: " We recall that Article 3.1(a) of the SCM Agreement sets out a prohibition on subsidies contingent upon export performance, "including those illustrated in Annex I". Annex I - the Illustrative List of Export Subsidies - contains item (j). We have found that the challenged United States export credit guarantee programmes meet the definitional elements of a per se export subsidy in item (j). As they are among those "illustrated in Annex I" for the purposes of Article 3.1(a), they are included in the subsidies contingent upon export performance prohibited by Article 3.1(a) of the SCM Agreement. " Herv. im Original. Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/R, 8 September 2004, S. 234, Para. 7.947, S. 212, Para. 7.852.

[7028] Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/RW, 18 December 2007, S. 181-182, Para. 14.139-14.140. Weiterhin wird für 'scheduled products' ein Verstoß gegen AOA Exportsubventionsreduktionsverpflichtungen gefunden, für Reis, Hühnerfleisch und Schweinefleisch. S. 184, Para. 14.149.

[7029] Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/RW, 18 December 2007, S. 5, Para. 3.7, S. 125-130, Para. 10.223-10.239. Step 2 hatte auch exportfördernde Aspekte, siehe dazu den 2005 AB.

[7030] Panel, AB, Artitration. Australia, Brazil, Thailand vs. EC - Export Subsidies on Sugar, WT/DS265/R, 15 October 2004. Australia, Brazil, Thailand vs. EC - Export Subsidies on Sugar, WT/DS265/AB/R, WT/DS266/AB/R, WT/DS283/AB/R, 28 April 2005. Australia, Brazil, Thailand vs. EC - Export Subsidies on Sugar, WT/DS265/33, WT/DS266/33, WT/DS283/14, 28 October 2005.

Reduktionsverpflichtung nicht eingegangen wird.[7031] Die EU interpretierte diese Fußnote so, daß zu diesem Betrag zusätzliche subventionierte Exporte möglich sind.[7032] Hintergrund ist, daß die EU im Wirtschaftsjahr 2001/2002 die Menge von 4.097 Mill. t Zucker exportiert hatte[7033] und auch der AKP/Indien Zucker subventioniert exportiert wurde.[7034] Dies wird nicht akzeptiert, weil es u.a. AOA Art. 9.1 widerspricht, wenn keine Reduktionsverpflichtungen eingegangen werden.[7035] Der AB akzeptierte nicht, daß der Panel aus Gründen der 'judical economy' das SCM ausklammert. Die Analyse führt er jedoch nicht zuende.[7036] Dies macht es wahrscheinlich, daß das gesamte EU Zuckerregime[7037] nicht nur AOA, sondern auch SCM Art. 3.1 (a) und Art. 3.2 inkompatibel war. Die Frist zur Umsetzung lief am 22. Mai 2006 aus[7038], Ergebnis ist u.a. eine Aussetzung von Ausfuhrlizenzen für C Zucker durch die EU.[7039]

8.3.1.7 Korea: Schiffe

EU vs. Korea - Commercial Vessels (2005).[7040] Hierzu nur kurz: Der Fall ähnelt dem Brasilien Kanada Streit. Es geht um Finanztransaktionen zur Absicherung von Schiffskäufen, deren Abhängigkeit von Exporten nicht bestritten werden, die nicht unter Annex I (j) und (k) fallen und teilweise bessere Konditionen als der Markt enthielten.[7041] Nicht für die Institutionen als solches, aber für einzelne Transaktionen können Verstöße gegen SCM Art. 3.1 (a) gezeigt werden.[7042] Um letzteres zu zeigen, wird eine komplexe Diskussion von Finanzierungskonditionen geführt, wobei konkrete Werte nicht öffentlich zugänglich sind.[7043] Es wird nicht akzeptiert, daß auf dem koreanische Markt spezielle

---

[7031] Australia, Brazil, Thailand vs. EC - Export Subsidies on Sugar, WT/DS265/R, 15 October 2004, S. 136, Para. 7.107.

[7032] Australia, Brazil, Thailand vs. EC - Export Subsidies on Sugar, WT/DS265/R, 15 October 2004, S. 155, Para. 7.183-7.184.

[7033] Australia, Brazil, Thailand vs. EC - Export Subsidies on Sugar, WT/DS265/R, 15 October 2004, S. 165, Para. 7.230.

[7034] Australia, Brazil, Thailand vs. EC - Export Subsidies on Sugar, WT/DS265/R, 15 October 2004, S. 166, Para. 7.234.

[7035] Australia, Brazil, Thailand vs. EC - Export Subsidies on Sugar, WT/DS265/AB/R, WT/DS266/AB/R, WT/DS283/AB/R, 28 April 2005, S. 73, Para. 209. U.a. wird so geurteilt, weil die Zugeständnislisten nicht einen Verstoß gegen das AOA enthalten dürfen. S. 76, Para. 220.

[7036] Australia, Brazil, Thailand vs. EC - Export Subsidies on Sugar, WT/DS265/AB/R, WT/DS266/AB/R, WT/DS283/AB/R, 28 April 2005, S. 115-118, Paras. 336-341.

[7037] Der AB bestätigt, daß ein Charakteristikum des Zuckerregimes war, daß für A und B Rüben so hohe Preise gezahlt wurden, daß die Bauern den Verkauf von C Rüben, die u.a. für die Zuckerproduktion für den Export genutzt wurden, subventionieren konnten ("cross subsidization'). Diese C Zucker stellt 11 bis 21 % der EU Zuckerproduktion dar und wird, umgerechnet, zu einem Preis verkauft, der 60 % unter dem Weltmarktpreis für Zucker liegt. Dadurch konnte (bzw. mußte, es geht hier um einen Verkaufszwang) C Zucker unterhalb der Produktionkosten auf dem Weltmarkt verkauft werden. Wie in Kanada Milch wird dies als Subventionsmaßstab angesehen und vom Panel sogar u.a. auf eine Oxfam Bericht hingewiesen. Die EU enthält sich einer Aussage über Produktionkosten, aufgrund der Brisanz dieser Frage für die Berechnung eigener Subventionsniveaus. Australia, Brazil, Thailand vs. EC - Export Subsidies on Sugar, WT/DS265/AB/R, WT/DS266/AB/R, WT/DS283/AB/R, 28 April 2005, S. 85, Para. 243, S. 87, Para. 248, S. 90, Para. 90, S. 91, Para. 260, S. 96, Para. 275, S. 173, Para. 7.267.

[7038] Australia, Brazil, Thailand vs. EC - Export Subsidies on Sugar, WT/DS265/33, WT/DS266/33, WT/DS283/14, 28 October 2005, S. 41, Para. 106.

[7039] U.a. wurde die Verpflichtung zum Exportieren gelöscht. Verordnung (EG) Nr. 769/2006 der Kommission, 19. Mai 2006. In: ABl. L 134/19. 20.5.2006. Siehe für einen Überblick über die EU Implementaton. WT/DS265/35/Add.1, WT/DS266/35/Add.1, WT/DS283/16/Add.1, 2 June 2006. Bis jetzt ist kein Art. 21.5 Panel etabliert worden, obwohl Australien, Brasilien und Thailand unzufrieden mit der Umsetzung sind. WT/DS265/36, 9 June 2006, WT/DS266/36, 9 June 2006, WT/DS283/17, 9 June 2006.

[7040] Nur Panel. EU vs. Korea - Measures Affecting Trade in Commercial Vessels, WT/DS273/R, 7 March 2005.

[7041] EU vs. Korea - Measures Affecting Trade in Commercial Vessels, WT/DS273/R, 7 March 2005: Korea akzeptiert die Abhängigkeit von Exporten, S. 55, Para. 7.191, die Annex (k) und (j) Diskussion erfolgt in: S. 55-82, Para. 7.193-7.329.

[7042] EU vs. Korea - Measures Affecting Trade in Commercial Vessels, WT/DS273/R, 7 March 2005, S. 82, Para. 7.330, für die Institutionen siehe: S. 41-42, Para. 7.121-7.7.124.

[7043] EU vs. Korea - Measures Affecting Trade in Commercial Vessels, WT/DS273/R, 7 March 2005, S. 62, Para. 76, Paras. 7.224-7.304.

Bedingungen herrschen und koreanische Banken weniger Risiken ausgesetzt sind, als ausländische Banken.[7044] Zu den SCM Teil III Aspekten dieses Falls weiter unten.

8.3.2 SCM Teil II Sonderbehandlung für Entwicklungsländer

In SCM Art. 27 wird eine abgestufte Sonderbehandlung für Exportsubventionen der Entwicklungsländer etabliert. Aus dieser folgt zuerst einmal, daß die Industrieländer (oder auch Entwicklungsländer) die Beweislast haben, zu zeigen, daß ein Entwicklungsland nicht SCM Art. 27.4 entspricht, damit überhaupt unter SCM Art. 3.1 (a) geklagt werden kann.[7045]

Sodann gilt, zuerst einmal in bezug auf SCM Art. 3.1 (b) folgendes: Importsubstitutionssubventionen, darunter fallen Mindestinland bzw.'local content' Subventionen müssen in Entwicklungsländern innerhalb von 5 Jahren, in den am wenigsten entwickelten Ländern (LDCs) innerhalb von 8 Jahren auslaufen. Diese Zeit der Sonderbehandlung ist für alle Entwicklungsländer abgelaufen.[7046]

Für das SCM Art. 3.1 (a), das Verbot der Exportsubventionen, ist die Länderklassifizierung wichtig. Für die am wenigstens entwickelten Ländern (LDCs) und die sog. Annex VII Länder, die in SCM Annex VII aufgelistet sind, darunter Ägypten, Indien, Indonesien und weitere u.a. afrikanische Länder, gilt das Verbot von Exportsubventionen in SCM Art. 3.1 (a) nicht[7047], wobei diese Formulierung nicht ganz zutrifft, dazu gleich mehr. Nun greift zuerst einmal die Länderklassifizierung: Die 'normalen' (nicht LDCs und nicht in Annex VII erwähnten) Entwicklungsländer, etwa Brasilien oder Malaysia, müssen gemäß SCM Art. 27.4 ihre Exportsubventionen innerhalb von 8 Jahren auslaufen lassen und stehen weiterhin unter der Bedingung, daß sie das Niveau des Vergleichsjahres 1986 nicht überschreiten dürfen. Sie konnten damit, bis zum 31. Dezember 2003 eine Verlängerung beantragen, wenn das Komitee für Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen zustimmt.[7048] Dies führte in Canada vs. Brasilien - Aircraft (1999-2001) zum Verstoß Brasiliens gegen SCM Art. 27.4.[7049] Ist diese 8 Jahresfrist oder die Verlängerung abgelaufen, werden weitere zwei Jahre bis zur endgültigen Abschaffungsverpflichtung für Exportsubventionen eingeräumt.[7050]

[7044] EU vs. Korea - Measures Affecting Trade in Commercial Vessels, WT/DS273/R, 7 March 2005, S. 46, Para. 7.150.

[7045] "On reading paragraphs 2 (b) and 4 of Article 27 together, it is clear that the conditions set forth in paragraph 4 are *positive obligations* for developing country Members, *not* affirmative defences. If a developing country Member complies with the obligation in Art. 27.4, the prohibition on export subsidies in Article 3.1 (a) simply does not apply." Daraus folgt, daß ein Industrieland etwa, die Beweislast trägt und erst zeigen muß, daß das Entwicklungsland nicht im Einklang mit Art. 27.4 steht. Herv. im Original. Canada vs. Brazil - Export Financing Programme for Aircraft, WT/DS46/AB/R, 2 August 1999, S. 39, Para. 140.

[7046] Ahuja 2001: 9. Indonesien hat etwa in einem WTO Streitfall, der auch 'local content' Subventionen betraf, davon profitiert, weil dies innerhalb der 5 Jahresfrist lag: Indonesia - Certain Measures Affecting the Automobile Industry, WT/DS54/R, WT/DS55/R, WT/DS59/R, WT/DS64/R, 2. July 1998, S. 396-397, Paras. 14.258-14.262. Bestätigt von WTO 2006: 192.

[7047] Ahuja 2001: 8.

[7048] Canada vs. Brazil - Export Financing Programme for Aircraft, WT/DS46/R, 14 August 1999, S. 92, Para. 7.52. Nicht immer wird dieses Vergleichsjahr genommen, hier z.B. 1994-1998. S. 99, Para. 7.74.

[7049] Canada vs. Brazil - Export Financing Programme for Aircraft, WT/DS46/R, 14 April 1999, S. 100, Paras. 7.75-7.76, S. 100-104, Paras. 7.77-7.86. Bestätigt vom AB: Canada vs. Brazil - Export Financing Programme for Aircraft, WT/DS46/AB/R, 2 August 1999, S. 48, Para. 164.

[7050] "... shall phase out the remaining export subsidies within two years (...)" SCM Art. 27.4. WTO 1995: 300. WTO 2006: 203-204.

Für kleinere Entwicklungsländer mit geringen Weltmarktanteilen ist auf der Doha Ministerkonferenz im November 2001 eine Verlängerung für Programme mit Zollbefreiungen und Steuerausnahmen bis einschließlich 2007 beschlossen worden.[7051] In Doha wurden zudem für fünf Länder weitere Verlängerungen beschlossen.[7052]

Parallel dazu gilt in SCM Art. 27.6 und Art. 27.6 eine weitere Disziplin, die am Erreichen von 'export competitiveness' festgemacht ist, definiert als Weltmarktanteil von 3,25 % in zwei einander folgenden Jahren. Gelingt dies 'normale' Entwicklungsländern, müssen sie innerhalb von 2 Jahren die Exportsubventionen abschaffen. Erreichen dies Annex VII Länder, müssen sie innerhalb von 8 Jahren die Exportsubventionen abschaffen.[7053] Dieses Abschaffungserfordernis gilt auch dann, wenn die Länder nach SCM Art. 27.4 eine Sondergenehmigung bekommen haben.[7054]

In Art. SCM 27.7 wird für alle Entwicklungsländer nicht SCM Art. 4, sondern SCM Art. 7 als relevante Streitbeilegungsklausel vorgegeben, solange sie SCM Art. 27.2 bis Art. 27.5 einhalten, also die 'export competitiveness' Weltmarktgrenzwerte. Daraus folgt: Geht ein 'normales' Entwicklungsland über die 'export competitiveness'-Grenzen hinaus, dann muß es nach 2 Jahren seine Exportsubventionen abbauen oder SCM Art. 4 ('withdraw the subsidy without delay') würde aktiviert. Ist 'export competitiveness' nicht erreicht, dann ist SCM Art. 7 ('remove the adverse effects') unlimitiert gültig. Für 'normale' Entwicklungsländer scheint dies somit die einzige Differenzierung zu sein, die weiterhin gilt, denn sie müssen nach SCM Art. 27.4 ihre Exportsubventionen auslaufen lassen.

Für die Annex VII Länder, die in SCM Art. 27.2 ganz vom Verbot von Exportsubventionen ausgenommen wurden, eröffnet SCM Art. 27 zwei Möglichkeiten, über die bisher nicht in der Streitbeilegung entschieden wurde: Entweder sie fallen sie aufgrund dieser Ausnahme vom Verbot der Exportsubventionierung nicht unter SCM Art. 4 mit der Verpflichtung, Subventionen sofort zurückzuziehen ('withdraw the subsidy without delay'), sondern es gilt, unlimitiert, SCM Art. 7 ('remove the adverse effects'). Oder sie kommen, wie alle Entwicklungsländer, dann, wenn sie 'export competitiveness' erreichen, mit SCM Art. 4 ('withdraw the subsidy without delay') in Berührung.[7055] Solange dies nicht geklärt ist, bleibt offen, ob das Annex VII Land Indien, aufgrund seiner hohen Exporte von Edelsteinen und Juwelen, Textilien und Lederprodukte, eine Klage befürchten muß.[7056]

[7051] Für kleinere Länder unter US$ 20 Mrd. BSP und Weltmarktanteile unter 0.10 % ist auf der Doha Ministerkonferenz eine spezielle Prozedur entwickelt worden: G/SCM/39, 20 November 2001. Siehe auch: G/SCM/W/471/Rev. 1, 13 November 2001. Hoda/Ahuja 2005: 1027. Gemäß dieser Prozedur sind, laut Suche in der WTO Datenbank, ca. 140 Ausnahmen vergeben worden: G/SCM/61/Add.21, 6 November 2004. Siehe: Im 'Implementation Issues' Teil: WTO 2001c: S. 39-40, Art. 10.6.

[7052] Für Barbados, El Salvador, Panama und Thailand wurden diese Verlängerungen auf SCM Art. 27.4 basierend beschlossen. Diese sind Ende 2005 ausgelaufen. Es geht um Exportanreize. Für Kolumbien erfolgte gemäß Doha 'Implementation Issues' Art. 10.6 eine spezielle Prozedur, wobei für ein spezielles Export-Import System in einer Freihandelszone bis 2004 eine Verlängerung ausgesprochen wurde. Diese läuft Ende 2006 aus, weil dann die 2 Jahreszeitperiode in SCM 27.4 greift. WTO 2006: 203-204. Siehe: 'Implementation Issues' Teil: WTO 2001c: S. 39, Art. 10.6.

[7053] Ahuja 2001: 8-9.

[7054] WTO 2006: 193.

[7055] Diese Passage ist nicht durch die Literatur gestützt.

[7056] Obwohl Indien von den Kriterium entfernt sei, wird eine Klage bezüglich der letzteren obigen Möglichkeit befürchtet. Ahuja 2001: 9.

Als Annex VII Land hat es aber, nach Erreichen von 'export competitiveness' immerhin 8 Jahre Zeit, die Exportsubventionen in diesem Bereich auslaufen zu lassen.

Auf der Doha Ministerkonferenz wurde klargestellt, daß nicht nur die Annex VII Länder, sondern auch die am wenigstens entwickelten Länder (LDC) von dem Verbot der Exportsubventionierung freigestellt sind und ab Erreichen der Weltmarktgrenzwerte 8 Jahres Zeit zur Abschaffung ist.[7057]

Für die Annex VII Länder gilt, daß sie über einer Grenze von US$ 1000 pro Kopf-Einkommen in der Kategorie 'normaler' Länder fallen.[7058] Während der Doha Ministerkonferenz wurde beschlossen, daß diese Grenze in konstanten 1990 Dollar gemessen wird und daß die Länder diese Grenze drei Jahre lang überschreiten müssen, bis diese 'Graduierung' hin zu 'normalen' Entwicklungsländer erfolgt und weiterhin werden sie wieder zu Annex VII Ländern, wenn sie ggf. wieder unter diese Schwelle fallen sollten.[7059]

Der 3,25 % Weltmarktanteil, der den 'export competitiveness'-Tatbestand aktiviert, ist definiert über die 21 'section headings' des Harmonisierten Systems (in der Kombinierten Nomenklatur der EU sind dies die Kapitel). Dies eröffnet ggf. mehr Exportspielraum als eine einzelne Zollposition, allerdings ist z.B. Kapitel 62 Bekleidung nicht sonderlich umfangreich, sodaß ein großes Land wie Indien den 'export competitiveness' Schwellenwert durchaus erreichen könnte. Weil Länder und Firmen ihre Produktion nicht auf die 'Sektionen' konzentrieren, sondern übergreifend produzieren, dürften aber für viele Länder weiter Spielräume verbleiben. Schlußendlich wird es im Anwendungsfall aus diesem Grund schwer zu fordern, daß Firmen in bezug auf eine 'Sektion' keine Exportsubventionen mehr empfangen dürfen.[7060]

Weiterhin ist, für Industrieländer und Entwicklungsländer, durch SCM Art. 3.1 (a) FN 5 bzw. SCM Annex I (i) eine Ausnahme für Zollbefreiungen bzw. Zollrückerstattungen im Zusammenhang mit der Exportproduktion etabliert worden, wenn diese nicht exzessiv i.S. von über die Zollhöhen hinausgehend erfolgen.[7061] Würde eine Klage erfolgen, dürften solche Programm, die zum Politikpaket der Exportorientierung gehören und damit aus der hier gewählten Perspektive wirtschaftswissenschaftlich normativ wünschenswert sind, nicht unter SCM Art. 1.1, die Subventionsdefinition und somit auch nicht unter SCM Art. 3.1 (a) fallen.

Gegen Exportsubventionen sind Ausgleichsmaßnahmen möglich, so beziehen die USA und Kanada bei ihren Ausgleichszölle gegen Indien auch Exportkreditprogramme ein. Hier müßte eigentlich vorher

---

[7057] Im 'Implementation Issues' Teil: WTO 2001c: S. 39, Art. 10.5.

[7058] Annex VII (b). WTO 1995: 314.

[7059] Im 'Implementation Issues' Teil: WTO 2001c: S. 38-39, Art. 10.1.

[7060] Hoda/Ahuja 2005: 1028.

[7061] Speziell Annex I (i) zweiter Satz ist nicht leicht zu interpretieren, hat aber m.E. logisch mit dem ersten Satz nichts zu tun. SCM Art. 3.2 (a) FN 5, Annex I (i). WTO 1995: 266, 306.

gemäß SCM gezeigt werden, ob Indien das Niveau von 1986 überschritten hat. Sodann müßte eine die Diskussion wie der Auseinandersetzung zwischen Brasilien und Kanada erfolgen.[7062]

8.3.3 SCM Teil II Fazit

Exportsubventionen im Industriebereich sind verboten. Gemäß SCM Teil II reicht es aber nicht aus, daß eine Industrie exportorientiert ist und Subventionen erfolgen, um eine Subventionierung in Abhängigkeit von Exporten festzustellen. In Brazil vs. Canada - Aircraft (1999-2003) gelang es zwar die Exportausrichtung eines Subventionsprogramms zu zeigen, es reichte aber ein Stop einiger Zahlungen und die Veränderung der Texte und Verträge aus, um den Regeln zu genügen. Somit ist für den Industriebereich zu erwarten, daß auf weltweiter Ebene, Regierungen und Institutionen, die Exportsubventionsprogramme durchführen, ihre Texte und Verträge abändern und Verweise auf Exportziele löschen werden. Fälle wie United States vs. Australia - Automotive Leather (1999-2000) werden aus diesem Grund in Zukunft unwahrscheinlicher, wenngleich nicht unmöglich. Australien behauptet in diesem Fall frech vor der Streitbeilegung, daß es nur nötig sei, eine Formulierung umzustellen, um das Programm WTO kompatibel zu machen.[7063]

Subventionierte Exportkredite, die unterhalb des CIRR liegen, werden im SCM nicht akzeptiert. Als Folge des Streits zwischen Kanada und Brasilien über Luftfahrtexportsubventionen wurde die Position des SCM zu Exportkrediten im Industriebereich geklärt und eine Klage in bezug auf solche Finanzierungsinstrumente ist fortan denkbar, besonders weil bezüglich solcher Maßnahmen wenig umstritten ist, daß ein Exportbezug vorliegt, siehe auch EU vs. Korea - Commercial Vessels (2005). Ob die Staaten angesichts wertvoller Aufträge für bestimmte Industrie die Empfehlungen der Streitbeilegung umsetzen werden, bleibt aber bezweifelbar.

Steuerbezogene Exportsubventionen sind verboten. Von Beginn an eindeutig war die Rechtslage in bezug auf steuerbezogene Exportsubventionen in Industrieländern. Die Nicht-Umsetzung der Empfehlung durch die USA in EU vs. United States - FSC (1999-2006) zeigt nicht nur, welche Möglichkeiten Länder haben, die Umsetzung der Empfehlungen zu verzögern, sondern auch, daß durch die Autorisierung zu teuren Gegenmaßnahmen Umsetzungsdruck erzeugt werden kann.

Für den Landwirtschaftsbereich greift das Verbot der Exportsubventionen - wenn keine Freistellung durch die Listen erfolgte - und das Verbot der Importsubstitutionssubventionen als lex specialis des SCM in das AOA ein: Dadurch kann eine Umgehung von Exportsubventionsverpflichtungen verhindert werden. Beispielsweise für subventionierte Exportkredite wird das SCM zum Sicherheitsgurt für das AOA, siehe Brazil vs. United States - Upland Cotton (2004-2005). Darüberhinaus kommt es zu einer Ergänzung des AOA durch das SCM, weil die Streitbeilegung die 'specifically with the same manner'-Regel einsetzen kann. Deshalb kann in diesem Fall entschieden werden, daß Importsubstitutionssubventionen nicht akzeptiert werden, eine Entscheidung, die möglicherweise weitergehenden Implikationen hat, zumal dann, wenn in Zukunft eine zunehmende

---

[7062] Es scheint, daß Hoda/Ahuja (2003), die sofort mit dieser Exportkreditfrage in SCM Annex I (k) einsteigen, diesen ersten Punkt vergessen. Hoda/Ahuja 2003: 1045-1051.

[7063] United States vs. Australia - Subsidies Provided to Producers and Exporters of Automotive Leather, WT/DS126/RW, 21 January 2000, S. 19, Para. 6.46. In dem Fall wird dieses Argument nicht akzeptiert, denn die breitere Beweisführung war bereits durchgeführt.

Liberalisierung in diesem Agrarbereich greifen wird. Sind Exportsubventionen dagegen in den Listen erwähnt und hält dies einer Überprüfung der Streitbeilegung stand, ist SCM Teil II in bezug auf das AOA nicht anwendbar, dies wird sichtbar an New Zealand, United States vs. Canada - Diary (1999-2002).[7064]

Exportsubventionen der Entwicklungsländer sind bislang nicht in der Streitbeilegung angegriffen worden, dies liegt auch an der Sonderbehandlung in SCM Art. 27.9. Für 'normale' Entwicklungsländer, wie Brasilien, Malaysia, Thailand, Mexiko, Südafrika, Taiwan und China[7065] ist das Verbot für Exportsubventionen bereits Realität, sie verfügen, solange sie noch nicht 'export competitiveness' erreicht haben, einzig über die Sonderbehandlung der SCM Art. 7 Streitbeilegungsoption ('remove the adverse effects'), sodaß sie die Subventionen nicht abschaffen müssen, nur deren nachteilige Effekte.

8.4 SCM Teil III Anfechtbare Subventionen

Subventionsauseinandersetzungen, bei denen der Exportbezug nicht aufgezeigt werden kann, müssen innerhalb von SCM Teil III geführt werden, wenn eine Urteil der Streitbeilegung angestrebt wird. Wird dagegen ein Ausgleichsschutzzoll für ausreichend angesehen, obliegt es der nationalen Behörde die Feststellung von Subventionen nach den Regeln in SCM Teil V zu treffen. Deren Feststellung kann später in der Streitbeilegung in Frage gestellt werden kann.

SCM Teil III gilt, sobald eine Subvention gemäß SCM Art. 1 und 2 gezeigt werden kann, sowohl für Subventionen im Industrie- als auch im Agrarbereich und ist damit ein spannender Abschnitt der WTO Regeln. Im Unterschied zu Teil II sind die Beweisanforderungen höher. Von der Klägerpartei wird erwartet, daß sie umfangreicheres Beweismaterial bezüglich der Subvention und den Tatbeständen der ernsthaften Schädigung ('serious prejudice') in SCM Art. 6.3 vorlegt, siehe zu den Beweisanforderungen SCM Art. 7.2.[7066]

In Art. 5 werden drei Kategorien von nachteiligen Effekten aufgezählt. Bei einer Klage haben die Staaten die Auswahl unter drei Vorwürfen: Art. 5 (a) Schädigung ('injury') i.S. der Ausgleichszolluntersuchungen; Art. 5 (b) Zunichtemachung und Schmälerung von Vorteilen, die aus Zollkonzessionen resultieren; Art. 5 (c) ernsthafte Schädigung ('serious prejudice') der Interessen eines andere Mitglieds.

In Art. 6 wird geregelt, wie der Beweis nachteiliger Effekte durchgeführt werden kann.

[7064] Ähnlich, aber nur kurz zu Exportsubventionen, weil der Artikel zu Art. 13 vor den Streitfällen geschrieben wurde. Der zweite Punkt der Importsubstitutionssubventionen wird dementsprechend nicht erwähnt: Morgan/Goh 2003: 989.

[7065] Mit einem Pro-Kopf GNI von US$ 1740 im Jahre 2005. World Bank Data Profile China 2006.

[7066] SCM Art. 7.2. A request for consultations under paragraph 1 shall include a statement of available evidence with regard to (a) the existence and nature of the subsidy in question, and (b) the injury caused to the domestic industry, or the nullification or impairment, or serious prejudice caused to the interests of the Member requesting consultations." Reproduziert ohne Fußnote, die den weggefallenen Art. 6.1 betragt. WTO 1995: 272. Dies bestätigt, ohne diesen Artikel zu zitieren, Hoda/Ahuja 2005: 1021. Wenn es um eine Klage gegen die Entwicklungsländer geht, fällt Art. 6.3 weg. Siehe dazu weiter unten.

Weil Art. 6.1 nach einer vorläufigen Anwendung für fünf Jahre weggefallen ist, gelten hier nur noch Art. 6.2 bis 6.9.[7067]

In Art. 6.3 wird ernsthafte Schädigung durch Subventionierung definiert:

Art. 6.3 (a) Als Verdrängung oder Verhinderung von Einfuhren in den Markt eines subventionierenden Mitglieds[7068];
Art. 6.3 (b) dasselbe für einen Drittlandsmarkt[7069];
Art. 6.3 (c) als eine signifikante Preisunterbietung im Vergleich zu den Preisen des subventionierenden Mitglieds oder Preisunterdrückung oder Preisdepression oder Absatzverluste[7070];
Art. 6.3 (d) als Zunahme von Weltmarktanteilen eines subventionierten Primärproduktes oder sonstiger Waren (solange dafür keine anderen Regeln gelten) berechnet anhand der durchschnittlichen Anteile in den letzten drei Jahren, die einen Trend kontinuierlicher Zunahme erkennen lassen.[7071]

Nicht endgültig geklärt ist die Frage, wie die relevante Ware unter dem SCM definiert werden wird. Die Definition erfolgt sicherlich breiter und flexibler als in Art. III, siehe unten. Die Definition findet sich in SCM 15.1 FN 46.[7072] Wenn eines der obigen Kriterien vorliegt, ist der Tatbestand ernsthafter Schädigung erfüllt, die Klage gewonnen und ein Land kann zu Vergeltungsmaßnahmen autorisiert werden, wenn keine Rücknahme der nachteiligen Effekte oder der Subvention erfolgt.[7073]

8.4.1 SCM Teil III Fallübersicht

Bislang gibt es drei Streitfälle, in denen es um SCM Art. 6.3 geht und versucht wird, deren Tatbestände aufzuzeigen, um das materiale Kriterium, ernsthafte Schädigung ('serious prejudice') zu erfüllen.[7074] Eine Klage nach Art. 5 (b) des SCM, Zunichtemachung und Schmälerung von Vorteilen, die aus Zollkonzessionen resultieren, ist theoretisch auch möglich[7075], wird aber nicht gewählt werden, weil die Liste der materialen Kriterien von SCM Art. 6.3 einen Erfolg der Klage wahrscheinlicher macht. Ein Fazit SCM Teil III gibt es nicht, siehe dazu Fazit SCM.

[7067] Hoda/Ahuja 2005: 1021.
[7068] SCM Art. 6.3 (a) "the effect of the subsidy is to displace or impede the imports of a like product of another Member into the market of the subsidizing Member". WTO 1995: 269.
[7069] SCM Art. 6.3 (b) "the effect of the subsidy is to displace or impede the exports of a like product of another Member from a third country market". WTO 1995: 269.
[7070] SCM Art. 6.3 (c) "the effect of the subsidy is a significant price undercutting by the subsidized product as compared with the price of a like product of another Member in the same market or significant price suppression, price depression or lost sales in the same market". WTO 1995: 269.
[7071] SCM Art. 6.3 (d) "the effect of the subsidy is an increase in the world market share of the subsidizing Member in a particular subsidized primary product or commodity as compared to the average share it had during the previous period of three years and this increase follows a consistent trend over a period when subsidies have been granted". WTO 1995: 270.
[7072] WTO 1995: 286. Siehe dazu Matsushita et al. 2006: 371-372. In längere Ausführung dazu findet sich in: EU vs. Korea - Measures Affecting Trade in Commercial Vessels, WT/DS273/R, 7 March 2005, S. 124-128, Paras. 7.543-7.560. Siehe auch die Fallbeispiele Indonesien -Automobile und USA - Baumwolle.
[7073] SCM Art. 7.9. WTO 1995: 273. Der Kommentar: "The option given to the subsidizing Member to remove the adverse effects considerably blunts the edge of the dispute settlement process in the case of actionable subsidies as to compared to prohibited subsidies." Hoda/Ahuja 2005: 1021.
[7074] Matsushita et al. 2006: 369-375.
[7075] Matsushita et al. 2006: 223.

8.4.1.1 Indonesien: Automobile

Der Streitbeilegungsfall EU, Japan, United States vs. Indonesia - Autos (1998)[7076] besteht aus einem Panelbericht, eine Überprüfung durch die Berufungsinstanz fand nicht statt. Der Hintergrund: Indonesien wollte ein Automobilunternehmen aufbauen, das ein 'national car' produzieren sollte, in Zusammenarbeit mit einem koreanischen Hersteller. Zu diesem Zweck wurde ein komplexes System vorteilhafter Behandlung und Besteuerung kombiniert mit Anreizen für die lokale Produktion von Teilen ('local content') aufgebaut. Infolgedessen wurden ausländische Wagen höheren Verkaufssteuern (z.B. 35 % Luxussteuern) ausgesetzt, zusätzlich abgestuft nach erreichten 'local content' Prozentwerten. Den am Projekt beteiligten koreanischen Firmen, wurde einmal eine Zollbefreiung für den Import von Inputgütern und teils auch von Wagen eingeräumt und der als 'national car' produzierte Wagen u.a. der 'Timor' wurde von Verkaufssteuer ausgenommen.[7077] Schließlich wurde dieser Streitfall anfangs mit einem US$ 690 Mill. Kredit begründet, der dann als Klagepunkt fallengelassen wurde[7078], nachdem dessen Relevanz zuerst aufgebauscht wurde.[7079]

Der Panelbericht kann nicht uneingeschränkt als Anhaltspunkt für die Auslegung von SCM Teil III dienen. Erstens lag dort partiell Art. 6.1 des SCM zugrunde, welcher seit dem 1. Januar 2000 nicht mehr gültig ist, zweitens waren die Ausführung zur Sonderbehandlung der Entwicklungsländer fragwürdig. Hier werden die weiter relevanten Grundzüge herausgearbeitet:

Ohne den Kredit als Vorwurf, geht es in der Klage darum Subventionen einzig über Zoll- sowie Steuerausnahmen zu beweisen.[7080] Dabei erfolgt eine Einbeziehung von GATT Art. I und Art. III, gestützt durch eine Argumentation, die diesen Artikeln, in bezug auf die Steuer- und auch die Zollfrage Priorität vor dem SCM zukommt. Zuerst einmal wird darauf hingewiesen, daß das SCM Abkommen nicht dazu angelegt ist, diskriminierende Steuern zu autorisieren: "the SCM Agreement clearly does not authorize Members to impose discriminatory taxes. Nor does a focus on Article 27.3 does suggest a different approach. (...) Art. 27.3 is unrelated to, and cannot reasonably be considered to 'authorize', the imposition of discriminatory product taxes."[7081] Danach wird die Kompatibilität mit GATT Art. III überprüft, wobei der Panel argumentiert, daß Indonesien Subventionen vergeben kann,

---

[7076] Nur Panel: Indonesia - Certain Measures Affecting the Automobile Industry, WT/DS54/R, WT/DS55/R, WT/DS59/R, WT/DS64/R, 2. July 1998.

[7077] Indonesia - Certain Measures Affecting the Automobile Industry, WT/DS54/R, WT/DS55/R, WT/DS59/R, WT/DS64/R, 2. July 1998, S. 4-15, Paras. 2.2-2.41.

[7078] Er findet sich nicht in den 'Terms of Reference' wieder. Indonesia - Certain Measures Affecting the Automobile Industry, WT/DS54/R, WT/DS55/R, WT/DS59/R, WT/DS64/R, 2. July 1998, S. 324, Para. 14.3.

[7079] Siehe die wenig überzeugende Argumentation bezüglich des Kredits, die auf wenigen Zeitungsartikeln und einem Expertenstatement aufbaut, wobei hier 3 % Zinsen verlangt werden, wodurch die Subventionierung zumindest verringert wurde. Seltsam mutet weiterhin an, daß die Streitparteien es als "extraordinary" ansehen, daß das von der Asienkrise betroffene Indonesien, der Krise zum Trotz, noch einen Kredit vergab, denn es handelt sich hier um die wirtschaftspolitische Entscheidung eines souveränen Staates. Es ist zudem irrelevant für diese Fragestellung des Streitfalls, ob Indonesien sich an den IWF gewandt hat. Indonesia - Certain Measures Affecting the Automobile Industry, WT/DS54/R, WT/DS55/R, WT/DS59/R, WT/DS64/R, 2. July 1998, S. 61-63, Paras. 5.106-5.113.

[7080] Indonesia - Certain Measures Affecting the Automobile Industry, WT/DS54/R, WT/DS55/R, WT/DS59/R, WT/DS64/R, 2. July 1998, S. 61, Para. 5.106.

[7081] Indonesia - Certain Measures Affecting the Automobile Industry, WT/DS54/R, WT/DS55/R, WT/DS59/R, WT/DS64/R, 2. July 1998, S. 347, Para. 14.98.

auch ohne gegen GATT Art. III.2 verstoßen zu müssen.[7082] Im Einklang mit der GATT Fallpraxis wird dann gezeigt, daß ein Verstoß gegen Art. III.2 vorliegt, wenn gleichartige Waren einer steuerliche Ungleichbehandlung ausgesetzt werden, weil sie aus dem Ausland kommen oder weil eine Nichteinhaltung von 'local content'-Vorgaben vorliegt. Dies führt zu einem Verstoß gegen Art. III.2 erster Satz.[7083] Eine Unvereinbarkeit mit GATT Art. III.2, zweiter Satz, lag vor, weil eine protektionistische Anwendung klar zu erkennen sei.[7084]

Was ist mit den Zollbefreiungen für Inputgüter, die, wenn sie nicht exzessiv sind, in SCM Annex I (i) nicht per se als Exportsubventionen klassifiziert und damit nicht verboten sind, so Japan vs. Canada - Autos (2000)?[7085] Diese Regel bemerkt der Panel nicht. Er argumentiert, daß diese Zollbefreiungen von Indonesien nur für Korea und nur unter der Bedingung vergeben wurden, daß die Teile und Komponenten in der Produktion des 'national car' verwandt werden, wobei weiterhin 'local content' Bedingung auferlegt wurden. Dies widersprach nach Ansicht des Panel GATT Art. I, weil nicht sofort und ohne Bedingungen den anderen Mitgliedstaaten der WTO diese Zollzugeständnisse zugekommen sind, im Sinne des Meistbegünstigungsprinzips.[7086] Zu diesen Fragen mehr im gesonderten GATT Art. I und Art. III Punkt.

In bezug auf die Sonderbehandlung der Entwicklungsländer ist der Ansatz des Panels nicht plausibel, weil SCM Art. 27.8 und Art. 27.9 nicht im Zusammenhang diskutiert wurden. Der Panel schließt zuerst in bezug auf Art. 27.9, daß dieser nur eine Klage bezüglich Zunichtemachung und Schmälerung von Zollkonzessionen unter dem GATT zuläßt.[7087] Dies trifft zu. Das weitere Vorgehen des Panel stützte sich allein auf SCM Art. 27.8, wobei dieser Artikel offenkundig falsch interpretiert wurde,

---

[7082] Indonesia - Certain Measures Affecting the Automobile Industry, WT/DS54/R, WT/DS55/R, WT/DS59/R, WT/DS64/R, 2. July 1998, S. 348, Para. 14.99.

[7083] Interessant ist hier das Argument des Panels, daß das Vorliegen gleichartige Waren an dieser Stelle garnicht aufgezeigt werden müssen, weil die Annahme irgendwelcher passender, gleichartiger Waren ausreicht, die vom Weltmarkt importiert werden können, dazu ausreicht, um Diskriminierung zeigen zu können. Es wird jedenfalls nicht akzeptiert, als Indonesien behauptet, mit seinem 'national car' ein vollkommen einmaliges Gut hezustellen. Indonesia - Certain Measures Affecting the Automobile Industry, WT/DS54/R, WT/DS55/R, WT/DS59/R, WT/DS64/R, 2. July 1998, S. 347-352, Para. 14.94-14.114.

[7084] Indonesia - Certain Measures Affecting the Automobile Industry, WT/DS54/R, WT/DS55/R, WT/DS59/R, WT/DS64/R, 2. July 1998, S. 352-353, Para. 14.115-14.117. Auch GATT Art. III.8 (b) hilft Indonesien nicht, hier verweist der Panel auf den Malt Beverages Fall, der eine klare Trennung zwischen steuerlichen und subventionsbezogenen Regeln betont. Dieser wird zitiert aus: United States vs. Canada - Certain Measures Concerning Periodicals, WT/DS31/AB/R, 30 June 1997: 37. Siehe: S. 353-354, Para. 14.118-14.122. Der frühste GATT Fall, in dem dasselbe Prinzip affirmiert wurde: "taxes on imported products in excess of those provided on domestic like products were prohibited by Art. III" ist: Contracting Parties vs. Brazil - Brazilian Internal Taxes. BISD Vol. II/181, 184, 1952.

[7085] Etwas anders gelagert ist folgender Fall Canada - Automobiles, in dem es um Zollausnahmen geht: Hier stellt der AB klar, daß es in diesem Fall nicht um Zollausnahmen für Inputs für später zum Export bestimmter Produkte geht. Hier gehe es um Ausnahmen für Importe vollständiger Automobile: "*imports* of motor vehicles which are sold for consumption". Herv. im Original. Japan vs. Canada - Certain Measures Affecting the Automobile Industry, WT/DS139/AD/R, WT/DS142/AB/R, 11 February 2000, S. 29, Para. 92, S. 30, Para. 94.

[7086] Indonesia - Certain Measures Affecting the Automobile Industry, WT/DS54/R, WT/DS55/R, WT/DS59/R, WT/DS64/R, 2. July 1998, S. 357-358, Para. 14.137-14.148.

[7087] "In other words, Article 27.9 provides that, in the usual case, developing country Members may not be subject to a claim that their actionable subsidies have caused serious prejudice to the interests of another Member. Rather, a Member may only bring a claim that benefits under GATT have been nullified and impaired by a developing country Member's subsidies or that subsidized imports into the complaining Member have caused injury to a domestic industry." Indonesia - Certain Measures Affecting the Automobile Industry, WT/DS54/R, WT/DS55/R, WT/DS59/R, WT/DS64/R, 2. July 1998, S. 352-353, Paras. 14.115-14.117. Dies wird erwähnt in: WTO Analytical Index 2003: 973-974.

sodaß diese Passagen in den einschlägigen Publikationen nicht erwähnt werden.[7088] Kurz: Der Panel schließt falsch aus Art. 27.8, daß er ernsthafte Schädigung gemäß SCM Art. 6.1 sehr wohl bei einem Entwicklungsland untersuchen kann, wobei die einzige Sonderbehandlung, die sich ergibt, sei, daß "positiv evidence" vorgelegt werden muß.[7089] Deshalb, und aufgrund des Wegfalls von SCM Art. 6.1, s.o., sind nur die folgenden Teile des Berichts, die auf SCM Art. 6.3 eingehen relevant. Die Sonderbehandlung für Entwicklungsländer besagt aber, daß die 'ernsthafte Schädigung' Klageoptionen nicht gewählt werden kann, dazu weiter unten mehr.

SCM Art. 6.3 (a): Verdrängung ('displacement') oder Verhinderung ('impedance'). In Art. 6.3 (a) wird formuliert, daß der Tatbestand der ernsthaften Schädigung dann eintreten kann, wenn "the effect of the subsidy is to displace or impede the imports of a like product of another Member into the market of the subsidizing Member."[7090] Der Panel führt keine Begriffsdiskussion durch, beschreibt aber Szenarien, auf welche die Begriffe zutreffen könnten: Nicht nötig sei es, eine Rückgang der Verkäufe aufzuzeigen. Verdrängung trete auf, wenn die Verkaufsvolumina zurückgehen. Verhinderung, wenn Verkäufe, die sonst erfolgt wären, verhindert würden.[7091] Das sicherste Anzeichen ("usual case") für Effekte von Subventionen sind zurückgehende Marktanteile, die mit einer Zunahme der Subventionierung korrelieren. Oder etwa langsam wachsende Verkäufe in einer Zeit einer rapiden Ausweitung des Marktes.[7092] Notwendig sei es weiterhin, einen kausalen Zusammenhang mit der Subventionierung nachzuweisen ('the effect of the subsidy is').[7093] Im hier zugrundeliegenden Streit argumentiert Indonesien, daß die steigenden Verkäufe für den Timor im Marksegment C nicht auf Kosten europäischer Produzenten ging, weil der Wagen billig angeboten wurde und dadurch die Ausweitung des Marktsegments ermöglich wurde. Dieses Argument wird vom Panel akzeptiert. Den leichte Rückgang von Verkäufen einzelner europäischer Modelle 1996 und 1997 auf die Einführung

---

[7088] Aus SCM Art. 27.8 wird geschlossen: "In other words, while a subsidy falling within the terms of Article 6.1 generally is presumed to cause serious prejudice to the interests of another Member, that presumption is not applicable where the subsidizing country is a developing country. Instead, while such a subsidy by a developing country Member may be subject to a serious prejudice challenge, a complainant does not benefit from a presumption of serious prejudice; rather, a complainant must demonstrate the existance of serious prejudice by positive evidence." Indonesia - Certain Measures Affecting the Automobile Industry, WT/DS54/R, WT/DS55/R, WT/DS59/R, WT/DS64/R, 2. July 1998, S. 363, Para. 14.158. Nicht erwähnt werden diese Ausführungen des Panel unter SCM Art. 27.8 in: WTO Analytical Index 2003: 973-974.

[7089] Unter Art. 6.1 (a) wird berechnet: "... Indonesia calculates that the ad valorem subsidization conferred by the exemption from the luxury tax alone is 29.54 per cent for Timors imported from Korea, 26.20 per cent for Timors assembled at the Tambun plant, and 18.68 per cent for Timors to be assembled at the Karawang plant. Thus, the parties concur that the ad valorem subsidization exceeds 5 per cent." Indonesia - Certain Measures Affecting the Automobile Industry, WT/DS54/R, WT/DS55/R, WT/DS59/R, WT/DS64/R, 2. July 1998, S. 363, Para. 14.161.

[7090] SCM Art. 6.3 (a). WTO 1995: 269.

[7091] "We agree with the European Communities that a complainant need not demonstrate a decline in sales in order to demonstrate displacement or impedance. This is inherent in the ordinary meaning of those terms. Thus, displacement relates to a situation where sales volume has declined, while impedance relates to a situation where sales which otherwise would have occurred were impeded." Indonesia - Certain Measures Affecting the Automobile Industry, WT/DS54/R, WT/DS55/R, WT/DS59/R, WT/DS64/R, 2. July 1998, S. 380-381, Paras. 14.218.

[7092] "In a usual case, a decline in market share in a stable or growing market, corresponding in time with the introduction of a subsidized product, might suggest that sales would have been higher but for the introduction of the subsidized product. This would be particularly the case where, in the period prior to the introduction of the subsidized product, the market share of the non-subsidized product had been rising. " Indonesia - Certain Measures Affecting the Automobile Industry, WT/DS54/R, WT/DS55/R, WT/DS59/R, WT/DS64/R, 2. July 1998, S. 381, Paras. 14.219.

[7093] Indonesia - Automobile Industry, WT/DS54/R, S. 395, Para. 14.255.

des 'Timors' zu schreiben, sei angesichts zu kurzer Zeithorizonte und geringer Verkaufszahlen "highly speculative".[7094]

Darüberhinaus untersucht der Panel SCM Art. 6.3 (c), also signifikante Preisunterbietung ('significant price undercutting'). Von signifikanter Preisunterbietung, Preisunterdrückung, Preisdepression oder Absatzverlusten wird in Art. 6.3 (c) und Art. 6.5 gesprochen, um ernsthafte Schädigung einzugrenzen. Eine Begriffsdiskussion und Definition erfolgt vom Panel nicht.[7095] Der Terminus 'signifikant' sei im Abkommen nicht definiert, der Panel versteht ihn so, daß eine geringere Preisunterbietung jedenfalls nicht zur ernsthaften Schädigung führen kann.[7096] Das Panel stimmt sodann der EU zu, daß Indonesien in den Informationen, die es vorgelegt hat, "effectively concedes", daß eine signifikante Preisunterbietung vorlag. Diese resultierte aus den Zollbefreiungen und Steuerausnahmen und führte zu einem 33 % bis 38% niedrigerem Preis als der für vergleichbare Waren.[7097] Dies könne direkt auf die so erfolgte Subventionierung zurückgeführt werden ("effect of the subsidy").[7098] Geschlossen wird, daß ernsthafte Schädigung vorliegt.[7099]

Schließlich wird die Frage nach gleichartigen Waren, im Sinne von SCM Art. 6.5 relevant, der bei der Preisunterbietung einen Vergleich "at the some level of trade and a comparable times" fordert, sodaß sich die Behauptung der Schädigungstatbestände, etwa Preisunterbietung, auf gleichartige Waren beziehen muß.[7100] Es wird sichtbar, daß diese Anforderung in einem Disput, in dem es um Waren geht, die in Entwicklungsländern produziert werden, zu heiklen Fragen führen kann. Hier scheint die Argumentation Indonesiens nicht ganz unbegründet zu sein, daß der 'Timor' aus dem indonesischen 'National Car Program' weniger kostet als ein Peugeot 306, ein Opel Optima oder sogar ein Toyota Starlet, der eine Klasse darunter eingestuft wird. Allerdings stimmt das Panel der Argumentation, die das schlechte Image eines solchen Wagens hervorhebt, nicht zu, sondern betont die Vergleichbarkeit der technischen Merkmale, sodaß letztendlich geschlossen werden kann, daß Preise gleichartiger Modelle bei der Analyse ernsthafter Schädigung zugrundeliegen.[7101]

[7094] Indonesia - Certain Measures Affecting the Automobile Industry, WT/DS54/R, WT/DS55/R, WT/DS59/R, WT/DS64/R, 2. July 1998, S. 381, Para. 14.220, S. 380-382. Paras. 14.218-14.222, S. 389. In bezug auf das Argument, daß die Verkäufe ohne die Subventionen gestiegen wären, werden Pläne der EU und U.S. Automobilhersteller untersucht. U.a. weil aber der Panel keinen Zugang zu vertraulichen Daten eingeräumt bekam, werden die Argumente nicht für überzeugend gehalten, daß die Hersteller neue Modelle einführen wollten etc., S. 385-389, Para. 14.223-14.235.

[7095] Indonesia - Certain Measures Affecting the Automobile Industry, WT/DS54/R, WT/DS55/R, WT/DS59/R, WT/DS64/R, 2. July 1998, S. 395, Para. 14.254.

[7096] Indonesia - Automobile Industry, WT/DS54/R, S. 395, Para. 14.254.

[7097] Indonesia - Certain Measures Affecting the Automobile Industry, WT/DS54/R, WT/DS55/R, WT/DS59/R, WT/DS64/R, 2. July 1998, S. 395, Para. 14.255.

[7098] Indonesia - Certain Measures Affecting the Automobile Industry, WT/DS54/R, WT/DS55/R, WT/DS59/R, WT/DS64/R, 2. July 1998, S. 395, Para. 14.255.

[7099] Indonesia - Certain Measures Affecting the Automobile Industry, WT/DS54/R, WT/DS55/R, WT/DS59/R, WT/DS64/R, 2. July 1998, S. 395, Para. 14.256. Auf drohende ernsthafte Schädigung wird nicht mehr eingegangen. S.

[7100] SCM Art. 6.5. WTO 1995: 270. Indonesia - Certain Measures Affecting the Automobile Industry, WT/DS54/R, WT/DS55/R, WT/DS59/R, WT/DS64/R, 2. July 1998, S. 392-395, Paras. 14.244-14.255.

[7101] Indonesia - Certain Measures Affecting the Automobile Industry, WT/DS54/R, WT/DS55/R, WT/DS59/R, WT/DS64/R, 2. July 1998, S. 395, Para. 14.253.

8.4.1.2 Vereinigten Staaten: Baumwolle

Brazil vs. United States - Upland Cotton (2004-2007).[7102] Hintergrund sind hier die stark ansteigenden, über dem Wirtschaftsjahr 1992 liegenden Baumwollsubventionen der USA: 1992: US$ 2012 Mill.; 1999: US$ 3043 Mill., 2000: US$ 2092 Mill.; 2001: US$ 3798 Mill.; 2002: US$ 2471 Mill. (Haushaltsausgaben).[7103] Die in diesem Fall relevante Subventionierung der USA fand innerhalb der Implementationsperiode der 'Friedensklausel'[7104] in AOA Art. 13 statt. In AOA Art. 13 wurde die Anwendung von Teil III SCM für den Agrarbereich ausgesetzt. Dies unterlag aber einer Bedingung: Die produkt-spezifische Stützung durfte nicht über der im Wirtschaftsjahre 1992 liegen.[7105] In diesem Fall wird der Rekurs auf das SCM deshalb möglich, weil festgestellt wird, daß die zugrundegelegten heimischen Unterstützungsmaßnahmen der USA (nach einer Analyse werden auch zwei 'green box'-Maßnahmen darunter gezählt[7106]) für Baumwolle in jedem Jahr danach über dem Niveau des Wirtschaftsjahres 1992 lagen.[7107] Dies ist insofern wichtig, weil die Klage Brasiliens sich auf U.S. Unterstützungsmaßnahmen zwischen 1999 und 2002 bezog (innerhalb des Zeitraum der Geltung der Friedensklausel, die am 31. Dezember 2003 ablief).[7108] Weiterhin von Bedeutung für das Ergebnis dieses Fall ist, daß Panel und AB zu AOA Art. 13 (b) nicht nur produktspezifische, sondern auch produktunspezifische Unterstützungszahlungen gezählt haben. Dies hatte zur Folge, daß die Höhe der Subventionen, um die es hier seit 1992 geht, insgesamt anstieg.[7109]

Brasilien klagt in bezug auf das SCM gemäß Art. 6.3 (c). Zuerst einmal wird der relevante Markt abgegrenzt ("in the same market"), wobei Panel und AB den Weltmarkt für 'upland cotton' zugrundelegen. Brasilien hatte argumentiert, daß U.S. und brasilianische Baumwolle in Märkten in 40

[7102] Panel, AB, Art. 21.5 Panel. Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/R, 8 September 2004, S. 167, Para. 445. Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/AB/R, 3 March 2005, S. 167, Para. 445. Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/RW, 18 December 2007.

[7103] Die Werte, die mit der 'price gap'-Methode ermittelt wurden, liegen niedriger. Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/AB/R, 3 March 2005, S. 300, Annex 2.

[7104] Die Friedensklausel ('peace clause'), speziell Art. 13 (b) (ii) des AOA schließt einen Rekurs auf GATT XVI.1 (Konsultationen über Subventionen) und SCM Teil II, also Art. 5 und 6, in der sog. Implementationsperiode bis zum 31. Dezember 2003 aus. Die Friedensklausel wurde von Bundeskanzler Kohl 1992 vorgeschlagen. So: O'Connor 2003: 844. Siehe AOA Art. 1 (f) und Art. 13. WTO 1995: 41, 51-52.

[7105] Sowohl in SCM Art. 5 als auch SCM Art. 6.9 wird das SCM in bezug auf AOA Art. 13 ausgesetzt. Darüberhinaus finden sich keine Beschränkungen der Anwendbarkeit des SCM auf das AOA, die nach der dem Ende der Gültigkeit der Friedensklausel gelten. Einmal abgesehen von SCM Art. 10, welcher bei Ausgleichsuntersuchungen eine Beachtung des AOA vorschlägt. Dazu gibt es bislang kein Anwendungsbeispiel. WTO 1995: 269, 271, 278. Siehe u.a.: Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/R, 8 September 2004, S. 83, Para. 7.259., S. 122, Para. 7.433.

[7106] Die USA hatte diese Maßnahmen als 'green box' Maßnahmen angesehen, obwohl diese mit Anpflanzungsbeschränkungen ausgestattet waren. Programme mit solche Beschränkungen fallen allerdings in die sog. 'Amber box'. Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/R, 8 September 2004, S. 106-118, Para. 7.364-7.414. Cross 2006: 177-184.

[7107] Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/R, 8 September 2004, S. 118-157, Para. 7.415-7.7.598. Vor diesem Fall beschreiben diese Klagemöglichkeit Morgan/Goh 2003: 985.

[7108] Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/AB/R, 3 March 2005, S. 130, Para. 347-349.

[7109] "The Panel does not consider that the United States has rebutted Brazil's case for two reasons: (1) the "product-specific" criterion is not based in the text of Article 13; and, therefore, (2) the result of the United States' argument would be that these types of support – which total several billion dollars for specific covered commodities – are not in fact support to any commodity." Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/R, 8 September 2004, S. 141, Para. 7.520, S. 138-141, Paras. 7.509-7.520. Siehe auch: Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/AB/R, 3 March 2005, S. 137-143, Para. 367-384. "For the reasons stated above, we conclude that payments with respect to upland cotton base acres to producers currently growing upland cotton under the production flexibility contract, market loss assistance and counter-cyclical payments, calculated with the 'cotton to cotton' methodology, are support granted to the specific commodity upland cotton in the sense of Article 13 (b)(ii) of the Agreement on Agriculture." S. 143, Para. 384.

Länder miteinander in Konkurrenz stehen.[7110] Ebenso wurde von einem Experten (der "never worked for producers of upland cotton") in der brasilianischen Delegation bestätigt, daß es einen Weltmarkt gibt, bei dem Unterschiede in Angebot und Nachfrage zu weltweit wirksamen Preisveränderungen führen, die sich im A-Index widerspiegeln.[7111]

Die vom Panel durchgeführte SCM Art. 6.3 (c) Analyse kann noch nicht als endgültig geklärt angesehen werden, weil der AB zwar die Panelausführungen nicht als falsch ansieht, sich aber durchaus andere Schwerpunkte vorstellen kann.[7112] Preisunterdrückung ('price suppression') wird vom Panel und AB so definiert, daß die Preise niedriger liegen müssen, als dies ohne die U.S. Subventionen wäre.[7113] Die Analyse des Panels, die vom AB akzeptiert wurde, erfolgte so: (1) Zuerst wurde feststellt, ob Preisunterdrückung vorlag, dazu wurde (a) die relative Höhe und der Einfluß ("substantial proportionate influence") der U.S. Produktion und der Exporte in bezug auf den Weltmarkt eingeschätzt (die Weltmarktanteile der USA stiegen 1999 23,5 %, 2000 24,5 %, 2001, 37,3 %, 2002, 39,9 %); (b) generelle Preistrends wurden diskutiert (von 1996 bis Ende 2001 ein kontinuierliches Absinken der Baumwollpreis von 70 Cent/Pfund auf 20 Cent/Pfund); (c) die Charakteristikas der Subventionen wurden untersucht ("structure, design and operation"), speziell inwiefern diese einen preisunterdrückenden Effekt auslösten (4 Programme, bei denen u.a. hervorgehoben wird, daß sie bei niedrigerem Marktpreis höhere Kompensationen vorsahen).[7114] (2) Sodann diskutiert das Panel, ob die Preisunterdrückung signifikant war.[7115] (3) Daraufhin wurde die kausale Verbindung ('causal link') untersucht, wobei der Panel eine Zusammentreffen-Analyse, ein Produktionskostenargument und eine Analyse anderer Faktoren i.S. einer Nicht-Zuschreibungsanalyse vornahm.[7116] Letztere wird mit der materialen Feststellung abgeschlossen, daß ein "genuine and substantial causal link" gefunden wurde, bezogen auf 4 vom Preis abhängigen Subventionsprogramme.[7117] Der AB ist nicht vollständig mit der Analyse zufrieden, akzeptiert diese aber letztendlich:

"Overall, the Panel evidently conducted an extensive analysis, but we believe that, in its reasoning, the Panel could have provided a more detailed explanation of its analysis of the complex facts and economic arguments arising in this dispute."[7118]

[7110] Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/R, 8 September 2004, S. 290, Para. 7.1230. Der AB stützt sich darauf: Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/AB/R, 3 March 2005, S. 154, Para. 413.

[7111] Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/R, 8 September 2004, S. 293, Para. 1245 FN 1361. Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/AB/R, 3 March 2005, S. 153, Para. 411 FN 463, S. 155, Para. 417-418.

[7112] "We need to examine whether these prices were suppressed, that is, lower than they would have been without the United States subsidies in respect of upland cotton" Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/R, 8 September 2004, S. 301, Para. 7.1288; Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/AB/R, 3 March 2005, S. 16, Para. 425.

[7113] Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/AB/R, 3 March 2005, S. 160, Para. 425.

[7114] Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/R, 8 September 2004, S. 299-309, Para. 7.1275-7.1315. Der Terminus "significant proportionate influence" wird vom Panel benutzt, um die Wirkung der U.S. Exporte und Produktion auf den Weltmarkt zu beschreiben: S. 300, Para. 7.1285, S. 308, Para. 7.1311. Der Terminus "nature" und "structure, design and operation" wird in bezug darauf beutzt, um zu Untersuchungen, ob die Subventionen preisunterdrückende Effekte haben. S. 301, Para. 7.289.

[7115] Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/R, 8 September 2004, S. 309-312, Para. 7.1316-7.1333.

[7116] Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/R, 8 September 2004, S. 312-319, Para. 7.1334-7.1363. Der AB erklärt sich, auch angesichts fehlender Anhaltspunkte im SCM in bezug auf die Analysekriterien ("the Panel has a certain degree of discretion"), mit der Panelanalyse einverstanden und akzeptiert auch, daß es in der Analyse durchaus Ähnlichkeiten mit dem Schutzklausel- und Antidumpingabkommen geben kann. Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/AB/R, 3 March 2005, S. 163-164, Para. 436-438.

[7117] Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/R, 8 September 2004, S. 319, Para. 7.1363.

[7118] Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/AB/R, 3 March 2005, S. 173, Para. 458.

Im Rahmen der Analyse der kausalen Verbindung wurde es vom Panel nicht für nötig erachtet, die exakte Höhe der Subvention zu berechnen. In der diesbezüglichen Analyse wurde aber betont, daß die USA u.a. deshalb Einfluß auf den Weltbaumwollmarkt nimmt, weil sie proportional einen großen Anteil an der Produktion und Konsumption hat. Dazu waren mehrere der Subventionsprogramme direkt in Verbindung mit Weltmarktpreisentwicklungen wirksam, sodaß die Produzenten von den absinkenden Preise isoliert wurden und Produktionsanreize weiterhin bestanden. Schließlich hätten die Subventionen einen sehr großen Betrag ausgemacht.[7119] Auch diese Argumentation, die sich auf die kausalen Verbindung und die Höhe der Argumentation bezog, wird vom AB akzeptiert, zuerst einmal in bezug auf die Bewertung der Subventionshöhe:

"The magnitude of the subsidy is an important factor in this analysis. A large subsidy that is closely linked to prices of the relevant product is likely to have a greater impact on prices than a small subsidy that is less closely linked to prices. All other things being equal, the smaller the subsidy for a given product, the smaller the degree to which it will affect the costs or revenue of the recipient, and the smaller its likely impact on the prices charged by the recipient for the product. However, the size of a subsidy is only one of the factors that may be relevant to the determination of the effects of a challenged subsidy. A panel needs to assess the effect of the subsidy taking into account all relevant factors."[7120]

Der AB kritisiert zwar, daß das Panel das Ausmaß der Subventionen ("very large amount") nicht genauer herausgestellt hat.[7121] Es wird aber nicht für erforderlich gehalten - aber auch nicht ausgeschlossen - einer bestimmten Berechnungsmethode für Subventionen zu folgen.[7122] Letztendlich

---

[7119] Die folgenden Passagen sind der Kernstück der Argumentation des Panel: "7.1348 (...) We recall again that the United States does not disagree with the proposition that a Member's proportionate magnitude in world production and consumption of upland cotton might be a relevant consideration here. Nor does the United States disagree with the proposition that increased production and supply of upland cotton which reaches the world markets will have an effect on prices." Und: "7.1349 Second, we recall our examination of the nature of the United States subsidies at issue. In particular, we recall that several of the United States subsidies - marketing loan programme payments, the user marketing (Step 2) payments, MLA payments and CCP payments - are directly linked to world prices for upland cotton, thereby insulating United States producers from low prices. We believe that the structure, design and operation of these three measures constitutes evidence supporting a causal link with the significant price suppression we have found to exist. Furthermore, while we do not believe that it is strictly necessarily to calculate precisely the amount of the subsidies in question, we observe that we have readily available information on the record showing us that the price-contingent subsidies in question involve very large amounts of United States government money benefiting United States upland cotton production. We agree with the United States that 'the question is one of the nature of the subsidy examined and the degree of any predicted effect, which could range from significant to negligible.' These price-contingent subsidies were, in our view, sufficient to cause the significant price suppression that we have found to exist in the same world market." Herv. im Original. Fußnoten nicht reproduziert. Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/R, 8 September 2004, S. 314, Para. 7.1348-7.1349.

[7120] Fußnote nicht reproduziert. Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/AB/R, 3 March 2005, S. 174-175, Para. 461.

[7121] "In the present case, the Panel could have been more explicit and specified what it meant by "very large amounts" , beyond including cross-references to its earlier findings regarding certain subsidies." Ohne Fußnote reproduziert. Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/AB/R, 3 March 2005, S. 177, Para. 468.

[7122] Erwähnt wird, daß SCM Art. 6.1 weggefallen ist, welcher eine wertbezogene Berechnungsmethode enthalten hatte. Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/AB/R, 3 March 2005, S. 175, Para. 462-463. Eine Möglichkeit wäre es, die Subvention relativ zu den Verkäufen einer Firma gesehen, zu berechnen. Dies wird in SCM Annex IV erwähnt. S. 177, Para. 469.

stellen somit Panel und AB "significant price depression" gemäß SCM Art. 6.3 (c) fest, mit der Folge, daß Brasilien zeigen konnte, daß es ernsthafte Schädigung nach SCM Art. 5 (c) erlitten hat.[7123]

Drei weitere Ergebnisse des AB Berichts: Evtl. müsse getrennt untersucht werden, mit welcher Intensität die Subventionen dem Endprodukt zugute kommen ('pass through'-Analyse).[7124] Die Haltung des Panels, daß ernsthafte Schädigung nicht als ein zusätzliches, eine eigenständige Beweisführung erforderlich machendes Kriterium angesehen werden muß, wird nicht von der Berufung berührt und der AB äußert sich dazu weder zustimmend noch ablehnend.[7125] Ebenso äußert sich der AB nicht dazu, daß der Panel für SCM Art. 6.3 (d) den Weltmarktanteil eingeschlossen der Produktion in den Ländern definiert hat.[7126] Würde diese, nach allen Agrarstreitigkeiten im GATT in denen es um Weltmarktanteile im Sinne von Exportanteilen ging[7127], schwer nachvollziehbare Definition bestehenbleiben, würde ggf. schwerer gemäß diesem Artikel aus Subventionen resultierende ansteigende Weltmarktanteile zu beweisen.

Andererseits scheint sich dies undramatisch zu entwickeln, so untersucht der aktuelle Art. 21.5 Panel (2007), der die Umsetzung der Empfehlungen durch die USA überprüfen sollte, den Baumwollweltmarkt (Produktion und Weltmarktanteile) und kommt zu nachvollziehbaren Schlußfolgerungen. Die nicht mehr stark steigenden Anteile an der Weltproduktion der USA zwischen 2002 und 2005 führen dazu, daß SCM Art. 6.3 (d) "increase in world market share" etc. nach Ansicht des Panels nicht erfüllt wird.[7128] U.S. Anteil an der Weltproduktion (%): 2002: 19,5 %, 2003: 19,2 %, 2004: 19,3 %; 2005: 20,9 %; 2006: 18,6 % (Anteile an den Weltexporten werden nicht diskutiert).[7129] Schon vorher wurden andere, aussagekräftigere Zahlen diskutiert:

Die USA erhöhte ihre Baumwollexporte von MY (market year) 1999: 6,303 mill. bales auf 2005: 17,437 mill. bales. Dies ist eine Steigerung von 177 % zwischen MY 1999 und MY 2005. Daneben folgte ein beständiger Anstieg der Produktion (im MY 2005 43 % höher als MY 1999).[7130] Der U.S. Anteil an den Weltexporten betrug: MY 2002: 39,9 %; 2003: 41,4 %, 2004: 41,2 %; 2005: 40,1 %.[7131] Im MY 2005 betrugen die Subventionen US$ 2107 Mill..[7132]

[7123] Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/AB/R, 3 March 2005, S. 290-291, Para. 763. Ob 'serious prejudice' einen Einzeluntersuchungsschritt erforderlich macht, wird offengelassen. Der Panel hat dies verneint und zusätzlich darauf hingewiesen, daß es Brasilien jedenfalls gelungen ist, 'serious prejudice' aufzuzeigen. S. 184, Para. 488.

[7124] Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/AB/R, 3 March 2005, S. 178, Para. 472.

[7125] Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/R, 8 September 2004, S. 325, Para. 7.1395. Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/AB/R, 3 March 2005, S. 184, Para. 488.

[7126] Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/AB/R, 3 March 2005, S. 193, Para. 511.

[7127] Es stimmt zwar, daß in GATT Art. XVI.3 und im Subventionskodex der Tokio-Runde in Art. 10 die Rede von 'world export trade' ist. Im WTO SCM ist dagegen in SCM Art. 6.3 (d) die Rede von "world market share". WTO 1995: 270, 509. BISD 26S/69, 1980. Tatsächlich ist in allen Agrarstreitigkeiten von Weltmarktanteilen die Rede: Vom frühen Fall über französische Weizensubventionen (1959), siehe BISD 7S/50, 1959; bis zum umstrittenen Fall: USA vs. EU - Subsidies on Export of Wheat Flour, Report of the Panel, SCM/42, 21 March 1983. S. 5-6.

[7128] Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/RW, 18 December 2007, S. 135-137, Paras. 10.260-10.268.

[7129] Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/RW, 18 December 2007, S. 136, Paras. 10.264.

[7130] Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/RW, 18 December 2007, S. 93, Paras. 10.114.

[7131] Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/RW, 18 December 2007, S. 74, Paras. 10.56.

[7132] Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/RW, 18 December 2007, S. 91, Para. 10.110 FN 368.

In diesem erneuten Fall, in dem es weitgehend gleichgebliebene Subventionen (bis auf die Step 2 Zahlungen)[7133] der USA ging, wird wieder ein Verstoß gegen SCM Art. 6.3 (c) gefunden: Der Panel analysiert nicht mehr in der aufgefächerten Schrittfolge wie der Panel zuvor, zuerst einmal ob Preisunterdrückung vorliegt, dann kausale Effekte etc., sondern das Kriterium wird auf einen Satz reduziert, welcher einen Vergleich mit einer Situation ohne die U.S. Subventionen vorsieht: "the Panel will determine whether, but for these subsidies, the world market price for upland cotton 'would have increased [significantly], or would have increased by [significantly] more than was in fact the case."[7134] In der Begrifflichkeit und großteils auch den Schlußfolgerungen hält sich der Panel (2007) an die Panel (2004) und AB (2005) Vorgaben: "substantial proportinate influence" (Einfluß der U.S. Exporte und Produktion auf die Weltmärkte)[7135]; "structure, design and operation" (Untersuchung der Art und Weise der Wirkung der Subventionen: hier wird bestätigt, daß die Subventionen die Produktion erhöhen und die preisunterdrückend wirken)[7136]; sodann wird die "large magnitude"[7137] der Subventionen bestätigt; und ein "link between high levels of US subsidies and high levels of US planted acreage"[7138] gesehen. Bei einer von Brasilien behaupteten zeitliche Koinzidenz zwischen unterdrückten Weltmarktpreisen und den Subventionen (beim Panel 2004 in Sinne einer kausalen Verbindung 'causal link' diskutiert) kommt es zu einer Abweichung von den früheren Feststellungen, weil keine absinkenden Baumwollpreise vorlagen: Die Baumwollpreise lagen zwischen MY 2002 bis 2005 durchschnittlich um 9,4 % höher als in MY 1999 bis 2002, bei gewissen Preisschwankungen (konkret: etwa im November 2003 76,7 cent/lb, im Dezember 2004, 48,6 cent/lb).[7139] Hier wird der Langzeittrend absinkender Rohstoffpreise angeführt und letztendlich bezweifelt, daß allein aus stabil gebliebenen Marktanteilen, bei hoher Subventionierung auf Preisunterdrückung geschlossen werden kann.[7140] Letztendlich betont der Panel aber seinen Ansatz, welcher eine Situation ohne U.S. Subventionen der Bewertung zugrundelegt und schließt, daß der Preis dann signifikant angestiegen wäre ("would have increased [significantly]").[7141] Weiter wird zur Stützung der Argumentation hervorgehoben, daß die Produktionkosten der U.S. Produzenten hoch liegen und es wahrscheinlich sei, daß ohne die Subventionen viele Produzenten keine Baumwolle mehr produzieren würden.[7142] Zuletzt wird geschlossen, daß der Wegfall der Step 2 Zahlungen nur moderate Wirkungen hat[7143] und daß der chinesische Einfluß auf die Märkte nicht von der Feststellung ablenkt, daß die USA mit ihrem

---

[7133] vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/RW, 18 December 2007, S. 54, Para. 9.79. Die Wirkung des Wegfalls der Step 2 Zahlungen wird als "relatively modest" eingeschätzt. S. 130, Para. 10.239.

[7134] Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/RW, 18 December 2007, S. 72, Paras. 10.49. Die Wirkung der Subventionen wird dabei zusammengenommen bewertet: "we conduct an examination of the collective effects of the marketing loan and counter-cyclical payments." S. 72, Para. 10.51.

[7135] Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/RW, 18 December 2007, S. 75, Para. 10.58.

[7136] Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/RW, 18 December 2007, S. 76-89, Para. 10.61-10.105.

[7137] Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/RW, 18 December 2007, S. 90-92, Para. 10.108-10.111.

[7138] Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/RW, 18 December 2007, S. 95, Para. 10.122-10.128.

[7139] Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/RW, 18 December 2007, S. 100-101, Para. 10.137-10.141. In dieser Zeit weiteten bei hohen Subventionen auch andere Produzenten ihre Produktion aus. S. 101, Para. 10.139.

[7140] Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/RW, 18 December 2007, S. 102, Para. 10.142, Para. 10.145

[7141] Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/RW, 18 December 2007, S. 102-103, Para. 10.146.

[7142] "The Panel believes that the existence of this gap between upland cooton producers' total production costs and market revenue is telling. The Panel concurs with Brazil that this data provides further evidence of the essential role played by marketing loan and counter-cyclical payments in covering US upland cotton producers' long-term total costs of production and that this data provides support for Brazil's argument that, but for these subsidies, many upland cotton producers would not have been able to continue growing upland cotton and would have had to switch to alternative crops." Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/RW, 18 December 2007, S. 117, Paras. 10.191.

[7143] Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/RW, 18 December 2007, S. 130, Para. 10.239.

Weltexportanteil von um 40 % "substantial proportionate influence" haben.[7144] Diese Aspekte werden in einer Zusammenfassung präsentiert, wobei der Panel unter anderem hervorhebt, daß Preisunterdrückung nicht allein durch Struktur, Design und Durchführung der Subventionen, sondern "*under current factual conditions*" bewiesen werden muß.[7145] Die USA wird aufgefordert, gemäß SCM 7.8, entweder die nachteiligen Effekte unwirksam zu machen oder die Subvention zurückzuziehen.[7146]

8.4.1.3 Korea: Schiffe

Zuletzt zum Fall EU vs. Korea - Commercial Vessels (2005).[7147] Zuerst: Bei der 'Gegenklage' Koreas gegen die EU handelte es sich um das mit WTO Regeln unvereinbare, unilaterale Druckinstrument der EU gegenüber Korea, welches für die EU Industrie nachteilige Effekte und ernsthafte Schädigung festgestellte und eine Subventionierung der EU Schiffbauindustrie (bis zum Ende des gleich folgenden WTO Streitfalls gegen Korea) beschloß, in den Kategorien, in denen diese Effekte behauptet wurden. Siehe Korea vs. EC - Commercial Vessels (2005).[7148]

Um diese Kategorien geht es nun in EU vs. Korea - Commercial Vessels (2005). Hier gelang es der EU zuerst einmal nicht zu beweisen, daß der koreanische Staat private Banken bei der Restrukturierung der Schiffbauindustrie (geschmackvollerweise geht es um die Zeit während der Koreakrise) i.S. von SCM Art. 1.1 (a) (1) (iv) 'dirigiert' hatte.[7149] Sodann kann die EU anhand einer Diskussion eines vor der Restrukturierung Daewoos erstellten Gutachtens nicht den Panel davon zu überzeugen, daß diese Restrukturierung kommerziell nicht zu rechtfertigen gewesen wäre: "was clearly commercially unreasonable."[7150] Das Gutachten hatte geurteilt, daß Daewoos Konzernwert den Liquidationswert überstiegen hatte. Die EU bezweifelte dagegen sämtliche positiven oder optimistischen Zukunftsaussichten für diese Firma.[7151] Auch für Halla und Daedong konnte die EU keinen nicht-marktgemäßen Vorteil ('benefit') durch die Restrukturierungsbedingungen zeigen.[7152] Schließlich versuchte die EU ernsthafte Schädigung ('serious prejudice') i.S. von SCM Art. 6.3 (c) zu beweisen, mit den Tatbeständen Preisunterdrückung und Preisdepression.[7153] Korea wurde dabei, ohne daß dies thematisiert wird, als Industrieland behandelt. Die Diskussion unterscheidet sich nicht von

---

[7144] Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/RW, 18 December 2007, S. 131-132, Para. 10.243.

[7145] Herv. im Original. Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/RW, 18 December 2007, S. 132, Para. 10.248.

[7146] Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/RW, 18 December 2007, S. 190, Para. 15.3 (d).

[7147] Nur Panel. EU vs. Korea - Measures Affecting Trade in Commercial Vessels, WT/DS273/R, 7 March 2005.

[7148] Nur Panel. Korea vs. EC - Measures Affecting Trade in Commercial Vessels, WT/DS301/R, 22 April 2005, S. 75-80, Para. 7.36-7.54. Eine Diskussion des SCM wird hier angesichts der sonstigen Ergebnisse nicht für nötig angesehen, S. 133, Para. 7230.

[7149] Der Panel benutzt hier die alte Definition von 'entrust and direct', 'delegation and command', die vom AB in Korea vs. United States - DRAMS (2005) später etwas weniger streng gefaßt wird, siehe dazu den Punkt Ausgleichsmaßnahmen. EU vs. Korea - Measures Affecting Trade in Commercial Vessels, WT/DS273/R, 7 March 2005, S. 89, Para. 7.368, zur Koreakrise S. 103, Para. 7.434.

[7150] EU vs. Korea - Measures Affecting Trade in Commercial Vessels, WT/DS273/R, 7 March 2005, S. 112, Para. 7.483, Para. 114, Para. 7.495.

[7151] EU vs. Korea - Measures Affecting Trade in Commercial Vessels, WT/DS273/R, 7 March 2005, S. 103-112, Para. 7.436-7.482.

[7152] EU vs. Korea - Measures Affecting Trade in Commercial Vessels, WT/DS273/R, 7 March 2005, S. 114-116, Paras. 7.496-7.504.

[7153] EU vs. Korea - Measures Affecting Trade in Commercial Vessels, WT/DS273/R, 7 March 2005, S. 118, Para. 7.518.

den Fällen oben.[7154] Am Rande: Dem Wort 'may' in SCM Art. 6.3 wird keine Bedeutung zugeschrieben.[7155]

Die Analyse bezog sich auf drei Schiffskategorien: LNGs, product/chemical tankers, container ships.[7156] Die EU behauptete, daß durch Kredite den Werften ein 2 % ad valorem Vorteil ermöglicht wurde, welcher genutzt wurde, die Auftragsbücher zu füllen, um ihre Kredite zurückzahlen zu können.[7157] Die EU argumentierte, daß die subventionierte Umstrukturierung es den koreanische Werfen ermöglicht hätte auf dem Markt zu bleiben, wobei die Subventionen zu niedrigeren Kosten geführt hätten, wobei die koreanischen Werfen zu einer weltweiten Überkapazität beitrugen, die zu niedrigen Preisen geführt hätte.[7158] Den koreanische Werften wurde zudem Preisführerschaft vorgeworden: Sie könnten durch ihre hohen Marktanteile die Weltmarktpreise festlegen: 65,7 % Weltmarktanteil bei 'container ships', 58,9 % bei 'product tankers', 58,9 % bei 'LNGs'.[7159] Korea antwortet, daß die Werften über Wettbewerbsvorteile verfügten, u.a. bezüglich Materialkosten, Löhne und den abgewerteten Won. Ebenso bedürfe es eine genaueren Analyse der Effekte der Subventionen. Zu einfach sei die Behauptung, daß ohne Subventionen keine Überkapazität und deshalb nicht das existierende Preisniveau herrschen würde. Selbst wenn die Firmen liquidiert worden wären, wären nicht sämtlich Produktionsorte stillgelegt worden.[7160] In den einzelnen Produktbereichen wird von der EU nach 1999 dagegen ein steigender Auftragseingang, sinkende Preise, bei teils höheren Kosten für koreanische Werfen gezeigt bzw. behauptet und dies als Hinweis auf nicht-marktgemäßes Verhalten, erleichtert durch die Subventionierung, angesehen.[7161]

Der Panel geht so vor: Zuerst einmal wird daran erinnert, daß es keine Subventionierung in bezug auf die Restrukturierung gefunden hatte.[7162] Dann stellt es fest, daß die EU breit angelegte Anschuldigungen vertritt, nicht aber eine spezielle Schätzung für die Wirkung der Subventionen in den jeweiligen Schiffskategorien vorgelegt hatte.[7163] Die folgende Analyse nimmt der Panel vor: Drei LNG Transaktionen werden untersucht: Für die Subventionen wird festgestellt, daß die "the estimated benefits are relatively small".[7164] Zwar wird nicht ausgeschlossen, daß auch geringe Subventionen zu einer Reduzierung der Preise führen, für die gesamte Menge wird aber gefolgert: "it is far from self-evident to us that a price reduction of [BCI: Omitted from public version] per cent on three transactions out of a much larger total would constitute, or lead to, 'significant price depression' for

---

[7154] Die Punkte: Price suppression or price depression, significance, causation, like product, same market, serious prejudice werden untersucht. Ebenso wird eine 'non attribution' Analyse für sinnvoll angesehen. Bei den Preisen sind 'trends and levels' der Preise des subventionierten Produkts im Vergleich zu ebensolchen des Klägerprodukte ebenso relevant. EU vs. Korea - Measures Affecting Trade in Commercial Vessels, WT/DS273/R, 7 March 2005, S. 120, Para. 7.527, S. 141, Para. 7.617, S. 141, Para. 7.621.

[7155] Weil eine schwer zu verstehende Diskussion über das Wort 'may' in "serious prejudice may arise" in SCM Art. 6.3 aufgekommen ist, wird u.a. an alten GATT Fällen gezeigt, daß es eine Kontinuität seit dem Tokio Subventionkodex gibt, der dieses Formulierung schon gebraucht hatte, sodaß dieser Formulierung keine Bedeutung zugemessen wird. SCM 6.3. WTO 1995: 269. EU vs. Korea - Measures Affecting Trade in Commercial Vessels, WT/DS273/R, 7 March 2005: S. 135, Para. 7.591-7.596.

[7156] EU vs. Korea - Measures Affecting Trade in Commercial Vessels, WT/DS273/R, 7 March 2005. S. 142, Para. 7.624.

[7157] EU vs. Korea - Measures Affecting Trade in Commercial Vessels, WT/DS273/R, 7 March 2005: S. 142-143, Para. 7.627-77.628. Eigene Preise legt die EUnicht vor. S. 143, Para. 7.629.

[7158] EU vs. Korea - Measures Affecting Trade in Commercial Vessels, WT/DS273/R, 7 March 2005: S. 144, Para. 7.632.

[7159] EU vs. Korea - Measures Affecting Trade in Commercial Vessels, WT/DS273/R, 7 March 2005: S. 145, Para. 7.635.

[7160] EU vs. Korea - Measures Affecting Trade in Commercial Vessels, WT/DS273/R, 7 March 2005: S. 146, Para. 7.643.

[7161] EU vs. Korea - Measures Affecting Trade in Commercial Vessels, WT/DS273/R, 7 March 2005: S. 147-154, Paras. 7.646-7.675.

[7162] EU vs. Korea - Measures Affecting Trade in Commercial Vessels, WT/DS273/R, 7 March 2005: S. 154, Para. 7.676.

[7163] EU vs. Korea - Measures Affecting Trade in Commercial Vessels, WT/DS273/R, 7 March 2005: S. 155, Para. 7.678.

[7164] EU vs. Korea - Measures Affecting Trade in Commercial Vessels, WT/DS273/R, 7 March 2005: S. 156, Para. 7.681.

LNGs as a whole."[7165] Zu dieser Schlußfolgerung kommt der Panel ebenso bei 'product/chemical tankers', 'container ships'.[7166] Somit wird kein Verstoß gegen SCM Art. 5 (c) und Art. 6.3 (c) festgestellt, allerdings bleiben die schon in SCM Teil II erwähnten Verstöße bezüglich einzelner Exportsubventionen.[7167]

8.4.2 SCM Teil III Sonderbehandlung für Entwicklungsländer

Die Sonderbehandlung der Entwicklungsländer bezüglich SCM Teil III wird vor allem von SCM Art. 27.8 und Art. 27.9 näher bestimmt. China hat den Rekurs auf SCM Art. 27.8 und Art. 27.9 (und Art. 27.13, dazu am Schluß dieses Punktes) bei seinem Beitritt zur WTO ausgeschlossen und wurde zu Industrieländerbedingungen aufgenommen.[7168]

Seit dem Wegfall von SCM Art. 6.1 ist von der in SCM Art. 27.8 formulieren Sonderbehandlung übriggeblieben, daß nachteilige Effekte durch "positive evidence" gezeigt werden müssen, etwas was bei anfechtbaren Subventionen für alle Mitgliedsstaaten gilt.[7169] Sodann wird in SCM Art. 27.9 bestimmt, daß gegenüber anfechtbaren Subventionen in Entwicklungsländern nur dann Vergeltungsmaßnahmen autorisiert werden dürfen, wenn Zunichtemachung und Schmälerung der Zollkonzessionen, die unter dem GATT 1994 festgelegt wurden, gezeigt werden kann, in einer Art und Weise, daß Verdrängung und Verhinderung von Importe in den Markt des subventionierenden Mitglieds festgestellt wird oder sobald bedeutende Schädigung der heimischen Industrie auf dem heimischen Markt stattfindet.[7170]

Mit dieser Formulierung, die sich u.a. auf die gegen Entwicklungsländer nutzbaren Klageoptionen bezieht, wird bestimmt, daß eine Klage gegen Subventionen in Entwicklungsländern nur gemäß SCM Art. 5 (a) 'injury to the domestic industry' und Art. 5 (b) 'nullification or impairments of benefits' erfolgen darf. Ausgeschlossen wird eine Klage gemäß Art. 5 (c) 'serious prejudice'.[7171] Damit fällt gegen die Entwicklungsländer eine Klage aufgrund von SCM Art. 6.3 (a) bis (d) weg, sodaß die beiden obengenannten Fälle nur sehr eingeschränkt Anhaltspunkte für das Ausmaß der Entwicklungsländersonderbehandlung liefern können.

[7165] EU vs. Korea - Measures Affecting Trade in Commercial Vessels, WT/DS273/R, 7 March 2005: S. 156, Para. 7.681.

[7166] EU vs. Korea - Measures Affecting Trade in Commercial Vessels, WT/DS273/R, 7 March 2005: S. 157-158, Paras. 7.686-7.695.

[7167] EU vs. Korea - Measures Affecting Trade in Commercial Vessels, WT/DS273/R, 7 March 2005: S. 158, Paras. 8.696-8.698.

[7168] "In line with this approach, the representative of China stated his intention to reserve the right to benefit from the provisions of Articles 27.10, 27.11, 27.12 and 27.15 of the SCM Agreement, while confirming that China would not seek to invoke Articles 27.8, 27.9 and 27.13 of the SCM Agreement. The Working Party took note of these commitments." WT/MIN(01)/3, 10 November 2001, S. 34, Para. 171.

[7169] Hoda/Ahuja 2005: 1028. "Art. 27.8 There shall be no presumption in terms of paragraph 1 of Article 6 that a subsidy granted by a developing country Member results in serious prejudice, as defined in this Agreement. Such serious prejudice, where applicable under the terms of paragraph 9, shall be demonstrated by positive evidence, in accordance with the provisions of paragraphs 3 through 8 of Article 6." SCM Art. 27.8. WTO 1995: 300.

[7170] "27.9 Regarding actionable subsidies granted or maintained by a developing country Member other than those referred to in paragraph 1 of Article 6, action may not be authorized or taken under Article 7 unless nullification or impairment of tariff concessions or other obligations under GATT 1994 is found to exist as a result of such a subsidy, in such a way as to displace or impede imports of a like product of another Member into the market of the subsidizing developing country Member or unless injury to a domestic industry in the market of an importing Member occurs." SCM Art. 27.9. WTO 1995: 300.

[7171] Hoda/Ahuja 2005: 1028-1029.

Der Verweis auf bedeutende Schädigung in SCM Art. 27.9 "or unless injury to a domestic industry in the market of an importing Member occurs" und dieselbe Begrifflichkeit in SCM Art. 5 (a) auf "injury to the domestic industry" impliziert, daß angesichts dieses Tatbestands einzig und allein ein Vorgehen im Einklang mit SCM Teil V, den Ausgleichsuntersuchungen (eingeschlossen der Verpflichtung zu einer Schädigungsfeststellung), vorgesehen ist, siehe dazu auch SCM Art. 5 (a) Fußnote 11.[7172] Diese Option impliziert keine direkte Klage gegen die Subvention vor dem DSB, sondern das Auferlegen eines Ausgleichszolls durch die nationalen Behörden.

Damit bleibt als einzige Klageoption, die gemäß SCM Art. 7, also innerhalb des DSB der WTO gegen die Entwicklungsländern benutzt werden kann, SCM Art. 5 (b) 'nullification or impairment of benefits' übrig. Auf diesen letzteren Artikel weist SCM Art. 27.9, mittels Begriffsüberdeckung, hin. SCM Art. 27.9 weist zwei Anforderungen auf, wobei erstere auf eine GATT Klageoption hinweist und zweitere in spezieller Art und Weise Tatbestände formuliert, die bei einer Klage gegen Entwicklungsländer erfüllt sein sollten: (1) "nullification or impairment of tariff concessions or other obligations under GATT 1994 is found to exist as a result of such a subsidy" und (2): "displace or impede of a like product of another Member into the market of the subsidizing developing country member".[7173] Beides zusammen, so zumindest der Wortlaut, stellt die SCM 27.9 Klageoption gegen Subventionen in Entwicklungsländern dar:

(1) Zunichtemachung und Schmälerung von Zollkonzessionen gemäß GATT 1994. Diese Klageoption leitet sich aus der GATT-Praxis dar, die Subventionen in Art. III.8 (b) und Art. XIV erlaubte, und somit eine Nichtverletzungsklage ('non violation complaint') nötig machte, um überhaupt gegen Subventionen klagen zu können. Eine solche Klage mußte gemäß Art. XXIII (b) erfolgen, welcher eben dazu angelegt war, eine Klagemöglichkeit zu bieten, wenn Zollkonzessionen zunichtegemacht und geschmälert wurden, durch Maßnahmen, die eigentlich mit dem GATT übereinstimmten.

In den meisten Nichtverletzungs- ('non violation')-Fällen lagen Zollkonzessionen zugrunde und daraus ergab sich eine spezielle Vorgehensweise, wenn trotz Zollsenkungen keinerlei Marktzugangsverbesserungen erfolgten[7174]: Als erster ausschlaggebender Aspekt wird untersucht, ob zum Zeitpunkt der Verhandlungen eine Erwartung auf Marktzugang bestand. Daraus folgt, daß eine Klage gegen Subventionsprogramme nur eingeschränkt geltend gemacht werden kann, wenn diese

[7172] "The term "injury to the domestic industry" is used here in the same sense as it is used in Part V." SCM 5 (a) FN 11. WTO 1995: 268.
[7173] SCM Art. 27.9. WTO 1995: 300. "Regarding actionable subsidies granted or maintained by an developing country Member, action can now be taken only if there is nullification or impairment of tariff concessions or injury to a domestic industry in the market of the importing Member." Ahuja 2001: 11. Erwähnen wird dieser Satz, ohne weitere Ausführungen und Deutungen: Trebilcock/Howse 2005: 274.
[7174] Siehe z.B. "so far as subsidies are concerned is was agreed that a contracting party which has negotiated a concession under Art. II may be assumed for the purpose of Article XXIII to have a resonable expectation, failing evidence to the contrary, that the value of the concession will not be nullified or impaired by the contracting party which granted the concession by the subsequent intrroduction or increase of domestic subsidy on the products concerned." Subsidies, Operation of the Provisions of Article XVI. BISD 10S/201, 209, 1962. Siehe dazu auch BISD 3S/225, 1955. Bis auf einen Ausnahmenfall, der nicht angenommen wurde, lagen allen Fällen Art. II Zollkonzessionen zugrunde. Roessler 1997: 130-132; Bogdandy 1992: 103; Jackson 1969: 181. Es gab nicht viele Fälle hierzu, es werden 8 gezählt, davon war 3 mal der Kläger erfolgreich. Komuro 1998: 187. Siehe auch den Fallüberblick über insgesamt 14 Fälle in: Non-violation complaints under GATT Article XXIII:2. Note by the Secretariat. MTN/GNG/NG13/W/31, 14 July 1989: 30. Innerhalb der WTO wird diese Klageoption näher beschrieben in: United States vs. Japan - Measures Affecting Consumer Photographic Film and Paper, WT/DS44/R, 31 March 1998.

zum Zeitpunkt der Verhandlungen der Uruguay-Runde bereits bestanden. Für neue Subventionsprogramme besteht dagegen kein Schutz vor möglichen Klagen.[7175] Beispiel: Es kann davon ausgegangen werden, daß zum Abschluß der Uruguay Runde bekannt war, daß indische öffentliche Unternehmen teils von der Regierung subventioniert wurden, dasselbe gilt für Brasiliens Subventionen für den damals noch staatlichen Flugzeughersteller Embraer.

Sodann geht es um den Einfluss von Subventionen auf die Wettbewerbstellung der Waren: Hier wird der Terminus "upsetting of the competitive relationship" als Anhaltspunkt für die Wirkung der Subvention verwendet.[7176] Ebenso wird erwähnt, daß es nicht um Handelseffekte geht, sondern um den Schutz von "conditions for competition".[7177] Dies würde eine relativ weitgehende Disziplinierung von Subventionen implizieren. Einige der frühen GATT Zitate bezüglich dieser Klageoption lassen sich sogar als absolutes Verbot der Subventionierung lesen ("not be nullified or impaired (...) by the subsequent introduction or increase of a domestic subsidy"), wobei erwähnenswert ist, daß diese Arbeitsgruppenberichte teils unter dem Eindruck ohne Limits steigender Agrarsubventionen verfaßt worden waren und teils ebenso erwähnt wurde, daß während der Zollverhandlungen über Subventionen verhandelt werden sollte (um Erwartungen auf Marktzugang besser zu definieren, mag hier als Sinn unterstellt werden).[7178] Zu diesen Kriterien führte die EU damals, um ihre Landwirtschaftpolitik zu verteidigen, an, daß es bezüglich Subventionierung nicht nur absolute Kriterien gebe: "The granting of a subsidy may alter the competitive relationship but it did not

---

[7175] Schon in diesem Fall wird deutlich, daß dieses Kriterium zu kontroversen Auseinandersetzungen führen kann. Australien beschwert sich, daß Chile, wenn es denn Erwartungen auf Marktzugang hatte, diese während der Verhandlungen auch kommunizieren sollte, denn es sei wenig plausibel, wenn diese von einer Arbeitsgruppe später festgestellt wurden. Chile vs. Australia - The Australian Subsidy on Ammonium Sulphate, 30 June 1949, abgedruckt in: BISD Vol. II/188, 193-194, 196, 1952. Siehe zu diesem Kritierum auch: Hoda/Ahuja 2005: 1054; speziell dazu Chua 1998: 41-42.

[7176] Siehe den frühen GATT Fall Germany Sardines: "It is agreed that such impairment would exist if the action of the German Government, which resulted in upsetting the competitive relationship between preparations of clupea pilchardus and preparations of other varieties of the clupeoid family could not reasonably have been anticipated by the Norwegian Government at the time it negotiated for tariff reductions on preparations of clupea sprattus and clupea harengus." Deutschland wird aufgefordert: "at restoring, as far as practibable, the competitive relationship which existed at the time when the Norwegian Government negotiated at Torquay and which that Government could reasonably expect to be continued." Norway vs. Germany - Treatment by Germany of Imports of Sardines, BISD 1S/53, 58-59, Para. 16, Para. 18, 1953. Es ist deshalb ein vielseitiges Kriterium, weil es für jedwede Änderungen der Wettbewerbsverhältnisse verwendbar ist: Chile beschwerte sich anhand dieses Kriterium darüber, daß Australien eine Subvention für Düngemittel abgeschafft (!) hatte. Chile vs. Australia - The Australian Subsidy on Ammonium Sulphate, 30 June 1949, abgedruckt in: BISD Vol. II/188, 193, 1952.

[7177] "the commitments they exchange in such negotiations are commitments on conditions of competition for trade, not on volumes of trade." United States vs. EEC - Payments and Subsidies Paid to Processors and Producers of Oilseeds and Related Animal-Feed Proteins, BISD 37S/86, 129, Para. 150, 1991. Die Geltung dieses Ansatzes ("In other words, the competitive conditions principle applies equally to non-violations complaints") betont auch Chua 1998: 84. Siehe dazu auch die Diskussion von Art. III.

[7178] "So far as domestic subsidies are concerned, it was agreed that a contracting party which has negotiated a concession under Article II may be assumed, for the purpose of Article XXIII, to have the reasonable expectation, failing evidence to the contrary, that the value of the concession will not be nullified or impaired by the contracting party which granted the concession by the subsequent introduction or increase of a domestic subsidy on the product concerned". Im selben Bericht steht aber auch, daß über Subventionen verhandelt werden kann: "there was nothing to prevent contracting parties, when they negotiate for the binding or reduction of tariffs, from negotiating on matters, such as subsidies." Aus: Working Party, Other Barriers to Trade, Report adopted on 3 March 1955 (L/334, and addendum). BISD 3S/222, 224, Para.13, 1955. Siehe auch der unter dem Eindruck der Agrarsubventionen geschriebenen Bericht der Arbeitsgruppe: Operation of the Provisions of Article XVI, BISD 10S/201, 209, 1962. Ersteres zitiert vom Panel, zweiteres von der USA, in: United States vs. EEC - Payments and Subsidies Paid to Processors and Producers of Oilseeds and Related Animal-Feed Proteins, BISD 37S/86, 102, 128-129, 1991.

necessarily upset it to the point of sustantially devaluing the concession."[7179] Wie dem auch sei, klargestellt wurde durch einen einflußreichen, weil überzeugend argumentierenden GATT Bericht, daß es nicht akzeptabel sei, wenn durch Subventionierung der Marktzugang gänzlich ("completely") und systematisch ("systematically") verwehrt bleibt. Zumindest ein graduell verbesserter Preiswettbewerb sollte mit Zollsenkungen einhergehen: "The Panel considered that the main value of a tariff concession is that it provides an assurance of better market access through improved price competition. Contracting parties negotiate tariff concessions primarily to obtain that advantage. They must therefore be assumed to base their tariff negotiations on the expectation that the price effect of the tariff concessions will not be systematically offset."[7180] Würde dieser Klagepunkt benutzt, ist es wahrscheinlich, daß dieser GATT Panelbericht beachtet werden würde, sodaß hieraus ein Schwellenwert für verbotene Subventionierung konstruiert werden müßte. Weiter gilt, daß unter dieser Klageoption ein Entwicklungsland nicht zur Abschaffung der Subventionen verpflichtet werden kann, wiewohl ein erfolgreicher Kläger eine Autorisierung zur Rücknahme von Zugeständnissen erhält.[7181] Schließlich macht eine solche Klage eine detaillierte Beweisführung nötig und die Beweislast liegt beim Kläger.[7182]

(2) Verdrängen oder Verhindern ('displace or impede'). Aufgrund dieser Unsicherheiten, erzeugt Rechtssicherheit somit erst der Eingangs zitiert, zusätzlich relevante Satzteil aus SCM Art. 27.9 "displace or impede of a like product of another Member into the market of the subsidizing developing country member".[7183] Eine Verbindung mit den Tatbeständen der ernsthaften Schädigung in SCM Art. 6.3 (a) bis (d) ist zwar nicht mehr vorhanden, es bleibt aber immerhin ein indirekter Bezug bestehen, weil in Art. 6.3 (a) mit 'displace or impede' eine ähnliche Situation beschreibt, wie in Satzteil in SCM Art. 27.9 "in such a way as to displace or impede imports ..."[7184] Daraus folgt, daß für Entwicklungsländer weder Subventionen verboten sind noch ihre Erhöhung. Es geht zudem, so der Wortlaut, nicht um den Weltmarkt, sondern allein um den Markt des Entwicklungslands. Auf diesem

---

[7179] United States vs. EEC - Payments and Subsidies Paid to Processors and Producers of Oilseeds and Related Animal-Feed Proteins, BISD 37S/86, 194, Para. 66, 1991. Mit diesem Argument konnte sie den Panel nicht überzeugen.

[7180] "At issue in the case before it are production-specific subsidies that protect producers completely from the movement of prices for imports and thereby prevent tariff concessions from having any impact on the competitive relationship between domestic and imported oilseeds." Sodann erfolgt der oben zitierte Satz. Ebenso spielt hier aber wieder eine Analyse der Erwartungen mit hinein. Siehe: United States vs. EEC - Payments and Subsidies Paid to Processors and Producers of Oilseeds and Related Animal-Feed Proteins, BISD 37S/86, 128, Para. 148, 1991.

[7181] Siehe: "The CONCTRACTING PARTIES have decided that a finding of impairment does not authorize them to request the impairing contracting party to remove a measure not incosistent with the General Agreement; such a finding merely allows (...) authorization to suspend the application of concessions..." United States vs. EEC - Payments and Subsidies Paid to Processors and Producers of Oilseeds and Related Animal-Feed Proteins, BISD 37S/86, 129, Para. 148, 1991.

[7182] Siehe das folgende frühe Zitat: "While is is not precluded that a *prima facie* case of nullification or impairment could arise even if there is no infringement of GATT provisions, it would be in such cases incumbent on the country invoking Art. XXIII to demonstrate the grounds and reasons for its invocation. Detailed submissions on the part of that contracting party on these points were therefore essential for a judgement to be made under this Article." Uruguay vs. Fifteen Countries - Uruguayan Recourse to Article XXIII, BISD 11S/95, 100, Para. 15, 1963. Siehe auch: GATT Analytical Index 1995: 657-668.

[7183] SCM 27.9. WTO 1995: 300.

[7184] SCM 27.9. WTO 1995: 300.

muß Verdrängen und Verhindern als Folge der Subventionierung aufgezeigt werden.[7185] Dies ermöglicht den Entwicklungsländern Spielräume. Auch die Anforderung, dies für gleichartige Waren zu zeigen, ist ggf. anspruchsvoll, wenn es sich um Produkte einer Firma eines Entwicklungslands handelt. Wenn ein Entwicklungsland seine Waren für den Weltmarkt subventioniert, dies folgt aus dieser Logik des SCM, sind allein Ausgleichszölle möglich, um dagegen vorzugehen.

Aus diese beiden Punkten zusammengenommen scheint sich nun die SCM Art. 27.9 Klageoption zu ergeben, die es den Industrieländern ermöglicht gegen die Entwicklungsländer klagen zu können. Nötig ist somit eine Beweisführung, die erstens zeigt, daß die Subventionierung über dem Niveau zum Zeitpunkt der Zollverhandlungen liegt, zweitens muß möglichst über mehrere Jahre der Effekt aufgezeigt werden, daß auf dem Heimatmarkt des subventionierenden Entwicklungsland bestimmte Waren aus den Industrieländern (oder aus anderen Entwicklungsländern) verdrängt oder eine Erhöhung der Verkäufe verhindert wurde. Zudem muß eine kausale Verbindung mit der Subventionierung vorliegen.

Durchaus denkbar ist, daß Entwicklungsländer, die eine Importsubstitutionspolitik im alten Stil verfolgen, einer solche Klage ausgesetzt werden können, wenn sie nicht mehr über einen hohen Zollschutz verfügen. Damit haben die Industrieländern auch die Möglichkeit Direktinvestitionen eigener Firmen in den Märkten dieser Länder mit einer solche Klage zu schützen, zumindest dann, wenn über die Produktion vor Ort hinaus, noch Importe erfolgen. Die Heimatmarktfixierung dieser Beweisführung eröffnet den Entwicklungsländern die Möglichkeit, dieser Subventionsdisziplin durch eine Exportorientierung aus dem Weg zu gehen. Ein Entwicklungsland, welches von vorne herein vermeidet, daß seine subventionierte Industrie auf dem Heimatmarkt größere Marktanteile erobert, kann einer Klage nur schwer ausgesetzt werden. Diese Wirkung von SCM Art. 27.9 paßt normativ wirtschaftswissenschaftlich perfekt zur dynamischen Theorie, die eine frühe Exportorientierung für sinnvoll hält, um staatliche Interventionen auf ihre Effizienz zu testen.

Schließlich ist es, dies ist in der WTO im Sinne eines Auffangtatbestands eine Nichtverletzungsklage ohne SCM Bezug, siehe dazu den Punkt Nichtverletzungsbeschwerden oder eine Nichtverletzungsklage im Sinne von Art. XXIII: 1 (c) 'situation complaints', immer möglich, wobei letztere Klage bislang nicht genutzt wurde.[7186]

Abschließend ist noch bemerkenswert, daß nach SCM Art. 27.13 SCM Schuldenerlässe im Zusammenhang mit Privatisierungen in Entwicklungsländern bei einer Klage nicht als Subventionen angesehen werden dürfen (bis auf China[7187]). Diese Regel erstreckt sich nur auf Teil III und damit nicht auf die nun folgenden Ausgleichsmaßnahmen, sodaß sich dort u.a. die Frage stellt, unter welchen Umständen gegen Firmen Ausgleichsmaßnahmen aufgrund einer Privatisierung oder Umstrukturierung benutzt werden dürfen:[7188]

[7185] Eine Kausalitätsanalyse mit mehreren Punkten schlägt auch der Panel für diese 'non-violation' Klage vor: United States vs. Japan - Measures Affecting Consumer Photographic Film and Paper, WT/DS44/R, 31 March 1998, Para. 10.83.

[7186] Eine Nutzung in einer Ausnahmesituation ist nicht denkbar, daß ein Land dafür nichts kann und solche Effekte schwerlich abstellen kann. Somit ist nur denkbar, daß dies genutzt werden kann, wenn das Land in der Lage ist, Einfluß zu nehmen. Ansonsten bleibt unklar, welcher Tatbestände hierunter fallen könnten. Roessler 1997: 139.

[7187] WT/MIN(01)/3, 10 November 2001, S. 34, Para. 171.

[7188] Hoda/Ahuja 2005: 1055.

8.5 SCM Teil V Ausgleichsmaßnahmen

Zwischen 1995 und dem 30. Juni 2003 sind von insgesamt 11 WTO Mitgliedern 84 definitive Ausgleichsmaßnahmen genutzt wurden (von 147 Untersuchungen in 14 Mitgliedstaaten).[7189] Derzeit sind weltweit wenige Ausgleichsmaßnahmen aktiv. Die USA führt die Liste mit 45 Maßnahmen an, die EU folgt mit 14, Kanada mit 5 und Südafrika mit 4 Maßnahmen. Insgesamt sind 79 bestehende Ausgleichsmaßnahmen notifiziert.[7190] Eine genauere Analyse dieser, wie im Bereich Antidumping, wird hier nicht vorgenommen. Siehe Abschnitt 'H' zu weiteren Informationen über Zweck und Nutzung der Ausgleichsmaßnahmen. Wie dort schon bemerkt, werden Ausgleichsmaßnahmen im Sinne einer dezentralen Subventionskontrolle eingesetzt d.h. wenn vermutet wird, daß Importe subventioniert worden sind, kann ein einzelnes Land eine solche Untersuchung eingeleiten.

Ausgleichszölle dürfen dann verwendet werden, wenn gemäß der SCM Regeln für eine bestimmte Ware eine Subvention aufgezeigt werden kann, eine Importsteigerung erfolgt und Schädigung sowie eine kausale Verbindung zwischen Schädigung und Importen aufgezeigt werden kann.[7191] Zwar gibt es auch hier eine Nicht-Zuschreibungsanalyse, dritter Satz, SCM Art. 15.5, aber die Analyse muß nicht so weitgehend wie in SCM Teil III, etwa SCM Art. 6.3, differenzieren.[7192] Wenn 'subventionierte Importe' vorliegen, muß nicht mehr gesondert differenziert werden, welcher Teil dieser Importe wie subventioniert worden ist[7193] (und welche Preis- und Volumeneffekte die Subventionen hatten[7194]), wenn daraus Schädigung hergeleitet wird. Einige grundlegende Aspekte: Auch hier ist, wie bei Antidumping, bei nicht kooperierenden Firmen, eine 'facts available' Untersuchung erlaubt.[7195] Es werden (im Gegensatz zu SCM Teil III) immerhin selektiv Berechnungsmethoden vorgegeben, so müssen, um die Höhe des Ausgleichszolls zu berechnen, Subventionen in Relation zu einer Einheit einer produzierten Ware gesetzt werden.[7196] Für einzelne potentielle Subventionsträger, wie Aktienkapital, Kredite, Kreditgarantien oder die Bereitstellung von Güter und Dienstleistungen, wird der Vergleichsmaßstab Markt vorgegeben, wenn es darum geht, Subventionen festzustellen.[7197] Auch bei Ausgleichsmaßnahmen wurde eine 'sunset review' nach fünf Jahren etabliert.[7198] Die

---

[7189] Clarke et al. 2004: 369.

[7190] G/L/798, 8 November 2006: 12.

[7191] Siehe u.a. SCM Art. 11.2, Art. 15.2, 15.5. WTO 1995: 278, 286-287.

[7192] Korea vs. Japan - Countervailing Duties on Dynamic Random Access Memories from Korea, WT/DS336/AB/R, 28 November 2007, S. 89, Para. 267, S. 91, Para. 272.

[7193] "We are not persuaded by these arguments of Korea. In our view, they would imply additional inquiry by an investigating authority into two matters: first, the use to which the subsidies were put by the exporting company; and, secondly, whether, absent the subsidies, the product would have been exported in the same volumes or at the same prices. Such additional examinations are not contemplated by Articles 15.2 and 15.4, Korea vs. Japan - Countervailing Duties on Dynamic Random Access Memories from Korea, WT/DS336/AB/R, 28 November 2007, S. 89, Para. 266.

[7194] "By its terms, Article 11.2 does not require an applicant to provide specific evidence regarding the effects that the subsidies may have on import volumes and prices so as to cause injury." Korea vs. Japan - Countervailing Duties on Dynamic Random Access Memories from Korea, WT/DS336/AB/R, 28 November 2007, S. 91, Para. 272.

[7195] SCM Art. 12.7. WTO 1995: 283.

[7196] SCM Art. 19.4 WTO 1995: 292. Diesen Unterschied zu Teil III hebt hervor. Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/R, 8 September 2004, S. 277, Para. 7.1176. Canada vs. United States - Final Countervailing Duty Determination with Respect to Certain Softwood Lumber from Canada, WT/DS257/AB/R, 19 January 2004, S. 61, Para. 153.

[7197] SCM Art. 14. WTO 1995: 285.

[7198] SCM Art. 21.3. WTO 1995: 293.

Schädigungsanalyse hat einen beinahe identischen Wortlaut wie im Antidumpingbereich[7199], und sie wurde, s.o., schon einmal im Paket mit einer Antidumpinguntersuchung bewertet, in Softwood Lumber VI (2004-2006), ebenso gibt es, im letzten hier erwähnten Fall Korea vs. United States - DRAMS (2005) eine erste Anwendung für den SCM Bereich.

Faktisch werden in Ausgleichzolluntersuchungen viele Anlässe genutzt, um eine Subventionierung zu behaupten: Steuervergünstigungen, unter bestimmten Bedingungen Zollrückerstattungen, diverse angebliche Subventionen, die von Entwicklungsländern in Exportzonen angewandt werden etc. In SCM Teil V sind zwar Regeln für Ausgleichszolluntersuchungen enthalten, der Spielraum für die Behörden bleibt diesbezüglich aber groß.

[7199] AD Art. 3 und SCM Art. 15. De minimis ist 2 % im AD und 1 % im SCM Teil V Bereich. WTO 1995: 172-174, 286-288.

8.5.1 SCM Teil V Fallübersicht

(1) EU vs. United States - Lead and Bismuth II (1999-2000).[7200] Es geht um einen U.S. Ausgleichszoll von 12,69 % der 1993 gegenüber Importen der im Privatbesitz befindlichen, im Jahre 1986 etablierten, englischen Joint Venture Firma United Engineering Steels Limited (UES) auferlegt wurde. Einer der Joint Venture Partner dieser Firma, British Steel Public Limited Company, war später der private Käufer des staatlichen Unternehmen British Steel, welches, darüber sind sich EU und USA einig, im Jahre 1988 "at arm's length, for fair market value and consistent with commercial considerations" verkauft wurde.[7201]

Die U.S. Behörden hatten innerhalb ihrer behördlich genutzten Methoden zur Ausgleichszollbestimmung die Möglichkeit gewählt, die von 1977/78 bis 1985/86 von der englischen Regierung vergebenen Subventionen über einen Zeitraum von 18 Jahren aufzuteilen und u.a. darauf beruhend den Ausgleichzoll berechnet.[7202] In den nachfolgenden administrativen Überprüfungen wurde der Zoll erniedrigt, aber weiter aufrechterhalten, 1996 lag dieser bei 5,28 %.[7203] Im Gegensatz zum Panel, der sich auf SCM Art. 19 bezogen hatte, wendet der AB nun SCM Art. 21 an, der sich auf administrative Überprüfungen bezieht und erklärt, daß es, im Gegensatz zu Argument der U.S. Behörden, nicht auf die in Produktionsanlagen enthaltenen Vorteile ankomme, sondern darauf, daß ein Vorteil ('benefit') auf einen Rezipienten übertragen werden muß.[7204] Ein Vorteil müsse anhand des Marktvergleichsmaßstabs aufgezeigt werden. Weil beide Parteien einig war, daß die Privatisierung zu Marktpreisen erfolgt war, konnte kein Vorteil vorliegen.[7205] Dies hätten die U.S. Behörden bei ihren administrativen Überprüfungen beachten müssen: "The investigating authority is not free to ignore such information."[7206] Genauso wie im Antidumpingbereich wird aber zwischen Originaluntersuchung und Überprüfungen klar unterschieden.[7207] Eine administrative Überprüfung muß dabei immerhin solche Fragen untersuchen, die in Eingaben aufgeworfen werden und solche, die von den Behörden für relevant gehalten werden.[7208] Warum Produktionsanlagen nicht als Fokus der Untersuchung akzeptiert

---

[7200] Panel und AB: EU vs. United States - Imposition of Countervailing Duties on Certain Hot-Rolled Lead and Bismuth Carbon Steel Products Originating in the United Kingdom, WT/DS138/R, 23 December 1999. EU vs. United States - Imposition of Countervailing Duties on Certain Hot-Rolled Lead and Bismuth Carbon Steel Products Originating in the United Kingdom, WT/DS138/AB/R, 10 May 2000.

[7201] EU vs. United States - Imposition of Countervailing Duties on Certain Hot-Rolled Lead and Bismuth Carbon Steel Products Originating in the United Kingdom, WT/DS138/R, 23 December 1999, S. 2, Para. 2.2-2.3.

[7202] EU vs. United States - Imposition of Countervailing Duties on Certain Hot-Rolled Lead and Bismuth Carbon Steel Products Originating in the United Kingdom, WT/DS138/R, 23 December 1999, S. 2, Para. 2.5.

[7203] EU vs. United States - Imposition of Countervailing Duties on Certain Hot-Rolled Lead and Bismuth Carbon Steel Products Originating in the United Kingdom, WT/DS138/R, 23 December 1999, S. 2, Para. 2.9.

[7204] EU vs. United States - Imposition of Countervailing Duties on Certain Hot-Rolled Lead and Bismuth Carbon Steel Products Originating in the United Kingdom, WT/DS138/AB/R, 10 May 2000, S. 20, Para. 57. Genauso wie: Brazil vs. Canada - Measures Affecting the Export of Civilian Aircraft, WT/DS70/AB/R, 2 August 1999, S. 39-40, Para. 157.

[7205] EU vs. United States - Imposition of Countervailing Duties on Certain Hot-Rolled Lead and Bismuth Carbon Steel Products Originating in the United Kingdom, WT/DS138/AB/R, 10 May 2000, S. 25, Para. 68. Siehe auch Prévost 2000: 291-292.

[7206] EU vs. United States - Imposition of Countervailing Duties on Certain Hot-Rolled Lead and Bismuth Carbon Steel Products Originating in the United Kingdom, WT/DS138/AB/R, 10 May 2000, S. 22, Para. 61. Siehe auch Prévost 2000: 290.

[7207] EU vs. United States - Imposition of Countervailing Duties on Certain Hot-Rolled Lead and Bismuth Carbon Steel Products Originating in the United Kingdom, WT/DS138/AB/R, 10 May 2000, S. 19, Para. 53.

[7208] "We believe that it is important to distinguish between the original investigation leading to the imposition of countervailing duties and the administrative review. (...) In an administrative review, however, the investigating authority must address thoses issues which have been raised before it by the interested parties or, in case of an investigation conducted at its own initiative, those issues which warranted the examination." EU vs. United States - Imposition of Countervailing Duties on Certain Hot-Rolled Lead and Bismuth Carbon Steel Products Originating in the United Kingdom, WT/DS138/AB/R, 10 May 2000, S. 23, Para. 63. Siehe auch Prévost 2000: 290.

werden, wird vom AB in einem spätereren Fall nochmal genauer erklärt: "The United States also argues that, irrespective of the price at which the new owners aquire the state-owned enterprise, 'the artificially enhanced competitiveness generated by the subsidies' will not be eliminated, as the firm will continue to produce 'at the same costs and in the same volumes'. We fail to see the basis for the assumption by the United States that, regardless of the sale price of the firm, its costs and volume of production will remain the same, since these costs include, as a necessary component, the cost of capital."[7209] Kurz: Wenn ein marktgemäßer Verkauf stattgefunden hat, hat der Investor auch für die vorhandenen Kapitalgüter bezahlt und dadurch keinen Vorteil gegenüber seinen Wettbewerbern.

(2) Die Implikationen des Berichts Canada vs. United States - Export Restraints (2001)[7210] wurden schon zu Beginn des SCM Punktes beschreiben. Dort wird feststellt, daß Exportverbote, die in Kanadas Holzindustrie eingesetzt wurden, wegen nicht erkennbarer finanzieller Beiträge nicht unter das SCM fallen, sondern unter normale wirtschaftspolitisch erzeugte Vorteile gezählt werden. Das U.S. DOC reagierte auf diesen Bericht, indem es die Exportverbote nicht in seine Ausgleichszolluntersuchung gegen Kanada einbezog.[7211]

(3) EU vs. United States - Carbon Steel (2002).[7212] Hier ging es um 'sunset reviews' der U.S. Behörden. Endgültig stellt der AB klar, daß eine Überprüfung nach SCM Art. 21 nicht denselben Standards unterliegt, wie bei der Originaluntersuchung. Aus diesem Grund wird die 1 % de minimis Grenze, die zu einem Ende der Originaluntersuchung führen muß, beim 'sunset review' nicht als wirksam anerkennt. Die U.S. Behörden dürfen etwa eine 0,39 % Subventionierungshöhe bei einem 'sunset review' in bezug ein deutsches Stahlsubventionsprogramme feststellen.[7213] Ähnlich im Antidumpingbereich, aber weniger anspruchsvoll formuliert, wird somit für das 'sunset review' im Ausgleichszollbereich ein schwächerer Entscheidungsmaßstäbe als in der Originaluntersuchung etabliert. Daraus ergibt in diesem Fall, daß U.S. Gesetze und Methoden nicht gegen SCM Regeln verstoßen haben.[7214]

[7209] EU vs. United States - Countervailing Measures Concerning Certain Products from the European Communities, WT/DS212/AB/R, 9 December 2002, S. 43, Para. 103. Hier hätte die USA wettbewerbstheoretisch und dynamisch antworten können, daß ein bereits auf dem Markt eingeführtes Unternehmen risikoloser zu übernehmen ist, als wenn eine neue Investition erfolgt. Der AB hätte dann antworten können, daß dieser Risikobonus ebenso im Marktpreis enthalten ist, denn Marktpreise spiegeln eben auch dynamische Erwägungen wieder. Kurzum: Die Argumentation des AB ist soweit plausibel, siehe aber weiter unten für eine partielle Abschwächung dieser Position, wenn es zu staatlicher Einflußnahmen bei einer Privatisierung kommt, in: EU vs. United States - Countervailing Measures Concerning Certain Products from the European Communities, WT/DS212/AB/R, 9 December 2002, S. 52, Para. 124, S. 52, Para. 126.

[7210] Nur Panel. Canada vs. United States - Measures Treating Export Restraints as Subsidies, WT/DS194/R, 29 June 2001.

[7211] Das DOC hatte 1992 noch anders geurteilt und scheint nun aufgrund dieses Reports zu schließen: "any concievable benefit provided through the log ban would already be included in the calculation of the stumpage benefit." Anderson 2004b: 669.

[7212] Panel und AB. EU vs. United States - Countervailing Duties on Certain Corrosion-Resistant Carbon Steel Flat Products from Germany, WT/DS213/R, 3 July 2002. EU vs. United States - Countervailing Duties on Certain Corrosion-Resistant Carbon Steel Flat Products from Germany, WT/DS213/AB/R, 28 November 2002.

[7213] EU vs. United States - Countervailing Duties on Certain Corrosion-Resistant Carbon Steel Flat Products from Germany, WT/DS213/AB/R, 28 November 2002, S. 34, Para. 92. Daten in: EU vs. United States - Countervailing Duties on Certain Corrosion-Resistant Carbon Steel Flat Products from Germany, WT/DS213/R, 3 July 2002, S. 13, Para. 5.33. Siehe Clarke et al. 2004: 372; und Meagher 2003: 422.

[7214] "The continuation of a countervailing duty must therefore be based on a properly conducted review and a positive determination that the revocation of the countervailing duty would 'be likely to lead to continuation and recurrance of subsidization and injury." EU vs. United States - Countervailing Duties on Certain Corrosion-Resistant Carbon Steel Flat Products from Germany, WT/DS213/AB/R, 28 November 2002, S. 33, Para. 88. Prozedurale Verpflichtungen werden erwähnt in, S. 39, Para. 111. Formuliert wird: "Article 21.3 prohibits the continuation of countervailing duties unless a review is undertaken and the prescribed determination, based on adequate evidence, is made."

(4) EU vs. United States - Countervailing Measures on Certain EC Products (2002-2005).[7215] Die USA wandten weiterhin eine Methode ('gamma methodoloy') an, die schon EU vs. United States - Lead and Bismuth II (1999-2000) für SCM inkompatibel befunden hatte. Die neu entwickelte Methode ('same person') war ebenso nicht regelkonform. Deshalb waren 12 Untersuchungen (Originaluntersuchungen, administrative Überprüfungen, 'sunset reviews') nicht vereinbar mit dem SCM.[7216] Der AB bestätigt dieses Panelergebnis bis auf zwei Aspekte, darunter einen, der weitergehende Bedeutung für die Entwicklungsländer hat, siehe das Fazit: Er erläutert EU vs. United States - Lead and Bismuth II (1999-2000) insofern neu, indem er erklärt, daß er nicht gemeint hat, daß dann, wenn es zu einer Privatisierung über den Markt kommt, in jedem Fall die früheren finanziellen Beiträge verschwunden sind ("prior financial contribution necessarily has been extinguished in all cases"[7217]). Weil Märkte teils von den Regierungen beeinflußt werden könnten, könne ggf. gezeigt werden, daß die Vorteile weiter bestehen. Dies muß dann von der untersuchenden Behörde anhand von Beweisen gezeigt werden.[7218] Daraufhin widerspricht ein U.S. Gesetz nicht mehr per se SCM Teil V. In Reaktion darauf entwickelte die USA eine neue Methode zur Analyse von Privatisierungen. Diese führte dazu, daß in 8 der o.g. Fälle Maßnahmen zurückgenommen oder Zölle verringert wurden. In vier 'sunset reviews' wurden existierende Ausgleichzölle aufrechterhalten. Die EU Klage in bezug auf diese neue Methode führt zu einem Art. 21.5 Panel, welches 3 dieser 'sunset reviews' sowie die neue Methode selbst untersucht.[7219] In 2 der 'sunset review' verstieß die USA auch weiterhin gegen das SCM.[7220] In einem Fall wird akzeptiert, daß eine Privatisierung nicht ganz marktgemäß abgelaufen ist und schließlich wird das U.S. System der 'sunset reviews', welches bei bestehender Subventionierung auch in Zukunft von einer solchen ausgeht, nicht kritisiert.[7221]

S. 40, Para. 117. Weiterhin reiche ein 'sunset review'-Fall nicht aus, um "consistent practice" zu beweisen, wie die EU behauptet hatte. S. 54, Para. 161. Nicht sehr detailreich dazu: Clarke et al. 2004: 372.

[7215] Panel, AB, Art. 21 Panel. EU vs. United States - Countervailing Measures Concerning Certain Products from the European Communities, WT/DS212/R, 31 July 2002. EU vs. United States - Countervailing Measures Concerning Certain Products from the European Communities, WT/DS212/AB/R, 9 December 2002. EU vs. United States - Countervailing Measures Concerning Certain Products from the European Communities, WT/DS212/RW, 17 August 2005.

[7216] EU vs. United States - Countervailing Measures Concerning Certain Products from the European Communities, WT/DS212/R, 31 July 2002, S. 61, Para. 7.12, S. 96, Para. 8.1. Die USA gibt dies für 7 Maßnahmen, in denen die 'gamma' Methode benutzt wurde, von vorneherein zu. S. 60, Para. 7.9.

[7217] EU vs. United States - Countervailing Measures Concerning Certain Products from the European Communities, WT/DS212/AB/R, 9 December 2002, S. 121, Para. 51.

[7218] "In privatizations, governments have the ability, by designing economic and other policies, to influence the circumstances and the conditions of the sale as to obtain a certain market valuation of the enterprice." EU vs. United States - Countervailing Measures Concerning Certain Products from the European Communities, WT/DS212/AB/R, 9 December 2002, S. 52, Para. 124, S. 52, Para. 126. Matsushita et al. 2006: 349, 352-353.

[7219] EU vs. United States - Countervailing Measures Concerning Certain Products from the European Communities, WT/DS212/RW, 17 August 2005, S. 3, Para. 2.8-2.10.

[7220] Im Fall England weigerte sich das DOC neue Informationen zur Kenntnis zu nehmen. Dies führt zu einem SCM Art. 21.3 Verstoß. EU vs. United States - Countervailing Measures Concerning Certain Products from the European Communities, WT/DS212/RW, 17 August 2005, S 106-109, Para. 7.239-7.254.. Die U.S. Behörden untersuchten im Spanien Fall die Privatsierung gar nicht erst. Dies führt zu einem Verstoß gegen SCM Art. 10, 14, 19.4, 21.1, 21.3 und GATT Art. VI: 3. S. 112-114, Paras. 7.268-7.280.

[7221] EU vs. United States - Countervailing Measures Concerning Certain Products from the European Communities, WT/DS212/RW, 17 August 2005, S. 91, Paras. 7.172-7.175.

(5) Softwood Lumber III (2002)[7222], bezieht sich auf die Erhebung vorläufiger Ausgleichzölle auf kanadisches Weichholz. Die Streitbeilegung bewirkt, daß die U.S. Behörden die vorläufigen Maßnahmen, die u.a. die regelinkonforme, rückwirkende Erhebung von Zöllen vorsahen, aussetzten.[7223] Schon hier wird akzeptiert, daß die Abholzungsrechte unter Art. 1.1 (a)(1)(iii) fallen.[7224]

(6) Softwood Lumber IV (2003-2005)[7225], untersucht die definitiven Ausgleichszollmaßnahmen auf kanadisches Weichholz, ohne daß die Schädigungsfrage in der Klage einbezogen wird, welche in Form der davon abgetrennten Klage bereits im Punkt Antidumping Softwood Lumber IV (2003-2005) erwähnt worden ist. Im ersten Panel und der Reaktion des AB kommt es zu folgenden Fragestellungen: Zuerst einmal sind sich beide darin einig, das stellen Panel und AB fest, daß Bäume Waren ('goods') gemäß Art. 1.1 (a)(1)(iii) sind, die von der kanadische Regierung zur Verfügung gestellt werden.[7226] Zu Kontroversen kommt es erst bei der 'benefit'-Analyse, die eine Marktvergleich impliziert. Die U.S. Behörden hatten festgestellt, daß sie die (Markt-) Preise in Kanada aufgrund der dortigen Regierungsinterventionen nicht benutzt wollen. Der Panel akzeptiert dies nicht, aufgrund der expliziten Formulierung in SCM Art. 14 (d) "shall be determined in relation to prevailing market conditions (...) in the country of provision".[7227] Die USA hatte stattdessen U.S. Preise zugrundegelegt, in Märkte im Norden der USA, nahe Kanada.[7228] Diese Nicht-Akzeptanz durch den Panel wird vom AB als zu enge Auslegung nicht akzeptiert und ein Fall-zu-Fall Vorgehen postuliert.[7229] Der AB führt die Analyse nicht zuende[7230], schlägt aber vor, daß wenn ein solcher Vergleich durchgeführt werden sollte, darauf achtgegeben werden muß, daß den Bedingungen auf den untersuchten Märkten so nahe wie möglich gekommen wird.[7231] Schließlich geht es um die 'pass-through'-Analyse: Die USA hatte nicht

---

[7222] Nur Panel. Canada vs. United States - Preliminary Determinations with Respect to Certain Softwood Lumber from Canada, WT/DS236/R, 27 September 2002.

[7223] Canada vs. United States - Preliminary Determinations with Respect to Certain Softwood Lumber from Canada, WT/DS236/R, 27 September 2002. S. 104, Para. 7.115, S. 116, Para. 8.2. Siehe für Informationen zur U.S. Implementation: WTO Fälle.

[7224] Canada vs. United States - Preliminary Determinations with Respect to Certain Softwood Lumber from Canada, WT/DS236/R, 27 September 2002, S. 75, Para. 7.16.

[7225] Panel, AB, Art. 21.5 Panel, Art. 21.5 AB. Canada vs. United States - Final Countervailing Duty Determination with Respect to Certain Softwood Lumber from Canada, WT/DS257/R, 29 August 2003; Canada vs. United States - Final Countervailing Duty Determination with Respect to Certain Softwood Lumber from Canada, WT/DS257/AB/R, 19 January 2004; Canada vs. United States - Final Countervailing Duty Determination with Respect to Certain Softwood Lumber from Canada, WT/DS257/RW, 1 August 2005; Canada vs. United States - Final Countervailing Duty Determination with Respect to Certain Softwood Lumber from Canada, WT/DS257/AB/RW, 5 December 2005.

[7226] Canada vs. United States - Final Countervailing Duty Determination with Respect to Certain Softwood Lumber from Canada, WT/DS257/R, 29 August 2003, S. 73-79, Para. 7.9-7.30. Canada vs. United States - Final Countervailing Duty Determination with Respect to Certain Softwood Lumber from Canada, WT/DS257/AB/R, 19 January 2004, S. 27, Para. 71. Siehe auch: S. 25, Para- 66-67; S. 26-27, Para. 68-71; S. 28, Para. 75.

[7227] Canada vs. United States - Final Countervailing Duty Determination with Respect to Certain Softwood Lumber from Canada, WT/DS257/R, 29 August 2003, S. 85, Para. 7.49. Tatsächlich gab es kleinere Anteile des kanadischen Marktes die private Preisbildung zuließen. S. 90, Para. 7.61.

[7228] Canada vs. United States - Final Countervailing Duty Determination with Respect to Certain Softwood Lumber from Canada, WT/DS257/AB/R, 19 January 2004, S. 43, Para. 107.

[7229] "The determination of whether private prices are distorted because of government's predominant role in the market, as a provider of certain goods, must be made on case-by-case basis, according to the particular facts underlying each countervailing duty investigation." Canada vs. United States - Final Countervailing Duty Determination with Respect to Certain Softwood Lumber from Canada, WT/DS257/AB/R, 19 January 2004, S. 42, Para. 102. Siehe Saric 2005: 318-320.

[7230] Canada vs. United States - Final Countervailing Duty Determination with Respect to Certain Softwood Lumber from Canada, WT/DS257/AB/R, 19 January 2004, S. 48, Para. 118.

[7231] "to ensure that the alternative benchmark it uses relates or refers to, or is connected with, pervailing market conditions in the country of provision." Canada vs. United States - Final Countervailing Duty Determination with Respect to Certain Softwood Lumber from Canada, WT/DS257/AB/R, 19 January 2004, S. 48, Para. 120.

zwischen Weichholzproduzenten, die das primäre Produkt abholzen und Sägewerken unterschieden. Die mutmaßliche Subvention durch die kanadischen Abholzungsgebühren wurde kalkuliert und dann in bezug auf die gesamten Weichholzverkäufe berechnet.[7232] In GATT Art. VI:3 und SCM Art. 10 wird dagegen festgehalten, daß es eine direkte und indirekte Subventionierung von Produkte geben kann, bei Herstellung, Produktion und Export, sodaß in diesen Fällen (und in dem konkreten, vorliegenden Fall) eine 'pass-through'-Analyse erforderlich ist, welche die USA nicht durchgeführt hatte.[7233] Der AB bestätigt dies.[7234] Im nachfolgenden Art. 21.5 Panel und Art. 21.5 AB geht es um die Umsetzung der Empfehlungen durch die USA, die in einer komplexe Sequenz von Neufeststellungen und 'Assessment Reviews' durchgeführt wurde. Der Art. 21.5 Panel wird vor das Problem gestellt, daß der erste AB bezüglich 'pass through'-Analyse in seinen Empfehlungen sich nur auf "arm's length sales of *logs* by tenured harvesters/sawmills to unrealated sawmills" bezogen hatte.[7235] Der Panel hält es dagegen für erforderlich, daß die USA "all log sales by tenured harvester/sawmills to unrelated sawmills" einbezieht.[7236] Weitere Fragen, u.a. Detailfragen bezüglich der Berechnung der Subventionen wendet der Art. 21.5 Panel ab.[7237] Der Art. 21.5 AB beschäftigt sich sodann allein mit der Fragestellung, ob die komplexe Sequenz der Neufeststellungen und 'Assessment Review' beurteilt werden durfte. Dies wird bejaht.[7238] Am Rande: In diesem Zusammenhang erfolgt eine bemerkenswerte Zusammenfassung bisheriger Art. 21.5 Praxis in bezug auf die Möglichkeiten der Streitbeilegung die Umsetzung von Empfehlungen zu überprüfen. U.a. wird United States vs. Australia - Automotive Leather (1999-2000) erwähnt, in bezug auf die Einbeziehung von Maßnahmen in diese Überprüfung, die auf den ersten Blick nicht zu den 'measures taken to comply' gezählt wurde, aber dann doch untersucht wurden. Dies sei möglich, wenn ein "particulary close relationship to the declared 'measure taken to comply'" aufgezeigt werden könne. Dies ermöglicht es der WTO Umgehungsversuche zu verhindern.[7239]

[7232] Canada vs. United States - Final Countervailing Duty Determination with Respect to Certain Softwood Lumber from Canada, WT/DS257/R, 29 August 2003, S. 94, Para. 7.81.

[7233] SCM Art. 10 FN 36: " The term "countervailing duty" shall be understood to mean a special duty levied for the purpose of offsetting any subsidy bestowed directly or indirectly upon the manufacture, production or export of any merchandise, as provided for in paragraph 3 of Article VI of GATT 1994." WTO 1995: 278. Canada vs. United States - Final Countervailing Duty Determination with Respect to Certain Softwood Lumber from Canada, WT/DS257/R, 29 August 2003, S. 97, Para. 7.91, S. 99, Para. 7.99.

[7234] Canada vs. United States - Final Countervailing Duty Determination with Respect to Certain Softwood Lumber from Canada, WT/DS257/AB/R, 19 January 2004, S. 58, Para. 146. Siehe mehr Details in Saric 2005: 320-323.

[7235] Canada vs. United States - Final Countervailing Duty Determination with Respect to Certain Softwood Lumber from Canada, WT/DS257/AB/R, 19 January 2004, S. 67, Para. 167 (e). Canada vs. United States - Final Countervailing Duty Determination with Respect to Certain Softwood Lumber from Canada, WT/DS257/RW, 1 August 2005, S. 24, Para. 4.76.

[7236] Canada vs. United States - Final Countervailing Duty Determination with Respect to Certain Softwood Lumber from Canada, WT/DS257/RW, 1 August 2005, S. 25, Para. 4.82.

[7237] Und die Nichteinbeziehung von bestimmten Daten wird den U.S. Behörden nicht vorgeworfen. Canada vs. United States - Final Countervailing Duty Determination with Respect to Certain Softwood Lumber from Canada, WT/DS257AB/RW, 5 December 2005. S. 25-31, Para. 4.83-4.111.

[7238] Canada vs. United States - Final Countervailing Duty Determination with Respect to Certain Softwood Lumber from Canada, WT/DS257/AB/RW, 5 December 2005, S. 40, Para. 95-96.

[7239] "Some measures with a particularly close relationship to the declared 'measures to comply', and to the recommendations and rulings of the DSB, may also be susceptible to review by a panel acting under Art. 21.5. Determining whether this is the case requires a panel to scrutinize these relationships, which may, depending on the particular facts, call for an examination of the timing, nature, and effects of the various measures. This also requires an Article 21.5 panel to examine the factual and legal background against which a declared 'measure to comply' is adopted." Dies eröffnet der Streitbeilegung einen Spielraum um Umgehungsversuche einbeziehen zu können. Canada vs. United States - Final Countervailing Duty Determination with Respect to Certain Softwood Lumber from Canada, WT/DS257/AB/RW, 5 December 2005, S. 32, Para. 77.

(7) Schließlich zu den drei Streitfällen Korea vs. United States - Countervailing Duty Investigation on DRAMs (2005)[7240], Korea vs. EU - Countervailing Measures on DRAM Chips (2005)[7241] und, mit zeitlichem, nicht aber sachlichem Abstand, Korea vs. Japan - DRAMS (2007).[7242] Hintergrund ist hier das 'big game' des U.S. Herstellers Micron, siehe gleich die Box. Zum Panel in Korea vs. United States - Countervailing Duty Investigation on DRAMs (2005): Zuerst zur Auslegung des Begriffs SCM Art. 1.1 (a) (1) (iv) "entrusts or directs a private body", also der Frage, ab welcher Schwelle davon ausgegangen wird, daß der Staat einen privaten Akteur zu einer Subventionierung angehalten hat.[7243] Der Panel hält sich hier an die Vorlage eines weiteren Panels und benutzt die beiden Begriffe "delegation" und "command".[7244] Sodann akzeptiert der Panel die Argumentation der U.S. Behörden nicht, insofern zwar staatliche Banken, nicht aber das gesamte Bankensystem, darunter auch Banken, an denen der Staat Anteile hatte, vom koreanischen Staat zur (marktinkonformen) Rettung vom (hoch verschuldeten) Hynix gezwungen wurden.[7245] Ebenso wird nicht akzeptiert, daß die Rettung von Hynix, bei der auch die Citibank eine entscheidene Rolle spielte, von den U.S. Behörden als 'single programme' stilisiert wurde.[7246] Die Schädigungsfeststellung und Kausalitätsanalyse, wird dagegen, bis auf den Punkt eines Rückgangs heimischer Nachfrage, nicht beanstandet.[7247] Dies kann vom ITC nachgebessert werden. Diese Schädigungsfeststellung ist nicht objektiv einschätzbar, denn die Informationen über die Preisunterbietung durch Hynix, die u.a. entscheidend dazu beitragen, daß die U.S. Behörden mit ihrer Argumentation akzeptiert werden, sind nicht öffentlich zugänglich: Immerhin ging es hier darum, daß es den U.S. Behörden offenkundig gelungen ist zu beweisen, daß trotz dem natürlichen Boom Bust Zyklus der Halbleiterhersteller, welcher durch temporär extreme Preisverfälle gekennzeichnet ist, das subventionierte Hynix darüberhinaus einen noch extremeren Preisverfall

---

[7240] Panel und AB. Korea vs. United States - Countervailing Duty Investigation on Dynamic Random Access Memory Semiconductors (DRAMS) from Korea, WT/DS296/R, 21 February 2005. Korea - vs. United States - Countervailing Duty Investigation on Dynamic Random Access Memory Semiconductors (DRAMS) from Korea, WT/DS296/AB/R, 27 June 2005.

[7241] Nur Panel. Korea vs. European Communities - Countervailing Measures on Dynamic Random Access Memory Chips from Korea, WT/DS299/R, 17 June 2005.

[7242] Panel und AB. Korea vs. Japan - Countervailing Duties on Dynamic Random Access Memories from Korea, WT/DS336/R, 13 July 2007. Korea vs. Japan - Countervailing Duties on Dynamic Random Access Memories from Korea, WT/DS336/AB/R, 28 November 2007.

[7243] SCM Art. 1.1 (a)(1)(iv). WTO 1995: 264.

[7244] Zuerst werden diese Kriterien formuliert in: Canada vs. United States - Measures Treating Export Restraints as Subsidies, WT/DS194/R, 29 June 2001, S. 79-80, Para. 8.29-8.31. Siehe dann: Korea vs. United States - Countervailing Duty Investigation on Dynamic Random Access Memory Semiconductors (DRAMS) from Korea, WT/DS296/R, 21 February 2005, S. 14-19, Paras. 7.29-7.46. Und auch: EU vs. Korea - Measures Affecting Trade in Commercial Vessels, WT/DS273/R, 7 March 2005, S. 89, Para. 7.368.

[7245] Neben Bankenregulierungen lagen hier auch diverse Zeitungsberichte und eine anonyme Stellungnahme eines Experten zugrunde. Prägend ist für diesen Fall auch, daß das DOC in vielen Fällen Fakten ignorierte, die als Gegenbeweis gelten könnten. Dies unterminiert die Glaubwürdigkeit der Behörde, die eigentlich objektiv und unparteiisch sein sollte. Korea - vs. United States - Countervailing Duty Investigation on Dynamic Random Access Memory Semiconductors (DRAMS) from Korea, WT/DS296/R, 21 February 2005. S. 38, Para. 7.130. Siehe für die Schwierigkeiten des DOC objektiv zu sein: S. 23, Para. 7.63, S. 28, Para. 7.82, S. 37, 7.124, S. 38, Para. 7.129. Dies führt in der endgültigen Bewertung zum Satz: "There are simply too many irregularities and shortcomings in the DOC's reasoning to properly sustain such a broad determination." S. 51. Para. 7.177. Die in solchen Subventionsuntersuchungen u.a. zentrale Frage, ob die Banken, die in ein schwer angeschlagenes Unternehmen investieren , welches aber in Zukunft noch Marktchancen hat, rational handeln, auch wenn sie dabei günstigere Konditionen gewähren, als die der Markt normalerweise bereitstellen würde, wird leider nicht direkt diskutiert, weil schon der Fehlschlag der U.S. Argumentation feststand. S. 52, Para. 7.184.

[7246]Korea - vs. United States - Countervailing Duty Investigation on Dynamic Random Access Memory Semiconductors (DRAMS) from Korea, WT/DS296/R, 21 February 2005. S. 45, Para. 7.155.

[7247] Korea - vs. United States - Countervailing Duty Investigation on Dynamic Random Access Memory Semiconductors (DRAMS) from Korea, WT/DS296/R, 21 February 2005. S. 97, Para. 7.368.

kausal verursacht hatte.[7248] Die Analyse des Businesszyklus wird vom Panel als nötig angesehen, obwohl sie nicht in der Liste der schädigenden Faktoren explizit erwähnt wird.[7249] Im Fall Korea vs. EU - Countervailing Measures on DRAM Chips (2005) fällt das Urteil umgekehrt aus. Hier werden in der Schädigungsanalyse, nicht aber in der Beweisführung hinsichtlich der Einflußnahme auf die Banken ausgeprägte WTO Inkompatibilitäten gefunden.[7250] An beiden Fällen ist auffällig, daß die Feststellungen der Behörden teils auf wenig zuverlässigen Informationsquellen, wie Zeitungsberichte und Statements von Experten, deren Hintergründe unklar sind, beruhten. So wird z.B. das rein beschreibende, ohne weitere Referenzen, eingebrachte Statement der EU, daß die Citibank seit 1967 "an unusually close and symbiotic relationship"[7251] mit der koreanischen Regierung gehabt hätte, jedenfalls nicht abgelehnt. Als es dann dazu kommt, daß die Citibank bestimmte Informationen nicht vorlegt, wird geschlossen, daß die EU das Recht hat, gemäß "facts available"[7252] zu entscheiden und das Panel schließt, "that Citibank was directed by Korea to participate in the October 2001 Restructuring Programme."[7253]

Bemerkenswert ist nun die Reaktion des AB auf das Panel in Korea vs. United States - Countervailing Duty Investigation on DRAMs (2005).[7254] Zuerst einmal wird klargestellt wird, daß der bislang entwickelte Entscheidungsmaßstab für "agency determination" auch für das SCM gilt. Beachtet werden müsse aber, daß die speziellen Verpflichtungen in den jeweiligen Abkommen dazu führen, daß dieser spezielle Konturen aufweist ("specific contours"), hier wird auf Art. 12, 19 und 22 des SCM hingewiesen.[7255] Die Ausführungen des AB lassen aber nicht erkennen, daß dies ein stark abgeschächter Entscheidungsmaßstab ist. Weiterhin definiert der AB SCM Art. 1.1 (a) (1) (iv) "entrusts or directs a private body"[7256] mit einem anderen Schwerpunkt als der Panel: Abgelehnt wird, sich allzusehr auf den Begriff "command" zu verlassen. Es wird stattdessen als nähere Beschreibung des Konzepts von 'entrust or directs' die Phrase vorgeschlagen, "government exercises its authority

---

[7248] Behauptet wird, daß der Preisverfall 2001 größer war als in der bisherigen DRAM Geschichte und somit zusätzliche Faktoren in Frage kommen. Korea - vs. United States - Countervailing Duty Investigation on Dynamic Random Access Memory Semiconductors (DRAMS) from Korea, WT/DS296/R, 21 February 2005. S. 78, Paras. 7.291-7.292.

[7249] Korea - vs. United States - Countervailing Duty Investigation on Dynamic Random Access Memory Semiconductors (DRAMS) from Korea, WT/DS296/R, 21 February 2005. S. 74, Para. 7.282.

[7250] Die USA erklärt nur die Wirkungen vom Nachfragerückgang auf die Schädigung nicht zureichend. Korea - vs. United States - Countervailing Duty Investigation on Dynamic Random Access Memory Semiconductors (DRAMS) from Korea, WT/DS296/R, 21 February 2005. S. 97, Para. 7.368. Bei der EU geht es um mehr Punkte: Die Analyse von Löhne wird zum zweitenmal (nach EC - Bedlinen) vergessen, die Wirkung des Nachfragerückgang als Faktor in Relation zum Faktor der niedrigen Preise von Hynix wird nicht angemessen erklärt, ebensolches gilt für die Wirkung der Überkapazität. Ausgelassen wird von der Untersuchung die Preisgestaltung von Samsung, welches zwar weniger Marktanteil hatte, aber dennoch eine Wirkung auf die Schädigung hätte haben können. Korea vs. European Communities - Countervailing Measures on Dynamic Random Access Memory Chips from Korea, WT/DS299/R, 17 June 2005. Löhne S. 103, Para. 7.365, Nachfragerückgang S. 118, para. 7.414, Überkapazität S. 120, Para. 7.422., Preisgestaltung von Samsung (hier womöglich falsch vom Panel unter dem Punkt 'non-attribution' diskutiert) S. 123, Para. 7.434.

[7251] Korea vs. European Communities - Countervailing Measures on Dynamic Random Access Memory Chips from Korea, WT/DS299/R, 17 June 2005, S. 47, Para. 7.141

[7252] Korea vs. European Communities - Countervailing Measures on Dynamic Random Access Memory Chips from Korea, WT/DS299/R, 17 June 2005, S. 47, Para. 7.142.

[7253] Korea vs. European Communities - Countervailing Measures on Dynamic Random Access Memory Chips from Korea, WT/DS299/R, 17 June 2005, S. 47-48, Para. 7.141-7.145.

[7254] Korea - vs. United States - Countervailing Duty Investigation on Dynamic Random Access Memory Semiconductors (DRAMS) from Korea, WT/DS296/AB/R, 27 June 2005. Siehe auch Becroft 2006.

[7255] Korea - vs. United States - Countervailing Duty Investigation on Dynamic Random Access Memory Semiconductors (DRAMS) from Korea, WT/DS296/AB/R, 27 June 2005. S. 71, Para. 184.

[7256] SCM Art. 1.1 (a)(1)(iv). WTO 1995: 264.

over a private body", wobei dabei oft "threat or inducement" benutzt werden könne, aber auch "guidance", wobei eine solche Feststellung von den speziellen Fakten eines Falls abhängt.[7257] Im Vergleich zum Panel verringert sich dadurch die Hürde der Beweisführung für die Behörden zu einem gewissen Grad. Sodann ist dieser Bericht als ein klare, präzise abgegrenzte Warnung für die Panels zu lesen. Der AB beschreibt, daß es einen graduellen Übergang hin zu einer *de novo* review, also einem Verfehlen des Entscheidungsmaßstabs, gibt, der nicht aus der Faktenrecherche resultiert, sondern daraus, daß der Bewertung einzelner Fakten und Beweise ein zu großes Gewicht eingeräumt wurde, angesichts des Argumentationsgangs und der Totalität der von den Behörden angestrebten Schlüsse[7258]:

"150. In our view, having accepted an investigating authority's approach, a panel normally should examine the probative value of a piece of evidence in a similar manner to that followed by the investigating authority. Moreover, if, as here, an investigating authority relies on individual pieces of circumstantial evidence viewed together as support for a finding of entrustment and direction, a Panel reviewing such a determination normally should consider that evidence in its totality, rather than individually, in order to assess the probative value with respect to the agency's determination. Indeed, requiring that each piece of circumstantial evidence, on its own, establish entrustment and direction effectively precludes an agency from finding entrustment and direction on the basis of circumstantial evidence. (...) 151. Furthermore, in order to examine the evidence in the light of the investigating authority's methodology, a panel's analysis usually should seek to review the agency's decision on its own terms, in particular, by identifying the inference drawn by the agency from the evidence, and then by considering whether the evidence could sustain that inference. Where a panels examines whether a piece of evidence could directly lead to an ultimate conclusion - rather than support an intermediate

---

[7257] "116. In sum, we are of the view that, pursuant to paragraph (iv), "entrustment" occurs where a government gives responsibility to a private body, and 'direction' refers to situations where the government exercises its authority over a private body. In both instances, the government uses a private body as proxy to effectuate one of the types of financial contributions listed in paragraphs (i) through (iii). It may be difficult to identify precisely, in the abstract, the types of government actions that constitute entrustment or direction and those that do not. The particular label used to describe the governmental action is not necessarily dispositive. Indeed, as Korea acknowledges, in some circumstances, 'guidance' by a government can constitute direction. In most cases, one would expect entrustment or direction of a private body to involve some form of threat or inducement, which could, in turn, serve as evidence of entrustment or direction. The determination of entrustment or direction will hinge on the particular facts of the case". Fußnoten nicht reproduziert. Korea vs. United States - Countervailing Duty Investigation on Dynamic Random Access Memory Semiconductors (DRAMS) from Korea, WT/DS296/AB/R, 27 June 2005, S. 43, Para. 116. Vorher wird abgegrenzt, daß 'entrustment' und 'direction' sicher nicht meint, "whenever a government is merely exercising its general regulatory powers", S. 42, Para. 115. Und es müsse mehr sein, als eine bloße Ermutigung: "Furthermore, entrustment and direction - through the giving of responsibility to or exercise of authority over a private body - imply a more active role than mere acts of encouragement." S. 41, Para. 114. Es müsse ein "demonstrable link between the government and the conduct of the private body" vorhanden sein, S. 41, Para. 112. Diese Passagen werden in Gänze zitiert von: Korea vs. Japan - Countervailing Duties on Dynamic Random Access Memories from Korea, WT/DS336/R, 13 July 2007, S. 105-107, Para. 7.62.

[7258] Besonders spannungsreich ist der folgende Satz, der einerseits vom Panel fordert, die 'accuracy' also Richtigkeit, Fehlerfreiheit und Genauigkeit von Beweisen zu untersuchen - oder - ob man vernünftigerweise aus dem Beweis eine bestimmte Schlußfolgerung ziehen kann. Dies scheint die Möglichkeit zu eröffen, auf zwei Arten und Weisen die WTO Kompatibilität aufzeigen zu können. Durch Richtigkeit im formalen Sinn oder durch eine vernünftige Bewertung in einem materialen Sinn: "In the context of reviewing individual pieces of evidence, for example, a panel should focus on issues such as the accuracy of a piece of evidence, or whether that piece of evidence may reasonable be relied on in support of the particular inference drawn by the investigating authority." Korea - vs. United States - Countervailing Duty Investigation on Dynamic Random Access Memory Semiconductors (DRAMS) from Korea, WT/DS296/AB/R, 27 June 2005. S. 71-72, Paras. 184-190. Dies ist zwar eine Qualitätsstufe höher, erinnert aber an Norway - Salmon aus der Tokio-Runde, von dem sich eigentlich abgegrenzt wurde, wo zu Art. 3.1 'positive evidence' wird ausgeführt: "In this context, the Panel considered that the mere fact that in a given case reasonable, unprejudiced minds could differ as to the weight to be accorded to certain facts was not a sufficient ground to find that a determination of material injury based on such facts was not based on positive evidence within the meaning of Art. 3.1." Norway vs. United States - Imposition of Anti-Dumping Duties on Imports of Fresh and Chilled Atlantic Salmon from Norway, Report of the Panel, ADP/87, 30 November 1992, BISD 41S Vol. I/229, 1997. S. 403, Para. 494. Kurz: Dies kann der AB nicht so gemeint haben, wie hier angedeutet.

inference that the agency sought to draw from that particular piece of evidence [Footnote: This is not to say that a panel is prohibited from examining whether the agency has given a reasoned and adequate explanation for its determination, in particular, by considering other inferences that could reasonably be drawn upon - and explanations that could reasonably be given to - the evidence on record. Indeed, the a panel must undertake such an enquiry]- the panel risks constructing a case different from that put forward by the investigating authority. In doing so, the panel ceases to *review* the agency's determination and embarks on its own *de novo* evaluation of the investigating authority's decision."[7259]

Siehe auch die folgende Passage:

"188. These general principles reflect the fact that a panel examining a subsidy determination should bear in mind its role as *reviewer* of agency action, rather than as *initial trier of fact*. Thus, a panel examining the evidentiary basis for a subsidy determination should, on the basis of the record evidence before the panel, inquire whether the evidence and explanation relied on by the investigating authority reasonably supports its conclusions. In the context of reviewing individual pieces of evidence, for example, a panel should focus on issues such as the accuracy of a piece of evidence, or whether that piece of evidence may reasonably be relied on in support of the particular inference drawn by the investigating authority. As we observed above, however, the Panel in this case examined whether certain pieces of evidence were sufficient to establish certain conclusions that the USDOC did not seek to draw, at least solely on the basis of those pieces of evidence. Moreover, it failed to examine the evidence in its *totality*. The Panel thus failed to assess the agency's determination. Instead, the Panel's examination reflected its own view of whether entrustment or direction existed in this case; the Panel thereby engaged, improperly, in a de novo review of the evidence before the agency."[7260]

Dies - und zwei weitere, konkrete Kritikpunkte am Panel[7261] - führen den AB zum Schluß, daß "the Panel went beyond its role as the reviewer of the investigating authority's decision and, instead, conducted its own assessment, relying on its own judgement, of much of the evidence before the USDOC."[7262] Die Formulierung in der Passage oben, daß die Panels im SCM Bereich nicht die Rolle von 'initial trier of facts', sondern als 'reviewer of agency action' haben, wird hier als wenig relevant eingeschätzt.[7263] Oben wurde schon unter dem Punkt Antidumping gezeigt, in welcher Weise das Art.

[7259] Fußnote 278 wird hier als 'Footnote' eingefügt. Herv. im Original. Korea - vs. United States - Countervailing Duty Investigation on Dynamic Random Access Memory Semiconductors (DRAMS) from Korea, WT/DS296/AB/R, 27 June 2005. S. 57-58, Paras. 150-151.

[7260] Korea - vs. United States - Countervailing Duty Investigation on Dynamic Random Access Memory Semiconductors (DRAMS) from Korea, WT/DS296/AB/R, 27 June 2005. S. 72-73, Para. 188. Im zeitlichen Abstand betont das nachfolgende Panel im Japan-Fall die Paragraphen 186 bis 188 aus diesem AB Bericht: Korea vs. Japan - Countervailing Duties on Dynamic Random Access Memories from Korea, WT/DS336/R, 13 July 2007, S. 99, Para. 7.42.

[7261] Erstens hatte der Panel Beweise der USA als ex post rationalization abgelehnt, die nicht in der Originaluntersuchung, aber in der Eingabe vor der Streitbeilegung enthalten waren. Zweitens wird nicht akzeptiert, daß eine Passage aus einem Audit Report von Hynix, die Schlußfolgerung erlaubt, daß zwei Kreditgeber sich bei einem Treffen kritisch zu den Umstrukturierungsbedingungen geäußert haben. Beide Argumente des AB sind überzeugend. Korea - vs. United States - Countervailing Duty Investigation on Dynamic Random Access Memory Semiconductors (DRAMS) from Korea, WT/DS296/AB/R, 27 June 2005, S. 63-64, Paras. 162-165, S. 64-69, Para. 166-179

[7262] Korea - vs. United States - Countervailing Duty Investigation on Dynamic Random Access Memory Semiconductors (DRAMS) from Korea, WT/DS296/AB/R, 27 June 2005, S. 73, Para. 190.

[7263] Es geht hier m.E. nicht um eine neue Schwerpunktsetzung bezüglich des Entscheidungsmaßstabs. Von Becroft (2006) wird ohne Referenzen behauptet, daß dies mit der bisherigen Entscheidungspraxis übereinstimmt. Dies ist nicht der Fall, denn der Begriff 'initial trier of facts' wird meist im Zusammenhang mit dem Verhältnis Panel/AB in bezug auf die Fähigkeit des Panel zu Faktenanalyse und in bezug auf

21.5 Panel in Softwood Lumber V (2004-2006) durch diese Ausführungen verunsichert worden ist.[7264] Insgesamt besteht hier nicht der Eindruck, daß daraus abzuleiten ist, daß ein schwächerer Entscheidungsmaßstab für das SCM vorliegt. Wenn ein Panel eng der Argumentation der nationalen Behörden folgt, kann es weiterhin einzelne Beweise genau untersuchen und darauf basierend eine Schlußfolgerung bezüglich der Totalität der Beweise ziehen. Auch die Möglichkeiten der Faktenrecherche sind nach diesem Fall nicht eingeschränkter als zuvor. Eine Feststellung oder Empfehlung gibt es in diesem Bericht nicht, der AB führt die Analyse nicht zuende: "We conclude only that the Panel's finding on inconsistency, which resulted from its flawed approach of reviewing the evidence, is in error."[7265] Ob die EU oder U.S. Maßnahme mit den SCM Regeln übereinstimmte, blieb damit offen.

Box: Das 'big game' der Firma Micron und die Leistung der WTO Streitbeilegung soll hier aus der Sicht Koreas beschrieben werden. In diesem Ausgleichszollfall vor der WTO ging es auf den ersten Blick um eine Fairnessfrage, als der U.S. Halbleiterhersteller Mircon seinem koreanischen Konkurrenten Subventionierung vorwirft. Während eines Zeitpunkts niedriger Speicherchip-Preise beantragte der amerikanische Hersteller Micron deshalb eine Ausgleichzolluntersuchung gegen den koreanischen Hersteller Hynix, der für 4 % der koreanischen Exporte aufkam und 150,000 Angestellte, eingeschlossen der Zulieferernetzwerke, hatte.[7266] Als Anlaß wurde genommen, daß die Banken in Korea dessen Schulden von US$ 6,8 Mrd. umstrukturiert hatten.[7267] Behauptet wurde, daß die Banken durch den koreanischen Staat gezwungen wurden, die Umstrukturierung vorzunehmen. Parallel versuchte Micron aber, Hynix zu einer strategischen Allianz zu drängen, welches natürlich leichter und billiger möglich gewesen wäre, wenn die heimischen Banken ihre - mutmaßlich unfaire - Unterstützungen für diese Firma aufgeben hätten müssen. Als die Verhandlungen 2002 scheiterten, wurde von Micron eine Ausgleichszolluntersuchung aktiviert.[7268] Am 1. April 2003 wurden nach Antrag von Micron auf Hynix Produkte (bei Samsung wird keine Subventionierung festgestellt) vorläufige Ausgleichszölle von 57,37 % (endgültig 44,29 %) für die Zeitperiode von Januar 2000 bis Juni 2001 veranschlagt, also die Zeit als noch Verhandlungen zwischen den beiden stattfanden.[7269] Am 24. April 2003 wurde auf Antrag von Infineon, dem größten europäischen Hersteller und von Micron

---

dessen Einschätzungsprärogative benutzt, die der AB nicht immer nachvollziehen muß ('second guess') etc., sodaß er nur ein Stück im Puzzle Entscheidungsmaßstab ist, welches für die insgesamte Ausrichtung des Entscheidungsmaßstabs weniger relevant ist. Becroft 2006: 215. Siehe Abschnitt 'J', Punkt 3, Entscheidungsmaßstab und EU, United States vs. Korea - Taxes on Alcoholic Beverages, WT/DS75/AB/R, WT/DS84/AB/R, 18 January 1999. S. 47, Para. 160-161. In einer weiteren Passage scheint sich diese Einschätzung zu bestätigen, denn hier wird 'reviewer' in einem beschreibenden Sinn der nicht erlaubten 'de novo review' gegenübergestellt. Dies ist unstreitig. Korea - vs. United States - Countervailing Duty Investigation on Dynamic Random Access Memory Semiconductors (DRAMS) from Korea, WT/DS296/AB/R, 27 June 2005, S. 73, Para. 190.

[7264] Canada vs. United States - Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada, WT/DS277/RW, 15 November 2005.

[7265] Korea - vs. United States - Countervailing Duty Investigation on Dynamic Random Access Memory Semiconductors (DRAMS) from Korea, WT/DS296/AB/R, 27 June 2005, S. 76, Para. 198.

[7266] Manyin 2002: 13.

[7267] Manyin 2002: 12.

[7268] Die Verhandlungen scheiterten in dramatischer Form, nach einem Veto des Hynix Aufsichtsrates, welcher den Preis als viel zu niedrig ansah. Daraufhin übernehmen die Banken die Kontrolle von Hynix. Diese wollten erst verkaufen, entschlossen sich dann aber zu einer internen Umstrukturierung. Zu diesem Zeitpunkt gab es Präsidentenwahlen in Korea und ein Verkauf hätte erhebliche Kontroversen ausgelöst. Hynix zog sich ganz vom Angebot einer strategischen Allianz zurück, um sich auf die Anträge auf eine Antidumping- oder Ausgleichszolluntersuchungen zu konzentrieren. Manyin 2002: 13.

[7269] Daten für den vorläufigen Zoll aus: ITA 2003: 1; Samsung fällt aufgrund der de minimis Regel heraus, bei einer Subventionierung von 0,4 %. Daten für den endgültigen Zoll in: WT/DS296/R, 21 February 2005. S. 3.

(!) von der EU Kommission gegenüber Hynix ebenso vorläufige Ausgleichzölle von 33 % (endgültig 34, 8 %) erhoben (bei Samsung wird keine Subventionierung festgestellt).[7270] Für Japan wird eine Untersuchung erst am 4. August 2004 begonnen, auf Antrag von Elpipa Memory und Micron Japan Ltd., und die endgültige Feststellung erfolgt am 20. Januar 2006.[7271] Für alle drei Fälle wird die WTO Streitbeilegung angerufen, den Korea im Panelstadium der beiden frühen Panels in vielen Punkten gewinnt, sodaß sicher auch der Druck auf Hynix, in welcher Form auch immer, nachgelassen hat. Gemäß dem Panelbericht gelingt es der USA nicht zu erklären, daß dem koreanische Bankensystem (sowohl den staatliche als auch privaten Banken) die Rettung von Hynix anvertraut wurde und dies weisungsgemäß ausgeführt wurde ('entrusted and directed').[7272] Der Panelbericht bezüglich der EU akzeptiert die ähnlichen EU Thesen zu diesem Sachverhalt dagegen - nicht in allen - aber in deutlich mehr Aspekten.[7273] Andersherum ist es bei der Schädigungsanalyse. Hier finden die Panels nicht bei der USA, aber bezüglich der Argumentation der EU Behörden ausgeprägte WTO Inkompatibilitäten.[7274] Für den AB ergab sich dadurch die prekäre Aufgabe, diese beiden Ansätze zusammenzuführen[7275], erleichtert dadurch, daß im EU Fall kein Rekurs auf die Berufungsinstanz erfolgte. Im USA Fall macht der AB die Schlußfolgerungen des Panelberichts rückgängig, mit der Argumentation, daß das Panel den Entscheidungsmaßstab verletzt hat, u.a. indem es seine Analyse auf einer Einzelkritik der U.S. Argumente gestützt hat, anstatt der Argumentation der Behörden zu folgen und die Überzeugungskraft der Totalität der Argumentation zu überprüfen.[7276] Der AB lehnt es ab, die sachliche Analyse zuendezuführen, weil er dazu nicht auf den Informationen des Panel aufbauen könne.[7277] Eine Aussage darüber, ob die Behörden der USA eine vernünftige und angemessene Erklärung für These des staatlichen Einflusses auf das koreanische Bankensystem gegeben haben, macht der AB ausdrücklich nicht.[7278] Korea protestiert innerhalb der WTO gegen die AB

[7270] Verordnung (EG) Nr. 1480/2003 des Rates, 11.8.2003, ABl. Nr. L 212, 22.08.2003. S. 1-38.

[7271] Korea vs. Japan - Countervailing Duties on Dynamic Random Access Memories from Korea, WT/DS336/R, 13 July 2007, S. 1-2, Paras. 2.1-2.3.

[7272] Korea - vs. United States - Countervailing Duty Investigation on Dynamic Random Access Memory Semiconductors (DRAMS) from Korea, WT/DS296/R, 21 February 2005. S. 38, Para. 7.130.

[7273] Das Ergebnis des EU Panels ist differenziert, unterscheidet sich aber deutlich vom U.S. Bericht, beispielsweise wird für die größte private Bank Koreas Citibank pauschal Regierungseinflußnahme akzeptiert. Korea vs. European Communities - Countervailing Measures on Dynamic Random Access Memory Chips from Korea, WT/DS299/R, 17 June 2005. S. 48, para. 7.144. Grund dafür ist auch, daß die Citibank nicht kooperiert hatte. S. 47, para. 7.143.

[7274] Die USA erklärt nur die Wirkungen vom Nachfragerückgang auf die Schädigung nicht zureichend. Korea - vs. United States - Countervailing Duty Investigation on Dynamic Random Access Memory Semiconductors (DRAMS) from Korea, WT/DS296/R, 21 February 2005. S. 97, Para. 7.368. Bei der EU geht es um mehr Punkte: Die Analyse von Löhne wird zum zweitenmal (nach EC - Bedlinen) vergessen, die Wirkung des Nachfragerückgang als Faktor in Relation zum Faktor der niedrigen Preise von Hynix wird nicht angemessen erklärt, ebensolches gilt für die Wirkung der Überkapazität. Ausgelassen wird von der Untersuchung die Preisgestaltung von Samsung, welches zwar weniger Marktanteil hatte, aber dennoch eine Wirkung auf die Schädigung hätte haben können. Korea vs. European Communities - Countervailing Measures on Dynamic Random Access Memory Chips from Korea, WT/DS299/R, 17 June 2005. Löhne S. 103, Para. 7.365, Nachfragerückgang S. 118, para. 7.414, Überkapazität S. 120, Para. 7.422., Preisgestaltung von Samsung (hier womöglich falsch vom Panel unter dem Punkt 'non-attribution' diskutiert) S. 123, Para. 7.434.

[7275] Prekär dadurch, weil nicht die Sachlage in Korea, sondern vor allem die diesbezüglichen Feststellungen der Behörden in der EU und der USA beachtet werden mußten,

[7276] "the Panel in this case examined whether certain pieces of evidence were sufficient to establish certain conclusions that the USDOC did not seek to draw, at least solely on the basis of those piece of evidence. Moreover, it failed to examine the evidence in its *totality*." Herv. Im. Original. Korea - vs. United States - Countervailing Duty Investigation on Dynamic Random Access Memory Semiconductors (DRAMS) from Korea, WT/DS296/AB/R, 27 June 2005. S. 73, Para. 188; siehe auch: S. 53-54, Paras. 141, 144.

[7277] Korea - vs. United States - Countervailing Duty Investigation on Dynamic Random Access Memory Semiconductors (DRAMS) from Korea, WT/DS296/AB/R, 27 June 2005. S. 76, Para. 196.

[7278] Korea - vs. United States - Countervailing Duty Investigation on Dynamic Random Access Memory Semiconductors (DRAMS) from Korea, WT/DS296/AB/R, 27 June 2005. S. 61, Para. 157, S. 74, Para. 198, S. 79, Para. 208.

Argumentation.[7279] Das Vorgehen des AB ist nicht ungewöhnlich. In der Literatur ist es akzeptiert, daß der AB in bestimmten Fällen "'issue-aviodance'-techniques" benutzt, nicht nur wenn weitere Ausführungen unnötig erscheinen und nicht angemessen sind, sondern auch dann, wenn das Urteil zu kontrovers wäre. Eine dieser Techniken ist das Prinzip der 'judical economy', welches traditionell im GATT bedeutet, daß ein Klagepunkt nicht weiterverfolgt wird, wenn bereits eine Regelinkonsistenz gefunden wurde. Eine weitere ist, daß der AB gemäß Überprüfungsstandard ('standard of review') unter bestimmten Umständen eine neue Faktenanalyse verweigern kann, wie in diesem Fall.[7280] Ergebnis: Die EU veröffentlich eine geänderte Verordnung, die die WTO Kritik umsetzen soll, dort wird z.B. argumentiert, daß nur Hynix und nicht die anderen Importeure schädigend wirkten. Die Preise von Hynix lagen aber höher als die der EU Preise (dies ist schwer mit Schädigung vereinbar zu machen): Die durchschnittlichen Preise bei nicht-subventionierten Importen lagen 19 % höher als die durchschnittlichen Hynix Preise und 24 % höher als die durchschnittlichen Preise der EU Industrie (kurz: Hynix lagt immer noch um 5 % höher als die durchschnittlichen EU Preise). Die Preise gingen um 52 % bei nicht-subventionierten Importeuren zurück, bei Hynix allerdings um 80 %.[7281] Wie dem auch sei, der Ausgleichszoll von 32,9 % wird bestätigt, ebenso wird ein seltsames System abgestufter Ausgleichszölle eingeführt.[7282] Dies sind interessante Informationen, weil sich in USITC (2003) keine öffentlich zugänglichen Preisinformationen finden.[7283] Die USA behaupten in ihrer aufgrund der WTO Streitbeilegung modifizierten Nachfrageanalyse (USITC 2006a), daß der Nachfragerückgang 2001 nicht zu Preisrückgängen führte, sondern daß dies nur auf den Boom und Bust Zyklus zurückgeführt werden könne.[7284] Immerhin gibt es Hynix und Micron noch und auch Micron scheint sich spätestens 2004 wieder in eine Gewinnzone zu befinden.[7285] Dies ist ein 'big game' in einer dynamisch verfaßten internationalen Wirtschaft (in einem besonders dynamisch verfaßten Industriebereich[7286]), welches private, politische und über die WTO Streitbeilegung institutionell bereitgestellte Druckinstrumente kombiniert. Nicht alles sieht in diesem Industriebereich in bezug auf Außenhandelsinstrumente und die WTO nach Interessendurchsetzung und Industriepolitik aus: Seit 1992 gab es auf Antrag von Micron, dem größten Halbleiterhersteller der USA, Antidumpingzölle gegen koreanische Produzenten, diese fielen allerdings niedrig aus, höchstens 11,16 %. Bei den administrativen Überprüfungen gelang es koreanischen Unternehmen die Zölle weiter abzusenken, nach einem Erfolg Koreas vor der WTO Streitbeilegung zum Thema administrativer Überprüfungen kam es zu einer Abmachung, daß die USA ihre Antidumpingzölle aufhebt, im Gegenzug verpflichteten sich koreanische Hersteller Preis- und

---

[7279] "So, what should Korea do at this point? As the Appellate Body stated in Paragraph 198 of its Report, its reversal of the Panel's findings does not actually mean that it upheld the DOC's determination. Should Korea start a new case?". WT/DS296/9, 28 July 2005.

[7280] Davey 2003: 58, 70-72.

[7281] Verordnung (EG) Nr. 584/2006 des Rates, 10.4.2006. ABl. L 103/1, 12.4.2006. S. 1-26. Ebenso veröffentlicht als WT/DS299/9, 20 April 2006: siehe hier S. 30, Recital 121.

[7282] WT/DS299/9, 20 April 2006: 30, Recital 126, 33-34.

[7283] Und aus der Fälle von 'underselling' läßt sich nicht viel ablesen. USITC 2003: V-4-V-9.

[7284] USITC 2006a: 15. Weil keine Preise öffentlich gemacht werden, geht es um die Frequenz von 'underselling'. Hier argumentiert Korea, daß zwischen 2000 und 2001 keine so hohe Frequenz erkennbar war, wie im Jahr danach, sodaß die Wirksamkeit dessen auf den Preisrückgang nicht so groß hätte sein können. Die ITC argumentiert richtigerweise dagegen, daß diese Frage schon von der WTO gegen Korea entschieden worden sei. USITC 2006a: 17, FN 64.

[7285] Hynix Annual Report 2006: 13; Micron Information 2005: 15.

[7286] Es wäre möglich zu argumentieren, daß die Halbleiterindustrie, aufgrund ihren extremen Aufschwungs- und Abschwungzyklen, die von einem erheblichen Preisverfall für die Produkte gekennzeichnet sind, Marktversagen unterliegt. Allerdings nur, wenn feststehen würde, daß die Hersteller für ihre Investitionen nicht mehr kompensiert würden, was nicht der Fall zu sein scheint. Selbst wenn dem zugestimmt würde, gäbe es - vielleicht - bessere Instrumente, darauf einzugehen, als Schutzmaßnahmen, die auf Antrag von privaten Parteien benutzt werden, deren Motive mit dieser Problemdimension nicht unbedingt etwas zu tun haben.

Kostendaten zu sammeln und bei einer neuen Antidumpinguntersuchungen zur Verfügung zu stellen.[7287] Ebenso hat aus Sicht Koreas die Streitbeilegung einen gewissen Einfluß darauf gehabt, daß U.S.-Antidumpingzölle auf koreanische Farbfernsehgeräte nach 12 Jahren abgeschafft wurden.[7288] Trotz der nicht perfekten Nutzung der WTO Streitbeilegung aus koreanischer Sicht, hat diese immerhin einen moderierenden Einfluß gehabt.

Nun zu dem im zeitlichen Abstand entschiedenen Fall Korea vs. Japan - DRAMS (2007).[7289] Korea begann hier unglücklich, da es Japan bezüglich eines Bereiches viel zu pauschal beschuldigt. Und zwar ausgerechnet bezüglich der Schädigungsanalyse, die hier neugierig erwartet wurde. Da Japan, mangels konkreter Vorwürfe, diesbezüglich kaum in der Lage ist, seine Verteidigung vorzubereiten, wird Item 15 der Klage aufgrund eines Verstoßes gegen DSU Art. 6.2. ("sufficient to present the problem clearly"[7290]) nicht einbezogen.[7291]

Auch der Panel ist nicht glücklich. Generell wird zudem das Verständnis des Falls erschwert, weil die Feststellung der japanischen Behörde nicht öffentlich verfügbar ist. Dazu kommt, daß die Referenzen, auf die sich der Panel bezieht, nicht von der WTO veröffentlicht wurden - wäre das nicht schon genug, verfährt der Panel so, daß er diese in Annexes, Exhibits etc. enthaltenen Aussagen nicht ausführlich genug zitiert und Informationen durchgängig als Geschäftsgeheimnisse deklariert wurden. Zuletzt unterläßt er es, schriftliche Kurzdeutungen dieser Informationen im Sinne einer allgemeinen Zusammenfassung oder Präsentation einer Tendenzwahrnehmung zu geben, wie sonst üblich, wodurch die Geschäftsgeheimnisse nicht verletzt würden.[7292]

Zu Beginn führt der Panel eine lange Diskussion, welche sich einzig auf SCM Art. 1.1 (a) (1) (iv) "entrusts or directs a private body"[7293] bezieht, um festzustellen, ob der koreanische Staat die Banken bei der Restrukturierung beeinflußt hat. Offenbar ermuntert durch den AB, stellt er zuerst einmal ohne Abstufung fest, daß die japanischen Behörde (das JIA) bestimmte Äußerungen koreanischer Akteure gerechtfertigterweise als Beweis anführen könne, daß die koreanische Regierung direkt in die Rettung

---

[7287] Ohne das Abkommen mit Korea hätte die USA den AB Bericht, der nun nur sehr kurz ist, genauso wie den Panelbericht, verloren und wäre zu Veränderungen seiner Antidumping-Regeln gezwungen gewesen. Manyin 2002: 14. Zu diesem DS99 Fall, siehe dazu weiter unten mehr.

[7288] Siehe den Fall DS89, hierzu nur Konsultationen zwischen den USA und Korea, welche nach der Abschaffung der Zölle beendet sind. Dennoch blieb es weiter möglich mit - mutmaßlich - WTO konformen U.S. Maßnahmen Koreas Exporte durch 18 Antidumping- und 5 Ausgleichszölle, die 7 % der U.S. Importe (1999) berührten, zu hemmen, wobei diese sich zudem auf wichtigsten Produkte Halbleiter, Stahl, TV, Telecommunikations-Equipment richteten. Im Moment hat sich die Lage zwischen der USA und Korea etwas beruhigt. Die liegt auch daran, daß es nun "working level bilateral trade meetings" gibt. Manyin 2002: 14.

[7289] Panel und AB. Korea vs. Japan - Countervailing Duties on Dynamic Random Access Memories from Korea, WT/DS336/R, 13 July 2007. Korea vs. Japan - Countervailing Duties on Dynamic Random Access Memories from Korea, WT/DS336/AB/R, 28 November 2007.

[7290] DSU Art. 6.2. WTO 1995: 410.

[7291] Korea vs. Japan - Countervailing Duties on Dynamic Random Access Memories from Korea, WT/DS336/R, 13 July 2007, S. 95, Para. 7.21. Item 5 bezog sich auf SCM Art. 10, 11, 12, 14, 15, 22, 32.1, siehe: S. 98, Para. 7.40.

[7292] So erfolgt die eigentlich relevante Aussage des Panels in einer Fußnote, wobei der Leser dem Panel vertrauen muß, da es eine Aufstellung der Gründe nicht für nötig hält: "Reviewing Attachment 3 as a whole, in the context of the remainder of the evidence considered by the JIA, we do not believe that the evidence cited by Korea was sufficient to prevent the JIA from properly concluding that the Government of Korea intendetd to save Hynix." Korea vs. Japan - Countervailing Duties on Dynamic Random Access Memories from Korea, WT/DS336/R, 13 July 2007, S. 119, Para. 7.113, FN 342. Gegen die Vielzahl von BCIs ('business confidential information') und fehlenden argumentativen Zusammenfassungen, die das Verständnis erleichtern, protestierte die EU, siehe Korea vs. Japan - Countervailing Duties on Dynamic Random Access Memories from Korea, WT/DS336/AB/R, 28 November 2007, S. 93, Para. 279.

[7293] SCM Art. 1.1 (a)(1)(iv). WTO 1995: 264.

von Hynix involviert war und es die Intention der Regierung war, Hynix zu retten. Dabei wird - ohne weitere Erklärung schwer nachvollziehbar - akzeptiert, daß zeitlich frühere politischer Druck (Ende 2000) auf Kreditgeber, als Beweis dafür angeführt werden kann, daß auch später (Oktober 2001 und Dezember 2002) ein solcher Druck vorgelegen habe.[7294] Im weiteren Vorgehen hält sich der Panel eng an Koreas Argumente[7295] und widmet sich der Frage kommerzieller Erwägungen. Ausgangspunkt ist u.a. die folgende Feststellung des JIA, daß die Banken nicht nach kommerziellen Erwägungen gehandelt haben können:

"[T]he deterioration of Hynix's financial situation was such that its rating was downgraded even to 'Selective Default,' and it was unable to raise funds from the commercial market. The Investigating Authorities therefore find that there was no investor that would invest in or make loans to Hynix in the general commercial market from a normal commercial perspective. Under such circumstances, KEB, Woori Bank, Chohung Bank and NACF made financing decisions that were not based on commercial consideration[s]."[7296]

Korea argumentiert dagegen, daß das JIA von der Annahme ausgeht, daß kein Investor aus marktgemäßen, kommerziellen Erwägungen an der Rettung von Hynix interessiert sein könne. Dies überzeuge nicht, denn an der Firma beteiligte Insider-Investoren könnten daran interessiert sein, ihre Verluste zu mindern. Der Panel mißversteht hier Korea, welches u.a. diskutiert, wie der Markt in diesem Fall verfaßt ist und formuliert enggeführt: Korea würde den JIA beschuldigen, daß er erstens ökonomische Rationalität von der *Insiderperspektive* nicht beachtet hätte und zweitens *angenommen* hätte, daß es für Outsiderinvestoren nicht ökonomisch rational gewesen wäre, sich an einer Rettung/Restrukturierung zu beteiligen.[7297] Zum zweiten Argument bemerkt das Panel, daß Hynix von Rating Agenturen als 'Selective Default' eingestuft war, was ein Fakt sei, nicht aber eine *Annahme*, wodurch das Argument Koreas bereits als abgelehnt angesehen wird.[7298] Zum ersten Argument bemerkt das Panel, daß Japans JIA die Insiderperspektive beachtet hätte, da es diese erwähnt und auch eingesteht, daß Schuldenstreichung durch bestehende Kreditgeber rational sein kann. Diese Beobachtung reicht dem Panel aus, zu schließen, daß der JIA nicht "failed to consider the economic rationality of the restructurings from the perspective of Hynix's inside investores".[7299] Dies führt, innerhalb der Argumentation des Panels in diesem Fall dazu, daß der Panel entscheidet, daß die Analyse der Intentionen der koreanischen Regierung durch den JIA im Einklang mit den Regeln steht

---

[7294] Korea vs. Japan - Countervailing Duties on Dynamic Random Access Memories from Korea, WT/DS336/R, 13 July 2007, S. 119, Para. 7.113 FN 341. Nicht sonderlich aufschlußreich ist meiner Ansicht nach ein Statement des Premierministers von Korea, welches einfach nur besagt, daß eine Restrukturierung von Hynix einer der Errungenschaften des FSC war und daß Wirtschaftsminister äußern, daß sie "strongly promote structural reform of seix companies (...) including Hynix." S. 116-117, Paras. 7.106-7.107. Viel deutlicher ist dagegen die Äußerung des Vize-Premierministers: "if the creditor group cannot make a decision whether or not to provide additional support, the financial authorities should decide." S. 117, Para. 7.107. Zwischen diesen Äußerungen differenziert das Panel nicht

[7295] Korea vs. Japan - Countervailing Duties on Dynamic Random Access Memories from Korea, WT/DS336/R, 13 July 2007, S. 105, Para. 7.61.

[7296] Korea vs. Japan - Countervailing Duties on Dynamic Random Access Memories from Korea, WT/DS336/R, 13 July 2007, S. 111, Para. 7.83.

[7297] Korea vs. Japan - Countervailing Duties on Dynamic Random Access Memories from Korea, WT/DS336/R, 13 July 2007, S. 113, Para. 7.89.

[7298] Korea vs. Japan - Countervailing Duties on Dynamic Random Access Memories from Korea, WT/DS336/R, 13 July 2007, S. 113, Para. 7.91.

[7299] Korea vs. Japan - Countervailing Duties on Dynamic Random Access Memories from Korea, WT/DS336/R, 13 July 2007, S. 114, Para. 7.93.

(die koreanische Regierung 'entrustment' und 'direction' bezüglich des Bankensektors ausgeführt hat).[7300]

So konnte der Panel nicht weitermachen. Ironie beiseite: Auch dieser Bericht steht wieder im Zeichen der Unsicherheit über den Entscheidungsmaßstab, da der Panel sich u.a. oft eng an den JIA Bericht hält und breiter angelegte, eigenen Überlegungen zurückstellt. Und tatsächlich läßt er sich auf eine substantiellere Analyse ein. Herausgegriffen wird die These des JIA, daß sich die vier koreanischen Kreditgeber nicht gemäß ökonomischer Erwägungen verhalten haben, als sie sich entschieden an der Restrukturierung teilzunehmen. Dieser These wird eine wichtige Stellung in der Argumenation eingeräumt.[7301] Es ist dabei allein ein Gutachten der Deutschen Bank, welches, gegen Japan, Koreas Position stützt und Zweifel an der objektiven und unvoreingenommenen Haltung des JIA weckt. Bezüglich dieses Gutachtens kann das JIA dem Panel keine Beweise vorlegen, daß eine Einflußnahme der koreanischen Regierung vorlag, daß die Gutachter nicht unabhängig waren etc.[7302] Weiterhin bewertet der Panel die Substanz des Gutachten und kann die 'Diskrepanzen', welche die JIA behauptet, anhand einer ausführlichen Diskussion nicht bestätigen. Da im Panelbericht sämtliche Geschäftsgeheimnisse gelöscht sind, kann hier nur spekuliert werden, daß die Deutsche Bank für das restrukturierte Hynix, neben anderen Szenarien, etwa eine Aufspaltung des Unternehmens, die erwähnt werden, eine ökonomisch vernünftige Perspektive gesehen hat. Daraufhin stellt der Panel fest, daß eine objektive und unparteiische Behörde diesen Bericht nicht hätte ablehnen dürfen und auch nicht schließen können, daß die Teilnahme der vier Kreditgeber im Dezember 2002 ökonomisch unvernünftig gewesen sei (dies gälte aber nicht für die Restrukturierung im Oktober 2001).[7303] Der Panel schließt so: Weil die Schlußfolgerung des JIA sich nicht allein auf die Intention der Regierung bezogen hätte, sondern ebenso den nicht kommerzielle Charakter hervorgehoben worden wäre, wird für Oktober 2001 beschlossen, daß Japans JIA 'entrustment and direction' im Einklang mit SCM Art. 1.1 (a) (1) (iv) festgestellt hätte, nicht aber für Dezember 2002.[7304] Diese Argumentation stellt der AB später in Frage.

Interessanterweise hatte aber ein Panel in Korea vs. EU - Countervailing Measures on DRAM Chips (2005) für Mai 2001[7305], Oktober 2001[7306] schon einmal, für den Zeitraum bis Oktober 2001, den

---

[7300] Korea vs. Japan - Countervailing Duties on Dynamic Random Access Memories from Korea, WT/DS336/R, 13 July 2007, S. 120, Para. 7.117.

[7301] Korea vs. Japan - Countervailing Duties on Dynamic Random Access Memories from Korea, WT/DS336/R, 13 July 2007, S. 120, Para. 7.118.

[7302] Korea vs. Japan - Countervailing Duties on Dynamic Random Access Memories from Korea, WT/DS336/R, 13 July 2007, S. 130-136, Paras. 7.158-7.188. Siehe auch das folgende Statement des Panels, welches nebenbei auch gut seine Haltung zum Entscheidungsmaßstab zum Ausdruck bringt: "Whilst it was not necessary for the JIA to establish the perfect truth, it was also incumbent on the JIA to be objective and unbiased in its assessment of the evidence before it.", S. 136, Para. 7.188 FN 406.

[7303] Korea vs. Japan - Countervailing Duties on Dynamic Random Access Memories from Korea, WT/DS336/R, 13 July 2007, S. 147, Para. 7.247.

[7304] Korea vs. Japan - Countervailing Duties on Dynamic Random Access Memories from Korea, WT/DS336/R, 13 July 2007, S. 149-150, Para. 7.252-7.254.

[7305] In bezug auf das Mai 2001 Restrukturierungsprogramm: " basis for concluding that the creditor banks were directed to participate in the May 2001 Restructuring Programme was precisely the fact that no reasonable market investor would have purchased Hynix's CBs in May-June 2001." Korea vs. European Communities - Countervailing Measures on Dynamic Random Access Memory Chips from Korea, WT/DS299/R, 17 June 2005, S. 63, Para. 7.203.

[7306] In bezug auf das Oktober 2001 Restrukturierungsprogramm: " Throughout the summer 2001, Hynix' s financial situation had worsened and by 5 October 2001 its credit rating was selective default. In addition, Hynix had a bad history of servicing its earlier debts. Moreover, its stock prices had collapsed immediately after the GDRs issuance on 15 June 2001, and there was no proposal for a new GDRs issuance.

gleichen Schluß der EU Behörden anhand von diversen Daten akzeptiert, daß es nicht denkbar sei, daß kommerziell vernünftige Akteure in Hynix investieren könnten. In diesem Bericht wird immerhin, als letztes Argument gegen diese Charakterisierung des Marktes, der Verweis ernstgenommen, daß der Liquidationswert von Hynix ggf. doch nicht den letztendlichen Aufschluß über den kommerziellen Wert geben mag, den das Unternehmen nach einer erfolgreichen Restrukturierung erreichen kann. Damals lag hierzu nur ein Gutachten von Arthur Andersen vor, welches aber nicht den EU Behörden zur Verfügung gestellt wurde (in dem offenbar schon vor Oktober 2001 der Liquidationswert als zu niedrig eingeschätzt wurde[7307]).[7308] Die Restrukturierung im Dezember 2002 fiel damals nicht in diesen Fall (und auch das Gutachten der Deutschen Bank kommt nicht vor), bei dem die period of investigation (POI) der EU Behörden vom 1 Januar bis zum 31. Dezember 2001 reichte.[7309] Wann das Gutachten der Deutschen Bank verfügbar war, ist nicht bekannt, dies scheint ein Geschäftsgeheimnis zu sein, es war jedenfalls im Dezember 2002 vorhanden.[7310] Sichtbar wird hier, ein weiteres Mal im SCM, daß der Markt als Vergleichmaßstab zur Diskussion Anlaß bietet (und eine weitgehend sachliche, jedenfalls nicht neoklassisch dogmatisch geprägte Diskussion stattfindet), wobei dem Marktvergleich nicht ausgewichen werden kann, dies ist in SCM Art. 14 explizit so vorgesehen.[7311]

Weiter bejaht der Panel, daß die zweite notwendige SCM Art. 1.1 (b) "a benefit is thereby conferred", erfüllt ist, sodaß ein Vorteil ('benefit') bzw. eine Subventionierung vorliegt.[7312] Zu dieser Feststellung reicht dem Panel ein einziger Paragraph. Da bereits die JIA Feststellung akzeptiert wurde, daß die Oktober 2001 Restrukturierung nicht kommerziell vernünftig ('commercially reasonable') war, sei folglich ein Vorteil eingeräumt worden. Für Dezember 2002 gälte dies dagegen nicht.[7313] Das Problem ist hier nur, daß der Panel diese Entscheidung fällt, ohne eigene materielle bzw. sustantielle Diskussion der Marktbedingungen durchgeführt zu haben, s.o., - und eigentlich nur deshalb, weil er JIAs These als Fakt akzeptiert, daß kein kommerziell vernünftiger Marktakteur in Hynix investieren würde, nun auf Subventionierung befindet. Korea hatte unglücklich dagegen argumentiert und zweitens hatte eben bezüglich dieses früheren Zeitpunkts simplerweise kein Gutachten wie das der Deutschen Bank vorgelegen.

Schließlich wird sich der Berechnung des Vorteils noch innerhalb dieses Klagepunkts gewidmet. Hier hatte der JIA nach Ansicht des Panel mehrere problematische Annahmen getroffen, darunter nur die

---

The record indicates that, between June and September 2001, the stock price had fallen by 72 per cent." Korea vs. European Communities - Countervailing Measures on Dynamic Random Access Memory Chips from Korea, WT/DS299/R, 17 June 2005, S. 64, Para. 7.206.

[7307] Leider sind auch hier die Referenzen nicht veröffentlicht. Korea vs. Japan - Countervailing Duties on Dynamic Random Access Memories from Korea, WT/DS336/R, 13 July 2007, S. 157, Para. 7.285.

[7308] Korea vs. European Communities - Countervailing Measures on Dynamic Random Access Memory Chips from Korea, WT/DS299/R, 17 June 2005, S. 65, Para. 7.208.

[7309] Korea vs. European Communities - Countervailing Measures on Dynamic Random Access Memory Chips from Korea, WT/DS299/R, 17 June 2005, S. 2, Para. 2.1.

[7310] Korea vs. European Communities - Countervailing Measures on Dynamic Random Access Memory Chips from Korea, WT/DS299/R, 17 June 2005, S. 130, Para. 7.155-7.159.

[7311] Siehe oben Teil V, Punkt 8.2. Erstmals wird die Relevanz betont in: Brazil vs. Canada - Measures Affecting the Export of Civilian Aircraft, WT/DS70/AB/R, 2 August 1999, S. 39, Para. 155. Canada vs. Brazil - Export Financing Programme for Aircraft, WT/DS46/R, 14 April 1999, S. 97-98, Para. 7.68.

[7312] Korea vs. Japan - Countervailing Duties on Dynamic Random Access Memories from Korea, WT/DS336/R, 13 July 2007, S. 151, Para. 7.260.

[7313] Korea vs. Japan - Countervailing Duties on Dynamic Random Access Memories from Korea, WT/DS336/R, 13 July 2007, S. 156, Para. 7.281-7.282.

Perspektive von unverbundenen Kreditgebern eingenommen, die die Rückzahlung maximieren wollen und hatte unterstellt, daß der Wert von Akienanteilen auch aus Sicht von Hynix gleich null sei. Daraus schließt der Panel, daß für Oktober 2001 und Dezember 2002 die Berechnung des Vorteils nicht SCM kompatibel ist.[7314] Nicht alle weiteren Punkte werden hier erwähnt. Nur eine einzige, eingeschränkte Teilklage bezieht sich auf Schädigung, hier geht es um SCM Art. 15.5, wobei der Panel hier Korea widerspricht, daß dieser Artikel das Erfordernis enthält, daß ein Effekt der Subvention ('effects of subsidies') kausal in bezug auf die Schädigung gezeigt werden müsse. Es reiche, so der Panel, wenn gezeigt wird, daß die Importe, welche mit der Subventionierung verbunden werden können, Schädigung auslösen können ('effects of subsidized imports'). Ohne weitere empirische Diskussion wird dieser Punkt zu ungunsten Koreas beendet, gestützt darauf, daß die JIA annahm, daß Hynix ohne Subventionen überhaupt nicht hätte weiter nach Japan exportieren können (es wäre als Firma nicht mehr vorhanden gewesen), sodaß Schädigung ohne Zweifel vorhanden seien, weil es japanischen Unternehmen jedenfalls aufgrund subventionierter Importe schlechter geht als im alternativen Fall.[7315]

Der AB bestätigt die interessante Weichenstellung, daß SCM Art. 15.5 und auch SCM Art. 11.2 in bezug auf Importe nicht zwei getrennte Untersuchungen impliziert ("namely, an examination of the effects of the subsidized imports as per Art. 15.2 and 15.4; and, a second examination of the effects of the subsidies as distinct from the effects of the subsidized imports on a case-by-case basis"[7316]). Die Aufgabe eine solche kausale Differenzierung vorzunehmen, bleibt aber bestehen. Diese Differenzierung fordere gemäß SCM Art. 15.5, dritter Satz, der ein Nicht-Zuschreibungserfordernis enthält, eine Differenzierung der Wirkung anderer Faktoren auf die Schädigung, "*other then subsidized imports*".[7317] Eine Analyse wie SCM Teil III, in SCM Art. 6.3, sei aber nicht vorgesehen.[7318] Somit kommt es, u.a. durch den Wegfall von Item 15 bedingt, zu keiner weiteren JIA Kritik im Schädigungs- und Nicht-Zuschreibungsbereich etc. Der AB sieht keine Veranlassung die diesbezügliche Festellung des JIA über Volumen- und Preiseffekte der 'subventionierten Importe' zu diskutieren und greift somit dessen Feststellung von Schädigung nicht an.[7319]

Zu weiteren Aspekten des AB Berichts. Der AB wirft dem Panel vor, den Entscheidungsmaßstab für SCM Art. 1.1 (a) (1) (iv) verfehlt zu haben, weil er der These des JIA, daß die Restrukturierung im Dezember 2002 kommerziell vernünftig war, ein zu großes Gewicht eingeräumt hätte.[7320] Stattdessen hätte er untersuchen müssen, ob dies die Feststellung bezüglich 'entrustment and direction', dem eigentlichen Schwerpunkt der Analyse an dieser Stelle, wirklich gefährdet hätte - schließlich sei die

---

[7314] Korea vs. Japan - Countervailing Duties on Dynamic Random Access Memories from Korea, WT/DS336/R, 13 July 2007, S. 165,, Para. 7.313.

[7315] Korea vs. Japan - Countervailing Duties on Dynamic Random Access Memories from Korea, WT/DS336/R, 13 July 2007, S. 187, Para. 7.405, S. 193, Para. 7.425.

[7316] Korea vs. Japan - Countervailing Duties on Dynamic Random Access Memories from Korea, WT/DS336/AB/R, 28 November 2007, S. 89, Para. 254, S. 90, Para. 270.

[7317] Herv. im Original. Korea vs. Japan - Countervailing Duties on Dynamic Random Access Memories from Korea, WT/DS336/AB/R, 28 November 2007, S. 89, Para. 267.

[7318] Korea vs. Japan - Countervailing Duties on Dynamic Random Access Memories from Korea, WT/DS336/AB/R, 28 November 2007, S. 91, Para. 272.

[7319] Korea vs. Japan - Countervailing Duties on Dynamic Random Access Memories from Korea, WT/DS336/AB/R, 28 November 2007, S: 93, Para. 278, S. 96, Para. 280 (i).

[7320] Korea vs. Japan - Countervailing Duties on Dynamic Random Access Memories from Korea, WT/DS336/AB/R, 28 November 2007, S. 49, Para. 134.

kommerzielle Natur einer Aktivität hier nur ein Aspekt unter anderem gewesen.[7321] Der AB macht die Schlußfolgerungen des Panels in bezug auf SCM Art. 1.1 (a) (1) (iv) gänzlich rückgängig, ohne die Analyse zuende zu führen (dies bedeutet nicht, daß die Analyse des JIA hiermit akzeptiert wird, immerhin gab es nun keine Empfehlung der Streitbelegung an die Behörde mehr, diesen Punkt regelkonform zu gestalten).[7322]

Ohne in die Detaildiskussion zu gehen, akzeptiert der AB schließlich das Vorgehen des Panels in bezug auf das Gutachten der Deutschen Bank und bestätigt damit den Verstoß des JIA gegen Art. 1.1 (b) für die Restrukturierung im Dezember 2002.[7323] Dies kann als wichtige Entscheidung in bezug auf die Subventionsmeßlatte 'Markt' im SCM angesehen werden. Eine Restrukturierung während einer extremen Firmen- oder Wirtschaftskrise, muß nicht schon deshalb als 'nicht marktgemäß' angesehen werden, weil die Daten der Firma schlecht aussehen und 'normalerweise' der Markt in solchen Fällen keine Kredite mehr vergibt. Unabhängige Gutachten, die den Wert einer Firma anhand von mehreren, auch längerfristigen Szenarien plausibel aufzeigen, beschreiben ebenso den Markt und dürfen somit nicht von den Untersuchungsbehören beim Versuch Subventionierung zu beweisen ignoriert werden. Wie bereits erwähnt, betont der AB aber, daß der Markt Grundlage zur Bewertung von Vorteilen ('benefits') bleibt: "There is but one standard - the market standard - according to which rational investors act."[7324] Der AB hält weiterhin die Kritik des Panels an der JIA Unterstellung, daß der Wert von Aktienanteilen auch aus Sicht von Hynix gleich null seien müßte, aufrecht.[7325] Siehe dazu auch das Fazit gleich.

Nur noch einen Punkt: Nicht so überzeugend verteidigt der AB den Panel bezüglich seiner Oktober 2001 Haltung, indem er eine sachliche Analyse durchführt: Er sucht die wenigen Stellen im Panelbericht zusammen, in denen das JIA feststellt, daß diese Aktivität der vier Kreditbanken zu nicht kommerziellen Konditionen erfolgte, darunter auch eine Untersuchung, ob andere Kreditinstitutionen ähnlich gehandelt hätten, wobei hier ein Nicht-Antwort auf diese Frage als Beweis für nicht kommerzielle Konditionen gewertet wird.[7326]

Letztendlich ergibt dieses Vorgehen ein interessantes Patchwork, bei dem die japanische JIA Behörde relativ gut wegkam: Die koreanische Regierung hat Einfluß auf den Bankensektor genommen; für Oktober 2001 ist zu erkennen, daß ein Vorteil für Hynix eingeräumt wurde; die subventionierten Importe sind jedenfalls nicht ganz falsch analysiert wurden (der Vorwurf steht jedenfalls nicht mehr um Raum); und andere Punkte sind ebenfalls leicht zu korrigieren. Einzig für Dezember 2002 muß aufgrund des Gutachtens der Deutschen Bank eine Neubewertung der Lage erfolgen, sodaß die

---

[7321] Korea vs. Japan - Countervailing Duties on Dynamic Random Access Memories from Korea, WT/DS336/AB/R, 28 November 2007, S. 49-50, Paras. 133-134.

[7322] Korea vs. Japan - Countervailing Duties on Dynamic Random Access Memories from Korea, WT/DS336/AB/R, 28 November 2007, S. 52, Para. 142.

[7323] Korea vs. Japan - Countervailing Duties on Dynamic Random Access Memories from Korea, WT/DS336/AB/R, 28 November 2007, S. 58, Para. 164.

[7324] Korea vs. Japan - Countervailing Duties on Dynamic Random Access Memories from Korea, WT/DS336/AB/R, 28 November 2007, S. 60, Para. 172.

[7325] So sei die Erklärung des JIA unzureichend, warum Aktienanteile aus Sicht von Hynix den Wert Null hätten. Korea vs. Japan - Countervailing Duties on Dynamic Random Access Memories from Korea, WT/DS336/AB/R, 28 November 2007, S. 62, Para. 177-178.

[7326] Korea vs. Japan - Countervailing Duties on Dynamic Random Access Memories from Korea, WT/DS336/AB/R, 28 November 2007, S. 226, Para. 226-225.

Ausgleichszölle Japans wenigstens verringert werden müßten. Japan wird dadurch nicht gezwungen werden können, seine Ausgleichzölle auszusetzen, wobei hier keine Informationen zur Umsetzung präsentiert werden können.

8.5.2 SCM Teil V Sonderbehandlung der Entwicklungsländer

Für die Ausgleichzölle ist die Sonderbehandlung in SCM Art. 27.10 zu finden: Wenn die Subventionen nicht über 2 % pro Produkteinheit liegen oder der Anteil an den Importen unter 4 % liegt, muß die Untersuchung beendet werden. Liegen die subventionierten Importe unter 4 %, aber Importe aus Entwicklungsländern bei mehr als 9 % der Importe, darf die Untersuchung weitergeführt werden.[7327]

Die in SCM Annex I (i) für Zollbefreiungen und Zollrückerstattungen bezüglich Inputgüter für die Exportproduktion ausgesetzte Subventionsvermutung wird für Entwicklungsländern im Rahmen der Ausgleichsmaßnahmen davon abhängig gemacht, ob ein Land, siehe SCM Annex II, Teil II, über ein Verwaltungssystem verfügt, welches sicherstellen kann, daß diese zollbefreiten Güter wirklich bei der Produktion von Exporten verwendet werden: "whether the government of the exporting Member has in place and applies a system or procedure to confirm which inputs are consumed in the production of the exported product and in what amount."[7328] Dies erhöht die Verwundbarkeit der Entwicklungsländer gegenüber Ausgleichszöllen.

8.5.3 SCM Teil V Fazit

Für die Ausgleichszölle ist in bezug auf die doch relativ unproblematische Schlußfolgerung von 'entrustment and direction' durch die Untersuchungsbehörden, die erleichterte Schädigungsanalyse und in bezug auf die verbleibenden Spielräume der Behörden bei der Feststellung von Subventionierung ein ähnliches Fazit wie im Punkt Antidumping zu ziehen. Allein die 'sunset reviews' sind, bei zeitlich begrenzter Subventionierung, schwieriger als im Antidumpingbereich durchzuführen, denn das weitere Vorliegen von Subventionierung muß gezeigt werden. Dies erschwert es, Ausgleichszölle unlimitiert aufrechtzuerhalten. Kurz: Es ist positiv, daß es Regeln gibt, es gibt aber weiter Spielräume der Behörden unfaire Feststellungen zu treffen. Dies wird u.a. daran sichtbar, daß der AB in bezug auf die Kausalitätsanalyse niedrigere Standards annimmt, als in Teil III SCM. Immerhin wird im oben diskutieren, letzten Fall bezüglich der Meßlatte Markt, welche als Vorbedingung für die Feststellung von Vorteilen erfüllt werden muß, eine komplexere, sachliche Diskussion akzeptiert. Man beachte aber, daß es sich dort um eine Restrukturierung im extremen Krisenfall handelte. Der 'normale' Fall einer schwächelnden Firma, der günstige Kredite eingeräumt wurden, mag in späteren Fällen anders gehandhabt werden.

Eine vollständige Kritik der EU Ausgleichszollverordnung kann hier nicht vollzogen werden, es ist aber klar ersichtlich, daß hier, wie im Antidumpingbereich, den Behörden unfaire

---

[7327] SCM Art. 27.10. Die weiteren Regeln in Art. 27.11 sind innerhalb einer 8 Jahresfrist gültig, d.h. bereits ausgelaufen. WTO 1995: 301. Hoda/Ahuja 2005: 1030.

[7328] SCM Annex II, Teil II. WTO 1995: 308.

Einschätzungsspielräume verbleiben[7329], die, siehe gleich, auch unfair eingesetzt werden. Für internationale Handelsregeln, deren normative Rechtfertigung auf der Erhöhung weltweiter Wohlfahrt beruht, ist es unangemessen, solche unfairen und gleichzeitig oftmals wirtschaftswissenschaftlich unbegründeten Untersuchungen zuzulassen. Obwohl es bislang nur Streitigkeiten zwischen Industrieländern gab (und dem 'Industrieland' Korea), soll hier die weltweite Perspektive eingenommen werden und aus dynamisch ordoliberaler Perspektive nach Probleme der Entwicklungsländer mit den Ausgleichszöllen, aus dam Beispiel Indiens, gefragt werden:

Wenngleich nur wenige Ausgleichsmaßnahmen weltweit bestehen, bedeutet dies nicht, daß die Entwicklungsländer nicht davon negativ betroffen sein können. So ist Indien EU Ausgleichzöllen in bezug auf Bettwäsche[7330], in bezug auf die Pharmaindustrie mit Antibiotikas[7331], in bezug auf Plastikfolien[7332] und bestimmte Stahlprodukte[7333] ausgesetzt, sämtlich Sektoren, die in Indien eine dynamische Entwicklung vollziehen, die nicht unbedingt wieder von der EU abgebremst werden sollte. Eine Klage Indiens erfolgte nicht, obwohl beispielsweise die Schädigungsanalyse im PET Plastikfolien Fall zweifelhaft war.[7334] Am Rande: Die USA nutzt 2 und Kanada 1 Ausgleichsmaßnahme gegen Indien im Stahlbereich.[7335] Diverse Kritikpunkte können gegen diese Untersuchungen hervorgebracht werden.[7336] Darunter der Kritikpunkt, daß dies, auf Antrag von Interessengruppen, die teils nicht einmal geschädigt sind, eine Erhöhung der weltweiten Wohlfahrt verhindert.

Hier wird ein Punkt fokussiert, der wichtig ist, wenn ein Entwicklungsland zur Erhöhung seiner Wohlfahrt eine Strategie der Exportorientierung verfolgen möchte. Es geht um Zollbefreiungen oder Zollrückerstattungen, die Firmen erlauben, Inputgüter auf Weltmarktpreisniveau kaufen zu können - nicht mehr und nicht weniger. Kurz: Dies ist eigentlich keine Subvention, dazu gleich mehr. Die EU Ausgleichszollbehörden können dahingehend kritisiert werden, daß sie Zollbefreiungen bzw. Rückerstattungen als Exportsubvention klassifizieren, sicherlich deshalb, weil auf diese Weise, ohne viel Aufwand, hohe Ausgleichszölle berechnet werden können:

Eigentlich ist im SCM, für Industrieländer und Entwicklungsländer, durch SCM Art. 3.1 (a) FN 5 bzw. SCM Annex I (i) eine Ausnahme für Zollrückerstattungen im Zusammenhang mit der Exportproduktion etabliert worden.[7337] Die EU nutzt aber die spezielle Regel des SCM Annex II, Teil II (1), die besagt, daß diese Ausnahme nur dann gilt, wenn ein Land über ein Verwaltungssystem

---

[7329] "Analysis shows that, as is the case with other WTO Agreements, the ASCM is still too much a framework agreement, leaving too much discretion to importing countries to develop bad habits. Over time, however, bad habits tend to lead to improved laws ... ."Vermulst 2000: 235. Siehe auch: Waer/Vermulst 1999. Siehe weiterhin: Hoda/Ahuja 2005.

[7330] Verordnung (EG) Nr. 74/2004 des Rates vom 13. Januar 2004. In: ABl. L 12/1, 17.1.2004.

[7331] Verordnung (EG) Nr. 1204/98 der Kommission, 9. Juni 1998. In: ABl. 166/17, 11.6 1998.

[7332] Verordnung (EG) Nr. 1810/1999 der Kommission, 17. August 1999. In: ABl. Nr. L 219/14, 19.8.1999

[7333] Hoda/Ahuja 2005: 1040.

[7334] Hier nur der Verweis auf die erhebliche Kapazitätsausweitung der EU Produzenten in diesem Zeitraum von 1995 145.756 t auf 175.075 t. Die Kommission argumentiert u.a. dagegen, daß der Anstieg des Gemeinschaftsverbrauchs im Einklang mit dieser Kapazitätsausweistung stand. Ein solches Argument macht die Mentalität der Kommission deutlich, welche davon ausgeht, daß der EU Markt in seiner Gesamtheit für europäische Hersteller reserviert ist. Verordnung (EG) Nr. 1810/1999 der Kommission, 17. August 1999. In: ABl. Nr. L 219/14, 19.8.1999. S. 25, 27.

[7335] Hoda/Ahuja 2005: 1039-1040.

[7336] Hoda/Ahuja 2005: 1030-1049.

[7337] Speziell Annex I (i) zweiter Satz ist nicht nicht leicht zu interpretieren, er hat aber logisch mit dem ersten Satz nichts zu tun. SCM Art. 3.2 (a) FN 5, Annex I (i). WTO 1995: 266, 306.

verfügt, welches sicherstellen kann, daß die zollbefreiten Inputs in der Produktion auch verwendet werden:

Indien wird vorgeworfen, daß sein System diesen Kriterien nicht genügt.[7338] Dasselbe wird in weiteren Ausgleichsuntersuchungen Indonesien, Malaysia und den Philippinen vorgeworfen, dagegen verfügt Korea, nach Ansicht der Kommission, partiell über ein solches, funktionsfähiges, Verwaltungssystem.[7339] In der Literatur wird festgehalten, daß die EU diese Anforderungen zu strikt interpretiert und es wird gefordert, daß für Entwicklungsländer simpliziertere Anforderungen nötig seien.[7340]

Folge ist, daß viele Maßnahmen der Exportförderung in Entwicklungsländern der Drohung von Ausgleichzöllen unterliegen, weil unter anderem die Export Processing Zones etc., oft mit einem ganze Paket von Maßnahmen ausgestattet sind, welches Steuererleichtungen, Zollbefreiungen und Infrastrukturförderung enthält. Dazu kommt, daß in SCM Annex II, Teil II (1) nur Inputgüter und nicht Kapitalgüter von der Zollbefreiung ausgenommen sind, sodaß Zollbefreiungen für Kapitalgüter immer ausgleichsmaßnahmengefährdet sind.[7341] Daraus folgt der unsinnige Effekt, daß wenn eine Maschine aus Deutschland gekauft wurde und das indische Unternehmen dafür keinen 30 % Zoll entrichten mußte, die EU auf die Produktion, sofern sie nach Deutschland gelangt, sofort Ausgleichzölle veranschlagen darf.

Dies strikte und offenkundig unsinnige Vorgehensweise ist erstens wirtschaftswissenschaftlich nicht sachgerecht, weil Zollbefreiungen und Rückerstattungen zum Paket der normativ wirtschaftswissenschaftlich begrüßenswerten Exportorientierungspolitik dazugehören. Zumal es sich bei einer Zollrückerstattung nicht um eine Subvention handelt, denn die Firma erwirbt Inputgüter zu Weltmarktpreisen und die Zollhöhen sind eben multilateral ausgehandelte Zollhöhen. Hinter der Forderung nach einem Verwaltungsystem steht der Vorwurf, daß Firmen die Zollbefreiungen dazu nutzen könnten, diese Waren auf dem Heimatmarkt zu höheren Preisen verkaufen und Rentengewinne erzielen können. Heutzutage dürfen die Vorteile, die daraus resultieren, aber nicht mehr sehr groß sein.

Somit ist hier eine Reform nötig, weil klar erkennbar ist, daß diese Verwaltungssystembedingung einzig den Sinn hat, privaten Interessenengruppen zu erleichtern auf unfaire Weise Ausgleichzölle durchzusetzen.Unfair ist dies auch deshalb, weil die Industrieländer ihren eigenen Firmen in Routineverfahren tausende von Zollbefreiungen einräumen und niemand dabei an verbotene Exportsubventionen denkt.[7342]

[7338] Ebenso wird in bezug auf die hier zur Diskussion stehende indische DEPB Regel vorgeworfen, daß hier pauschale Beträge eingesetzt werden, die auf vorherigen Ausfuhren beruhen. Verordnung (EG) Nr. 1810/1999 der Kommission, 17. August 1999. In: ABl. Nr. L 219/14, 19.8.1999. S. 18. So auch Vermulst 2000: 230.

[7339] Vermulst 2000: 230-232.

[7340] "The Annex II ASCM duty drawback checking systems/procedures are interpreted very strictly by the EC, often leading to findings of countervailability of duty drawback systems; special simplyfied systems/procedures could be developed for developing countries which often use EPZs for economic development." Vermulst 2000: 235.

[7341] Im PET Folienfall erfolgt wurde dies so in bezug auf Kapitalgüter angewandt. Hoda/Ahuja 2003: 1042-1043.

[7342] Siehe den: Miscellaneous Trade and Technical Corrections Act H.R. 1047. U.S. Committee on Ways and Means Oversight Report 2005: 5.; Autonome Zollaussetzungen für Waren des industriellen Bereichs ab 1. Juli 1998. Bundesministerium für Wirtschaft 1998; Verordnung (EG) Nr. 1255/96 des Rates, 27.6.1996. In: ABl. L 158/1, 29.6.1996.

Zum wichtigen Thema Umstrukturierung und Ausgleichsmaßnahmen: Indien verfügt über einen breiten Kapitalgütersektor, der teils noch in öffentlicher Hand ist und langsam umstrukturiert wird, u.a. durch Privatisierung und Umstrukturierung zum angemessenen Zeitpunkt, wobei dies insgesamt gesehen, wenn dies clever und konsequent, mit Blick auch auf komparative Vorteile, durchgeführt wird, dynamisch ordoliberal bzw. normativ wirtschaftswissenschaftlich wohlfahrtssteigernd ist, u.a. deshalb weil dadurch bestehende technologische Fähigkeiten erhalten bleiben, siehe zu Indien Abschnitt 'F'.

Dies impliziert, daß der indische Staat derzeit noch Unternehmen subventioniert und sich die Frage nach der Art und Weise der Privatisierung stellt. Eine Klage gemäß SCM Teil III Art. 27.9 gegen die Subventionierung ist dann nicht wahrscheinlich, wenn die Subventionen nur moderat erfolgen oder die Unternehmen zunehmend exportieren oder im Fall der Privatisierung, gemäß SCM Art. 27.13, der Sonderbehandlung für Entwicklungsländer. Für Ausgleichsmaßnahmen gilt diese Sonderbehandlung nicht, welche somit gegen die gesamte Bandbreite vermuteter SCM Subventionen eingesetzt werden können. Auch eine Privatisierung kann ein Grund für eine Ausgleichsmaßnahme werden und dies wird auch so genutzt.[7343] Oben wurde an EU vs. United States - Lead and Bismuth II (1999-2000) gezeigt, daß sachlich viel dafür spricht, daß eine Privatisierung im Einklang mit dem SCM steht, wenn diese marktgemäß erfolgte. Daraus wäre gefolgt, daß Entwicklungsländer bei einer Privatisierung ihrer Industrie keine Ausgleichszahlungen zu befürchten haben, wenn sie diese Kriterien einhalten.[7344]

Angesichts der Kreativität dieser Behörden, unfaire Argumentationen zu verwenden, ist jedoch zu befürchten, daß die danach erfolgte Entscheidung des AB in EU vs. United States - Countervailing Measures on Certain EC Products (2002-2005) dazu führen wird, daß die Behörden fortan jede Privatisierung genau untersuchen werden und dann doch kleine Hinweise finden, daß etwas nicht marktgemäß abgelaufen ist. Dies eröffnet einen Spielraum für die Nutzung von Ausgleichszöllen, der sich klar erkennbar gegen normative wirtschaftswissenschaftliche Vorstellungen der dynamischen Theorie wendet. Diese würde nicht vermuten, daß ein moderater Vorsprung bei der Privatisierung ausschlaggebend für den späteren Erfolg am Markt sein kann. Ebenso folgt aus der Diskussion hier, daß es dringend notwendig ist, daß die Kapitalgütersektoren der großen Entwicklungsländer modernisiert werden und daß dies wohlfahrtsfördernde Wirkung hat, von denen auch die Industrieländer profitieren. Die darauf bezogene Drohung mit Ausgleichszöllen, welche zudem nach gelungener Umstrukturierung Exporte hemmen und den Erfolg der Privatisierung und Umstrukturierung gefährden können, ist aus diesen Gründen nicht sinnvoll. Um ein Signal an Länder wie Indien zu senden, welches dort für höhere Investitionsniveaus sorgen könnte, mußte die Ausgleichszollnutzung, von massiven Subventionen abgesehen, erst einmal für die nächsten zehn Jahre ausgesetzt werden.

Zwei letzte Punkte: Unsicher bleibt, ob Regionalförderprogramme und 'neutrale' nicht spezifische Subventionen, z.B. in Indien für Technologieinvestitionen kleiner Firmen, durch Ausgleichsuntersuchungen gefährdet sind. Einen solchen Fall gab es im SCM bislang nicht und auch

[7343] "Indian products exported by the public sector steel enterprises have already faced CVDs on account of forgiveness of loans and government guarantees for loans raised from the commercial banks." Hoda/Ajuja 2005: 1055.
[7344] Hoda/Ahuja 2005: 1055.

keine solche Ausgleichszolluntersuchung.[7345] Die 'neutrale' Subventionierung kleiner Unternehmen erfolgt auch durch steuerliche Ausnahmeregeln. In EU, Japan, United States vs. Indonesia - Autos (1998), SCM Teil III, wird sichtbar, daß steuerliche Ausnahmen dem Risiko einer Art. III Klage ausgesetzt sind (die Ausnahme muß auch ausländischen kleinen Firmen zukommen, um nicht gegen die Inländerbehandlung zu verstoßen). Auch solche Förderprogramme könnten in Ausgleichsuntersuchungen zum Anlaß genommen werden, Zölle aufzuerlegen.[7346]

[7345] Hoda/Ahuja 2005: 1050-1052.

[7346] Aus diesem Grund schlagen Hoda/Ahuja (2005) vor, diese Interpretation rückgängig zu machen und eine Subventionierung durch steuerliche Ausnahmen für heimische Unternehmen von GATT Art. III: 8 (b) auszunehmen. Hoda/Ahuja 2005: 1066.

8.6 Gesamtfazit SCM

Als eine der wenigen verbliebende WTO Ausnahmen[7347] die heimische Industrie unterschiedlich bzw. eben vorteilhafter zu behandeln, ist es begrüßenswert, daß das SCM kein Subventionsverbot impliziert: Denn dadurch wären Subventionen zur Korrektur von Marktversagen in den Industrieländern (kaum nötig) und solche zur Förderung der Entwicklung und zur Umstrukturierung und Modernisierung von Industrie in den Entwicklungsländern (teils sinnvoll) verunmöglich worden. Dies ist dynamisch ordoliberal sachgerecht, wenn anschließend sofort bemerkt wird, daß dem Staat eine gewisse Regelbindung, auch bei Subventionen, durchaus zuzumuten ist, weil er Interessengruppeneinfluß untersteht.

Wäre SCM Art. 6.1 (mit seiner Grenze für eine 2 % Subventionierung pro Produkteinheit und in Annex IV von einer 15 % Finanzierung von 'start ups') gültig geblieben, wäre eine sehr weitgehende Möglichkeit geschaffen worden, auf weltweiter Ebene staatliche Subventionen durch die Streitbeilegung der WTO in Frage zu stellen. Dies wäre in Kombination mit SCM Teil IV, Art. 8 wirksam geworden, welcher u.a. eine 75 % Subventionen für industrielle Forschungsprojekte von der Regeldisziplin pauschal ausnimmt.[7348] Die derzeit gültigen Artikel des SCM gehen davon, sinnvollerweise, einen Schritt zurück, eröffnen aber weiterhin Klagemöglichkeiten, die nun abgeschätzt und normativ wirtschaftswissenschaftlich bewertet werden können. Das Fazit hat zwei Schwerpunkte: (1) Exportsubventionen und (2) Subventionen mit Weltmarktwirkungen:

(1) Exportsubventionen. Dieser Bereich ist für Entwicklungsländer nicht Thema der Streitbeilegung gewesen, auch wegen der speziellen Sonderbehandlung in SCM Art. 27.9 für Exportsubventionen.

Angesichts der Folgerungen aus Abschnitt 'G', daß Exportanreize, darunter auch Exportsubventionen und Zollrückerstattungen, für die Exportproduktion positiv wirken können, ist, den Ausnahmen und Abstufungen in SCM Art. 27.9 zum Trotz, zuerst einmal festzuhalten, daß sich diese SCM Regeln gegen Maßnahmen richten, die von IWF und der Weltbank zwei Dekaden lang als Politikinstrumente im Paket der Exportorientierung vorgeschlagen wurden.

Dies hat u.a. auch makroökonomische Implikationen. Dadurch steigt der Druck auf die Länder eine Wechselkursabwertung frühzeitig durchzuführen und es wird schwerer, Firmen gegenüber einem überbewerteten Wechselkurs zu kompensieren. Die IWF-Angestellten waren verwundert, als sie von diesen Aspekt der WTO Regeln erfuhren.[7349] Dieselben makroökonomischen Implikationen hat die strafferer Regeldisziplin, welche die WTO fortan im Bereich Zahlungsbilanzausnahmen aufweist, siehe den diesbezüglichen Punkt. Eine solche Wechselkurspolitik steht im Einklang mit einer Politik der Exportorientierung und ist im großen und ganzen als sinnvoll anzusehen: Wirtschaftspolitisch

[7347] Einzig neben den verbindlichen Zöllen, tendenziell unfairer Antidumping- und Ausgleichszollmaßnahmen, Schutzklauselmaßnahmen und der allgemeinen, nicht-diskriminierend angewandten Steuer- und Investitionspolitik, die, bei einem strengem SCM auch Subventionen bei der Projektförderung nicht mehr benutzen dürfte. Siehe die Diskussion des Art. I und Art. III Liberalisierungsmotors.
[7348] WTO 1995: 269, 274, 310-311.
[7349] Aus der Perspektive des IWF, der etwa solche Exportförderung, etwa durch Steueranreize, vorschlägt und umsetzt, beschreibt dieses Problem, das durch die WTO-Regeln aufgeworfen wird Buchs 1996: 27.

normativ spricht einiges dafür, daß Entwicklungsländer, die über einen abgewerteten Wechselkurs bereits einen Exportanreiz etabliert haben, eine Etablierung von Exportanreizen nicht mehr nötig haben. Die gilt umsomehr, weil Exportsubventionen den Haushalt belasten und in armen Ländern für sinnvollere Zwecke angesetzt werden können.

Aus dieser Sicht ist die Art. 27.9 Sonderregel, daß ein 'removal of adverse' Effekte für normale Entwicklungsländer schon jetzt und eine Abschaffung von Exportsubventionen bei einem Weltmarktanteil von 3,25 % innerhalb von 2 Jahren (in letzterem Fall in 8 Jahren bei Annex VII Ländern und LDCs) nötig ist, sinnvoll. Und zwar aus dem Grund, weil normale Entwicklungsländer eine gewisse Finanzkraft haben, Exportsubventionen einzusetzen und es, unter Umständen abgewerteter Wechselkurse, und, zumal bei Erreichen von höherer Weltmarktanteile, angenommen werden kann, daß die Unternehmen genug Weltmarkterfahrung gewonnen haben, um sich ohne - diese - Subventionen durchsetzen zu können. Als Anreize für Investoren können andere Instrumente eingesetzt werden, z.B. einfache Subventionen, sodaß hierdurch die Verhandlungsposition der Entwicklungsländern gegenüber Investoren nicht geschwächt wird.

Für Situationen in denen etwa in großen Ländern wie Brasilien, temporär eine Währungsaufwertung erfolgt, bieten die Sonderregelungen, zusammen mit der Trägheit der Streitbeilegung, wenigstens für einige Jahre Spielraum für eine temporäre Exportsubventionierung, wiewohl sichtbar wird, daß dann die Regeln greifen und ein Abschaffung innerhalb von 2 Jahren nötig wird, wenn 'export competitiveness' besteht. Dadurch wird Druck erzeugt, einen exportorientierten Wechselkurs anzustreben.

Weiterhin wird die Sonderbehandlung so interpretiert, daß für Annex VII Länder bzw. LDCs überhaupt keine Verpflichtung besteht, Exportsubventionen auslaufen zu lassen, wenn nicht 3,25 % 'export competitiveness' erreicht wurde. Dazu kommt, daß im Komitee für Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen die Bereitschaft besteht, kleinen, armen Ländern eine Ausnahme von den Verpflichtungen einzuräumen. Dies ist zwar sicher nicht immer positiv zu beurteilen, weil diese Gelder auch für andere Zwecke eingesetzt werden können. Es ist aber nicht auszuschließen, daß in bestimmten kleinen, armen Ländern die Importfähigkeit für existentiell wichtige Güter von wenigen Exporten abhängig, sodaß eine Ausnahme von den Verpflichtungen nötig ist, weil diese Exporte unbedingt aufrechterhalten werden müssen.

Daß es im SCM eine Sonderregel für Zollbefreiungen und Rückerstattungsprogramme für Zölle gibt, wenn die importieren Waren in der Exportproduktion genutzt werden, freut auch den diesbezüglich besorgten IWF Mitarbeiter.[7350] Dies ist eine wichtige Ausnahmen die i.S. der Exportorientierung wirkt und historisch durchgängig positiv zur Steigerung von Exporten und Wohlfahrt wirksam war, sei es in Korea oder Brasilien, siehe Abschnitt 'G'. Der im Bereich der Ausgleichsuntersuchungen teilweise bestehende, auf fragwürdigen Annahmen bestehende Verdacht, daß Zollbefreiungen Subventionen sein können, sollte ganz abschafft werden, siehe SCM Teil V Fazit.

[7350] Buchs 1996: 28.

Zuletzt: Die Entwicklungsländern nutzen diese Sonderregeln und etablieren Exportanreize[7351]: Indien hat etwa eine 100 % Steuerausnahme für sämtliche Exporte notifiziert.[7352] Brasilien verfügt über diverse Exportanreizsysteme, darunter Zollbefreiungen und Zollrückerstattungsprogramme.[7353] Ebenso benutzt Brasilien eine WTO inkompatible Importsubsitutionssteuerausnahme, die vom Kauf brasilianische Güter abhängig sind.[7354] Dies zeigt zweierlei: Auch heute ist Entwicklungspolitik möglich. Und: Ganz ohne weltweite Regeln gegen unfaire und unsachgemäße Regeln geht es nicht mehr, denn sonst würde auch eine exportorientierte Entwicklungspolitik allzusehr den Markt verzerren.

(2) Subventionen mit Weltmarktwirkung. Für SCM Art. 6.3 (c) hat Brazil vs. United States - Upland Cotton (2004-2005) gezeigt, daß ein Fall eindeutlich entschieden werden kann, wenn erhebliche Subventionssummen involviert und klar erkennbare Preisbewegungen auf einem integrierten und sensibel reagierenden Weltmarkt erkennbar sind. Weil ohne weitere Bedingungen SCM Teil III für den Agrarbereich anwendbar ist (egal ob es sich um die 'grüne', 'blaue' oder 'gelbe' Box handelt) , sind hier in Zukunft Streitfälle zu erwarten, obwohl es weniger wahrscheinlich ist, daß ernsthafte Schädigung für Maßnahmen der 'grünen' Box aufgezeigt werden kann.[7355]

Dies ist dynamisch ordoliberal begrüßenswert, denn nicht einmal für den Agrarbereich sind in den Industrieländern solche erheblichen Subventionssummen dynamisch ordoliberal begründbar, sodaß das SCM hier eine sinnvolle Disziplinierung hoher Subventionierungssummen durchführt.

Diese sinnvolle Disziplinierung hoher Subventionssummen hilft zuerst einmal das Marktversagen des Subventionswettlaufs zu bekämpfen, siehe Abschnitt 'E': Das SCM hat bereits einen solchen Subventionswettlauf verhindert: Dies wird deutlich am Fallpaar: EU vs. Korea - Commercial Vessels (2005) und Korea vs. EC - Commercial Vessels (2005). Die EU Kommission hatte Subventionen für den eigenen Schiffbau beschlossen, um - mutmaßliche - koreanische Subventionen auszugleichen. Die Streitbeilegung hat auf koreanischer Seite später nur einzelne Exportsubventionen feststellen können. An diesem Fall wurde sichtbar, daß Interessengruppen in der EU (und Korea) einen Subventionswettlauf initiieren können und es erscheint gerechtfertigt, wenn es Regeln gibt, die dies erschweren.

Der Fall EU vs. Korea - Commercial Vessels (2005) zeigt auch, daß das SCM auf 'normale' Industriesubventionen Anwendung findet. Die aktuellen Fälle United States vs. EU - Large Civil Aircraft (2006) und EU vs. United States - Large Civil Aircraft (2006)[7356] involvieren dabei noch höhere Subventionssummen als der erstgenannte Baumwoll-Fall und dürften ebenso unter die Kategorie Subventionswettlauf fallen. Sie werden schwer zu entscheiden sein, weil es nur zwei

[7351] Siehe Abschnitt 'G'.

[7352] Diese wird damit begründet, daß sie eine Kompensation gegenüber sonstigen lokalen Steuern darstellt, die nicht zurückerstattet werden. Kurz: Indien sichert sich argumentativ ab. G/SCM/N/38/IND, 10 May 1999: 1-2.

[7353] Ahuja 2002: 16-18.

[7354] Ahuja 2002: 20.

[7355] Morgan/Goh 2003: 983-987.

[7356] Panels sind etabliert unter dem Kürzel: DS 317 und DS347, werden aber erst in Laufe des Jahres 2007 eine Entscheidung vorlegen.

Wettbewerber auf dem Markt gibt, die beide subventioniert wurden, sodaß die 'benefit'-Analyse des SCM, die unverzerrte Preise für einen Marktvergleich benötigt, nicht einfach durchzuführen ist.

An EU vs. Korea - Commercial Vessels (2005) wurde weiterhin deutlich, daß es in vielen Marktsituationen schwierig sein wird, ernsthafte Schädigungswirkungen von Subventionen aufzuzeigen, wenn diese *ad valorem* auf einem geringem Niveau geblieben sind. Diesen Spielraum des SCM nutzen die Industrieländer, indem sie viele, kleinere Subventionssummen vergeben, mit schwer nachvollziehbaren Handelseffekten, u.a. weil die Firmen meist auf mehreren Märkten aktiv sind, sodaß es derzeit schwer vorstellbar ist, daß Entwicklungsländer gegen Industrieländer eine SCM Teil III Klage gewinnen können. Die Subventionierung in Industrieländern ist dabei meist unnötig, weil die Bedingungen, unter denen die Firmen in den Industrieländern operieren, aus dynamischer Sicht weitgehend optimal sind, u.a. wird Forschung- und Entwicklung bereits subventioniert und Ausbildung bereitgestellt, siehe Abschnitt 'E' und Abschnitt 'D'. Aus dieser Perspektive gesehen verfügen die SCM Regeln derzeit nicht über eine normativ wirtschaftswissenschaftlich sachgerechte Differenzierung, denn daraus würde folgen, daß für die Industrieländer eine stärkere Subventionsdisziplin nötig wäre - bei Sonderbehandlung der Entwicklungsländer und einer weltweiten Einigung darauf, kein absolutes Subventionsverbot bei Umstrukturierungen durchzusetzen. Einen Schritt in diese Richtung macht sinnvollerweise die europäischen Beihilfenkontrolle, die, bei teils strengerer Regelbindung als das SCM, weiterhin Spielräume ermöglicht. Somit gilt, daß bei moderat hohen Industriesubventionen (dies dürfte für zwei bis dreistellige Millionensummen gelten) eine SCM Klage vor erhebliche Hürden bei der Dokumentation der Wirkungen gestellt werden würde.

Bei höheren Summen sind Subventionsklagen nicht unmöglich: Es gäbe etwa die Möglichkeit gegen die Subventionierung der Umstrukturierung und Modernisierung der Stahlindustrie Chinas zu klagen. China ist das einzige Entwicklungsland, welches nicht über das Privileg einer Sonderbehandlung nach SCM Art. 27.9 verfügt und hat diese Umstrukturierung mit einer Milliardensumme massiv subventioniert.[7357] Vorraussetzung für eine Klage ist, daß der Einfluß der Subventionen auf Importe oder Weltmarktanteile oder Preisentwicklungen gezeigt wird, um den Tatbestand ernsthafter Schädigung zu erfüllen. Man darf abwarten, ob Koreas POSCO, welches gerade in Indien investiert, später einmal eine solche Klage gegen eine ggf. noch stattfindende subventionierte Restrukturierung Indiens eigener Stahlfirmen vorbringt. Dies ist in diesem Szenario nur mittelbar, bei Importeffekten möglich, 'in such a way to displace or impede imports', SCM Art. 27.9, deshalb müssen Importe vorliegen, die davon - auch - betroffen sind. Dies liegt darin begründet, daß Indien über die Sonderbehandlung für Entwicklungsländer verfügt:

Die Entwicklungsländer haben durch die Klageoption SCM Art. 27.9 größere Spielräume als die Industrieländer. Dadurch können sie einen subventionierten Aufbau, eine Umstrukturierung und Modernisierung, von Industrien so durchführen, daß sie keine Klage befürchten müssen. Die

[7357] Hier wurden US$ 6 Mrd. von der Regierung in die großen Werke transferiert. Hermanns 2001: 286.

Spielräume der Entwicklungsländer sind dabei nicht unlimitiert, aber zu einem gewissen Grad vorhanden.

Dies ist dynamisch ordoliberal auf den ersten Blick nicht sachgerecht, weil diese Regeln einen Schutz vor Rentensuche und Interessengruppen, vermissen lassen. Auf den zweiten Blick sollte aber zur Bewertung zusätzlich die Tatsache einbezogen werden, daß sich durch Liberalisierung und Direktinvestitionen auch in diesen Länder der Druck auf subventionierte Firmen erhöht hat, wodurch Rentensucher und Interessengruppen - in vielen Fällen - insofern diszipliniert werden, daß sie die Modernisierung und internationale Wettbewerbsfähigkeit ihrer Firma anstreben müssen - wodurch es wahrscheinlicher wird, daß sie schneller unabhängig von Subventionen werden und daß die ungünstigen Effekte von Rentensuche nicht zutreffen.

Dazu kommt, daß es die Präsenz von ausländischen Direktinvestitionen in vielen Ländern und die damit verbundenen Importe (und die so verbesserten Möglichkeiten der Informationssammlung) wahrscheinlicher machen, sogar einen SCM Art. 27.9 Fall gegen ein Entwicklungsland zu gewinnen:

Und zwar dann bzw. mit der Beweisführung, daß offensichtlich Importsubstitution betrieben wurde und ausländische Waren verdrängt wurden. Dadurch erhalten sogar ausländischen Direktinvestitionen, siehe eben das Beispiel der Direktinvestition von Koreas POSCO in ein Stahlwerk in Indien, einen - gewissen Schutz - durch das SCM, solange Importe in derselben Warenkategorie vorliegen. Dieser Schutz durch eine ggf. drohende SCM Klage hat eine positive Wirkung i.S. der Exportorientierung. Um ganz sicher zu gehen, keiner Klage ausgesetzt zu werden, besteht nämlich für die Entwicklungsländer die Möglichkeit, auf Importsubstitution weitgehend zu verzichten und früh auf Exporte zu setzen, sodaß sich eine Verdrängung der Importe garnicht erst ergibt. Soweit ersichtlich, gibt es, zumindest in SCM Teil III keine Handhabe gegen eine solcher Vorgehensweise - solange diese Subventionen nicht in die Kategorie Exportsubventionen fallen. Diese Wirkung von SCM Art. 27.9 stimmt mit den Annahmen der dynamischen Theorie überein, die dann positive Effekte von Subventionen erwartet, wenn dies im Rahmen eines exportorientierten Anreizsystems erfolgt.

Dieser SCM Art. 27.9 Spielraum wird auch deshalb als normativ wirtschaftswissenschaftlich sachgerecht bewertet, weil es weiter - zu einem gewissen Grad - möglich bleibt, daß die Entwicklungsländer eine wohlfahrtserhöhende Industriepolitik betreiben können, welche die heimischen technologischen Fähigkeiten vor der Entwertung schützt und verbessern kann. Dringend notwendige Privatisierungen, Modernisierungen und Umstrukturierungen können durchgeführt werden, ohne daß sofort eine WTO Klage befürchtet werden muß. Daß eine solche Klage gegen solche wohlfahrtserhöhenden Aktivitäten in der Realität erfolgt, wird daran sichtbar, daß die EU in EU vs. Korea - Commercial Vessels (2005) anläßlich der Umstrukturierung der koreanischen Werftenindustrie während der Asienkrise Korea pauschal der Subventionierung verdächtigte. Diese Beschuldigung, die bei strengeren Subventionsregeln, wohlfahrtsmindernde Auswirkungen auf Korea gezeitigt hätte, zeigt, wie wichtig abgestufte Regeln für Entwicklungsländer sind, in einer Welt, in der

Interessengruppen einen solchen offenen Zugang zur Politik haben, um sich die Geschmacklosigkeit zu erlauben, diese heftige Krise zum eigenen Vorteil zu nutzen.

An die eigene Nase fassen müssen sich die Industrieländer auch deshalb, weil sie Ausgleichsmaßnahmen gegen gerade umstrukturierte oder privatisierte Industrien in Entwicklungsländer nutzen, um diesen den Zugang zu den großen Märkten zu erschweren. Es ist offenkundig wohlfahrtsverringernd, wenn privatisierten und umstrukturierten Industrien, etwa aus Indien, Wachstum verunmöglicht wird, indem der europäische Markt mittels zweifelhafter Schädigungsbehauptungen abgesperrt wird. Es ist nicht nur eine Reform solcher unfairer Regelbestandteile nötig, sondern es paßt es nicht in die Zeit der Globalisierung, solche offenkundig unfairen Maßnahmen anzuwenden, zumal wenn eben gar keine Schädigung vorliegt und dies nur von Interessengruppen behauptet wird. Eine Aussetzung von Ausgleichsmaßnahmen für umstrukturierte Industrien für ein Jahrzehnt i.S. einer 'Friedensklausel' würde Indien Investitionssicherheit bieten und mehr Wachstum schaffen. Indiens Industrien u.a. im Chemiebereich stehen unter der ständigen Drohung von Antidumping- und Ausgleichzahlungen durch eine globale Chemieindustrie, die über eine weitaus höhere Wertschöpfung und überlegene F&E Fähigkeiten verfügt. Dies ist dynamisch ordoliberal nicht wohlfahrtssteigernd. Zwei weitere Punkte: Aus dynamischer Perspektive ist nicht ausgemacht, daß eine umstrukturierte und/oder privatisierte Industrie ihre Wettbewerbsfähigkeit früheren moderaten Subventionen oder einmaligen Subventionen bei der Privatisierung verdankt. Daraus folgt, daß die Sonderbehandlung der Entwicklungsländer, die eine Einstellung einer Ausgleichszolluntersuchung bei 2 % Subventionierung vorsieht, eigentlich auf mindestens 20 % angehoben werden müßte. Hintergrund ist, daß der AB in EU vs. United States - Countervailing Measures on Certain EC Products (2002-2005) ermöglicht hat, daß die Untersuchungsbehörden bei einer Privatisierung bezweifeln kann, ob diese marktgemäß erfolgt ist, um daraufhin einen Ausgleichzoll zu erheben - dies stärkt die Möglichkeit der Behörden unfair zu agieren. Diese Entscheidung resultiert aus der traditionellen GATT Haltung, daß Ausgleichzölle unproblematisch sind - jedenfalls unproblematischer als Antidumpingzölle - weil angenommen wird, daß Subventionen eben tatsächlich unfair sind, wenn sie denn zu Exporten führen. Diese Haltung ist nicht zuletzt dadurch obsolet geworden, weil Subventionen - die zentrale - WTO Ausnahme geworden sind, welche es ermöglicht industriepolitische und entwicklungspolitische Ziele überhaupt noch zu erreichen. Dies impliziert, daß Entwicklungsländer in Zukunft Subventionen weiter eingesetzt werden. Wie oben argumentiert, wird dies aber ggf. vernünftiger als zuvor erfolgen. In einer Zeit der Globalisierung darf dies nicht die Kehrseite habe, daß jeder wenig subventionierte Export mit Ausgleichzöllen bedroht werden kann, über deren Anwendung Interessengruppen frei verfügen. Angesichts der bestehenden, umfassenden Vorteile der Industrieländer, die auch auf dem Protektionismus der letzten Jahrzehnte gegen die Entwicklungsländer beruhen, ist zu fordern, daß erst bei einer massiven Subventionierung außerhalb von Privatisierungen und Umstrukturierungen und einer ernsthaften Schädigung, i.S. des Standards einer streng, fair und wettbewerbspolitisch informiert durchgeführten Schutzklauseluntersuchung, über Ausgleichsmaßnahmen geredet werden darf. Für diesen Bereich ist somit dringend eine Reform nötig.

Fazit: In bezug auf die Art. 27.9 Klageoption wird in der Literatur geschlossen: "The foregoing analysis shows that developing country Members, and particularly low income country Members such as India, have been given considerable benefits unter Art. 27 of the ASCM. As stated already, it would be difficult to improve this provision for the benefit of developing countries in the current environment prevailing in the WTO for developing countries other than least developed countries."[7358]

Somit hat es die WTO Subventionsdisziplin nicht verunmöglicht, durch Subventionierung eine dynamische Entwicklung anzustoßen und zu stützen. Das SCM hat dabei einen ersten, wichtigen Schritt in Richtung weltweiter Subventionsdisziplin gemacht. Dies gilt in bezug auf sehr hohe Subventionen, die klar verzerrende Auswirkungen auf die Weltmärkte haben. Das SCM verunmöglicht beispielsweise einen unlimitierter Subventionswettlauf zweier Staaten, welcher ein klares Beispiel für Marktversagen ist, bei dem alle schlechter gestellt werden.

Zu einem Subventionsverbot i.S. neoklassischer Annahmen ist es nicht gekommen. Dies hätte einerseits öffentliche Gelder gespart, die, besonders in den Industrieländern, vielfach wirtschaftswissenschaftlich sachlich nicht nötig sind oder nicht zum Erfolg führen. Andererseits ermöglicht diese Abweichung den wohlfahrtssteigernden Einsatz von Subventionen, mit denen dynamische Entwicklungsmöglichkeiten, darunter in Entwicklungsländern, unterstützt werden können. Auch aus wettbewerbspolitischer Sicht kann dies als positiv angesehen werden: Weil immer mehr Industrien weltweit in oligopolistischen Konstellationen operieren, wäre durch ein vollständiges Subventionsverbot die Marktmarkt dieser Unternehmen gestärkt worden, weil diese durch ein Verbot sicherer vor Herausforderern (u.a. im Sinne der 'contestable markets' Theorie potentieller Markteintritte) wären. Im dynamisch ordoliberalen, wirtschaftswissenschaftlich normativen Sinn ist somit der WTO Kompromiß bezüglich Subventionen, bei allen Einschränkungen, sachgerecht und stellt einen Schritt in die richtige Richtung dar: Aufgrund der einerseits - graduell gestärkten Sicherheit vor extremen Verzerrungen und dem Marktversagen des Subventionswettlaufs - und den - andererseits - weiter ermöglichten dynamischen wohlfahrtserhöhenden Effekten dieses Instrumentes. Allein die Interessengruppen, welche Ausgleichzölle beantragen können, sind unzureichend regelgebunden worden.

Ein aktueller empirischer Überblick über Subventionen in Industrieländern kann hier nicht gegeben werden, siehe aber Abschnitt 'H'. Nur einige Zahlen hier: Unter dem Exportkreditabkommen der OECD werden jährlich über fünf Jahre laufende Exportkredite von um US$ 100 Mrd. angegeben.[7359] Zwischen 2000 und 2006 hat die EU US$ 235,2 Mrd. für die Regionalförderung ausgegeben.[7360] Ohne Landwirtschaft, Fischerei und Transport gibt die EU nationale Subventionen mit Euro 34 Mrd. (2002) an, im Vergleich zu Euro 60 Mrd. (1993).[7361] Im Vergleich zu den achtziger Jahren läßt sich in einigen Ländern ein Rückgang feststellen (nicht aber im 'sozialistischen' Österreich). Nach absoluten Zahlen

[7358] Hoda/Ahuja 2005: 1067.

[7359] Davon werden jährlich ca. 40 % für Transport und Vorratshaltung benutzt und ca. 30 % für Transaktionen in der Energieanlagentechnik verwandt. WTO 2006: 74.

[7360] In Preisen von 1999. Dazu werde hier erwähnt US$ 22 Mrd. für osteuropäische Beitrittsländer sowie US$ 22 Mrd. für strukturelle Interventionen in neuen EU Mitgliedsländern. WTO 2006: 96.

[7361] Nicolaides et al. 2005: 7.

geben die Industrieländer mehr Subventionen aus, als die Entwicklungsländer.[7362] Fest steht, daß die Industrieländer weiterhin Subventionen nutzen: Im Komitee für Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen werden typischerweise weniger hohe Summen notifiziert.[7363] Die EU gibt in bezug auf einzelne Subventionsprogramme einen Standardkommentar zu den Handelseffekten ab, dies ist im Fragebogen der Notifzierung erforderlich[7364]: Zu der Euro 12 Mill. Subvention zum Aufbau eines Software Centers für Daimler Benz wird, wie in anderen Fällen auch, geschlossen: "The effects of the subsidy granted on trade cannot be assessed - at least not on an international scale. Relevant statistical data are not available."[7365]

Ein Kontrolle der moderat hohen Investitionen wird somit in den nächsten Jahren vor allem eine nationale und regionale Aufgabe bleiben. Eine intensivere Kontrolle ist in den Industrieländern sachgerecht, weil hier durch das optimale Umfeld in dem die Wirtschaft situiert ist, Subventionen im Prinzip nicht mehr nötig sind: Die EU verfügt über eine regelgeleitete Beihilfekontrolle, die über Art. 87 (1) EC Beihilfen verbietet, die den Wettbewerb verzerren, hierunter können schon kleinere Beträge fallen.[7366] Strenger als das SCM ist das EU Regelwerk deshalb, weil es Hilfen zurückfordern kann.[7367] Weiterhin werden die nationalen Maßnahmen untersucht, bevor sie benutzt werden.[7368] Großzügiger als die WTO ist die EU dadurch, weil die Subventionsdefinition weniger breit ausfällt[7369] und eine Reihe von Beihilfen durch Art. 87 (3) als kompatibel mit dem Gemeinsame Markt erklärt werden. Erleichtert wird die Bewertung dieser durch Leitlinien für die Beihilfen in den unterschiedlichen Bereichen.[7370] Beispielsweise stellt die EU Hilfen bereit, um Industrien zu retten oder zu restrukturieren. Die Leitlinien dafür sind 2003 erstmals veröffentlicht worden: So müssen bei großen Unternehmen auch die Teilhaber 50 % des Rettungspakets beitragen, die Hilfe ist auf die Umsetzung eines Restrukturierungsplans beschränkt und darf nicht dazu genutzt werden, die Aktivitäten auszudehnen. In Sektoren, die von Überkapazitäten geprägt sind, wird erwartet, daß die Firmen ihre Wettbewerber für die Hilfe, dies sie bekommen, kompensieren und zwar über eine Stillegung von Kapazitäten oder eine Einräumung von Marktanteilen. Schließlich wird die Hilfe auf ein einziges Mal beschränkt: In der Praxis wird dieses Kriterium aber angewandt i.S. von 1 mal in 10 Jahren.[7371] Es besonders schwierig, über kompensatorische Maßnahmen zu entscheiden. Im Fall der sehr hohen Zuwendung von Franc 20 Mrd. für Air France, wurde dieses Unternehmen dazu verpflichtet, bestimmte Routen aufzugeben und

[7362] Siehe die beiden **Tabelle 287**, **Tabelle 288**. Entnommen aus: WTO 2006: 113, 115.

[7363] Die Subventionsnotifikation Japans 1998 ist 92 Seiten lang und zählt divese Projekte auf. G/SCM/N/38/JPN, 17 August 1998. An **Tabelle 288** ist sichtbar, daß nicht alle Subventionen in der WTO notifziert werden. WTO 2006: 116.

[7364] Frage 10 in: G/SCM/6/Rev.1, 11 November 2003: 3.

[7365] G/SCM/N/38/EEC/Add.6, 21 December 1998: 10. Die USA geht nach dem copy/paste Prinzip vor und fügen fast überall unter der Frage 'trade effects' ein: "It is not possible to estimate, what, if any, trade effects may result from the use of this provision." G/SCM/N/38/USA, 19 November 1998.

[7366] Nicolaides et al. 2005: 18., 28.

[7367] Nicolaides et al. 2005: 71-73, 131-132.

[7368] Nicolaides et al. 2005: 54-55.

[7369] So jedenfalls Slotboom 2003: 541.

[7370] Nicolaides et al. 2005: 34-35.

[7371] Nicolaides et al. 2005: 111-114.

Landrechte in Paris/Orly an anderen Fluggesellschaften vergeben.[7372] Ebenso wendet die EU Beihilfen an, um die internationale Wettbewerbsfähigkeit zu garantieren. In diesem Fall durch Ausnahmen von der Besteuerung von energieintensiven Industrien, die einer Kohlendioxid/Energiesteuer ausgesetzt waren.[7373]

Teil C Streitbeilegung der GATT Artikel und die Grundlagenentscheidungen

Schon in Abschnitt 'H' wurde sichtbar, daß die GATT Artikel Art. I Meistbegünstigung und Art. III Inländerbehandlung eine hinsichtlich ihrer liberalisierenden Wirkungsrichtung eindeutige Auslegungspraxis vorweisen können, speziell nachdem es 1981 in bezug auf die Inländerbehandlung zu einer politischen Entscheidung für einen stringenteren Auslegungsstandard kam. Im Gegensatz zu Schutzklausel, Antidumping und Subventionen und Ausgleichszahlungen, die von vorneherein als Ausnahmen von liberalen wirtschaftswissenschaftliche Vorgaben gedacht waren, handelt es sich bei diesen beiden Artikeln um den zentralen Liberalisierungsmotor der WTO, der durch eine konsequente Durchsetzung von Art. XI ergänzt wird, welches in der GATT Zeit nicht gelang.

Ein empirischer Überblick hinsichtlich regelinkonformen Verhaltens der Staaten auf der Ebene dieser grundlegenden GATT Artikel kann nicht gegeben werden. Einen indirekten Hinweis geben die vielen Streitfälle zu diesem Thema. Weil sich die Regeln überdecken, weitere Informationen unter dem Punkt TRIMS.

9. Art. XI 'Allgemeine Beseitigung mengenmäßiger Beschränkungen'

Die Abschaffung der mengenmäßiger Beschränkungen sieht Art. XI vor, ergänzt durch das Verbot der freiwilligen Selbstbeschränkungsabkommen in SG Art. 11.1 (a) und (b). Komplettiert wird dies durch Art. I und Art. III, welche den durch die Zollzugeständnisse ermöglichten Marktzugang beim Eintritt in den Wirtschaftsraum und im Inneren absichern.

Mit Art. XI wird der Welthandel auf Zölle umgestellt, ein bemerkenswerter Fakt angesichts der weiten Verbreitung der mengenmäßigen Beschränkungen in den Jahrzehnten zuvor.[7374] Allein Zollkontingente, die eine mengenregulierende Komponenten aufweisen, sind weiter erlaubt und werden vor allem im Landwirtschaftsbereich weiter genutzt. Deren Verwaltung unterliegt den GATT Regeln, näheres dazu im Punkt Art. XIII Nichtdiskriminierende Anwendung mengenmäßiger Beschränkungen. Als Ausnahme sind im Bereich Schutzklausel und Antidumping mengenmäßige Beschränkungen weiter möglich und sei es i.S. der 'undertakings'. Ebenso dürfen zum Schutz der Zahlungsbilanz mengenmäßige Beschränkungen eingesetzt werden. Indien mußte seine im Rahmen der Beschränkungen zum Schutz der Zahlungsbilanz seit Jahren verwandten mengenmäßigen

[7372] Nicolaides et al. 2005: 42, 112.

[7373] Nicolaides et al. 2005: 42.

[7374] Dieses Verbot erstreckt sich auf viele, so wirksame oder ähnlich wirksame Maßnahmen. Für Details siehe Pries/Berrisch 2003: 31-52; Mavroidis 2005: 31-52.

Beschränkungen Ende der neunziger Jahre aufgrund eines verlorenen Streitfalls abbauen, siehe Punkt 17, Art. XVIII Zahlungsbilanzausnahme für Entwicklungsländer. Für Nicht-WTO Mitglieder werden z.B. im Industriegüterbereich von der EU Zollkontingente genutzt: Für bestimmte Mengen innerhalb der Zollkontingente werden die hohen autonomen Zollsätze für Nicht-WTO-Mitglieder ausgesetzt.[7375]

In den meisten Fällen, in denen dieser Artikel seit Gründung der WTO Anwendung fand, gab die Partei, die eine solche Maßnahme nutzte, offen zu, daß ein Verstoß gegen Art. XI vorlag (es ging teils um Handelsverbote bzw. Embargos oder Importlizensierung). Versucht wurde sodann die Maßnahme u.a. mit Art. XX, 'Allgemeinen Ausnahmen' zu rechtfertigen.[7376] Dies führte dazu, daß der AB viele der Panelschlußfolgerung zu Art. XI nicht überprüfen mußte, weil diese nicht in die Berufung gelangten und somit fehlt oft eine definitive Bestätigung für die Art. XI Regelauslegung.[7377]

So hatte Kanada in United States vs. Canada - Periodicals (1997)[7378] u.a. ein Einfuhrverbot für sog. 'split run' Wochenzeitschriften verwandt, dies sind Zeitschriften, deren Inhalt in den USA produziert wird und denen in Kanada lokal angepasste Werbung hinzugefügt wird. Dieses Einfuhrverbot verstieß gegen Art. XI.1 und eine Art. XX (d) Ausnahme konnte nicht in Anspruch genommen werden (eine Ausnahme zum Schutz der eigenen Kultur bzw. Zeitschriftenkultur gibt es in Art. XX nicht).[7379] In Div. Länder vs. United States - Shrimp (1998-2001)[7380] gab die USA zu, daß es sich um ein Importverbot i.S. von Art. XI handelt und letztendlich gelang es, dies durch Art. XX (g) zu rechtfertigen.[7381]

Indien machte im Zahlungsbilanzfall United States vs. India - Quantitative Restrictions (1999) keinen Widerlegungsversuch zu den Klagepunkten der USA bezüglich seines Importsystems, welches Importlizensierung, eine Kanalisierung von Importen über Staatshandelsgesellschaften und eine Benutzungsverpflichtung für bestimmte Importe vorsah (um den Verkauf zu verhindern).[7382] Mit Ausnahme der Kanalisierung der Importe über eine Staatshandelsgesellschaft, die nicht direkt zu einem Art. XI Verstoß führen würde, wurden die Benutzungsverpflichtungen und die Importlizensierungen (solange sie nicht automatisch erfolgten, so schon frühere GATT Panels) vom

---

[7375] Grundlage ist: Verordnung (EG) Nr. 2505/96, 20.12.1996. In: ABl. L 345/1, 31.12.1996. Siehe auch: Mitteilung der Kommission zu den autonomen Zollaussetzungen und Zollkontingenten (98/C128/02). In: C 128/2, 25.4.98. Siehe: Verordnung (EG) Nr. 151/2006, 24.1. 2006. In: ABl. L 25/1, 28.1.2006.

[7376] Art. XI kann von Art. XX, Allgemeine Ausnahme, 'übertrumpft' werden. Mavroidis 2005: 32.

[7377] Davey 2004: 200-201.

[7378] Panel und AB. United States vs. Canada - Certain Measures Concerning Periodicals, WT/DS31/R, 14 March 1997. United States vs. Canada - Certain Measures Concerning Periodicals, WT/DS31/AB/R, 30 June 1997.

[7379] United States vs. Canada - Certain Measures Concerning Periodicals, WT/DS31/R, 14 March 1997, Paras. 5.4-5.11. Nicht mehr überprüft vom AB: United States vs. Canada - Certain Measures Concerning Periodicals, WT/DS31/AB/R, 30 June 1997, S. 16-17.

[7380] Panel, AB, Art. 21.5 Panel, Art. 21.5 AB. India, Malaysia, Pakistan, Thailand vs. United States - Import Prohibition of certain Shrimp and Shrimp Products WT/DS58/R, 15. May 1998, United States - Import Prohibition of certain Shrimp and Shrimp Products. WT/DS58/AB/R, 12. October 1998. United States - Import Prohibition of Certain Shrimp and Shrimp Products. Recourse to Art. 21.5 by Malaysia, WT/DS58/RW, 15. Juni 2001. United States - Import Prohibition of Certain Shrimp and Shrimp Products. Recourse to Art. 21.5 of the DSU by Malaysia, WT/DS58/AB/RW, 22. Oktober 2001.

[7381] United States - Import Prohibition of certain Shrimp and Shrimp Products WT/DS58/R, 15. May 1998, Paras. 7.11-7.17. Nicht mehr thematisiert vom AB: Report of the Appellate Body: United States - Import Prohibition of certain Shrimp and Shrimp Products. WT/DS58/AB/R, 12. October 1998, S. 34, Para. 98. Davey 2004: 200.

[7382] "India does not submit a point-by-point rebuttal of the evidence presented by the United States." United States vs. India - Quantitative Restrictions on Imports of Agricultural, Textile and Industrial Products, WT/DS90/R, 6 April 1999, S. 160, Para. 5.116; siehe weiterhin den Überblick über die Vorwürfe: S. 161, Para. 5.122.

Panel als Art. XI Verstoß angesehen.[7383] Die nicht automatische Importlizensierung ist weltweit zurückgedrängt worden, wird allerdings weiterhin noch angewandt, u.a. in Brasilien.[7384]

In EU vs. Argentina - Hides and Leather (2000)[7385] wurde die Präsenz von Industrievertretern bei der Zollabfertigung für den Export zwar nicht als Art. XI Verstoß, aber als Verstoß gegen Art. X:3 (a) angesehen, der ein vernünftige Verwaltung der Handelsgesetzgebung vorsieht.[7386] Auch im Fall United States, EU vs. India - Autos (2001)[7387] ist es nicht zu einer AB Überprüfung gekommen. Hier stellt das Panel fest, daß das sog. 'trade balancing requirement' gegen Art. XI verstößt. Indien hatte Automobilproduzenten verpflichtet, Importe und Exporte in ähnlicher Höhe zu belassen. Sanken die Exporte ab, wurden auch nicht mehr soviele Importe genehmigt.[7388] Dies sei eine Beschränkung der Importe, gemäß Art. XI.[7389] Sichtbar wird daran, daß die Streitbeilegung nicht unbedingt tolerant mit Handelseffekten umgeht. Obwohl Indien die Importe nicht ganz beschränkt, sondern von bestimmten Anforderungen abhängig macht, die eingehalten werden sollen, liegt ein Art. XI Verstoß vor.[7390] Dies gibt einen Vorgeschmack auf die Auslegung von Art. I und Art. III.

[7383] Auch in bezug auf den Staatshandel wird hier letztendlich ein Verstoß gefunden, der aber mit anderen Aspekten zusammenhängt. United States vs. India - Quantitative Restrictions on Imports of Agricultural, Textile and Industrial Products, WT/DS90/R, 6 April 1999, S. 162-165, Para. 5.125-5.143. In bezug auf die automatische Lizenzvergabe wird dort auf GATT Fälle hingewiesen. Ein Beispiel: Eine Verzögerung von 5 Werktagen wird nicht als Verstoß gegen Art. XI.1 angesehen, aber eine dreimonatige Verzögerung der Lizenzeinräumung für Exporte in: EU vs. Japan, USA - Trade in Semiconductors, BISD 35S/116, 158 (1989).

[7384] Brasilien nutzt für 30 % der Importe nicht automatische Lizensierung. Nur für Maschinen ist eine protektionistische Intention erkennbar. Oft nutzen die Ländern nur noch für wenige, 'sensible' Produkte dieses Instrument. Andere Gründe für Lizensierung gibt es ebenso, z..B wenn es um internationale Übereinkommen zum Schutz bedrohter Tierarten geht. Überblick aus einer Durchsicht der Trade Policy Reviews: Geloso Grosso 2002: 10-13.

[7385] Nur Panel. EU vs. Argentina - Measures Affecting the Export of Bovine Hides and the Import of Finished Leather, WT/DS155/R, 19 December 2000.

[7386] U.a. wird dies wettbewerbspolitisch begründet, weil die Industrievertreter dabei Einsicht in vertrauliche Informationen bekommen, wie Preise und die Namen der Exporteure. "To provide some specific examples, ADICMA representatives should not be able to see the pricing information of the suppliers to ADICMA's members (...) We think it is particularly important for the reasonable administration of Argentina's export laws that the tanners not be provided with the name of the exporters." EU vs. Argentina - Measures Affecting the Export of Bovine Hides and the Import of Finished Leather, WT/DS155/R, 19 December 2000, S. 127-129, Paras. 11.86-11.94. Argentinien setzt die Empfehlungen um, indem es die Vertreter des Lederindustrieverbands Vertraulichkeitsverpflichtungen aussetzt. WT/DS155/12, 26 February 2002.

[7387] Nur Panel, ein AB wurde gebildet, Indien zog sich aber davon zurück, sodaß der AB Bericht nur 5 Seiten lang ist. United States, EU vs. India - Measure Affecting the Automobile Sector, WT/DS146/R, WT/DS175/R, 21 December 2001. United States, EU vs. India - Measure Affecting the Automobile Sector, WT/DS146/AB/R, WT/DS175/AB/R, 19 March 2002.

[7388] United States, EU vs. India - Measure Affecting the Automobile Sector, WT/DS146/R, WT/DS175/R, 21 December 2001, S. 3, Para. 2.5. Siehe für die große Bandbreite der Anwendung von Art. XI, die sich ggf. sogar auf ein "network of strong suggestions" erstrecken mag, die als Maßnahmen angesehen werden: S. 153-160, Paras. 7.245-7.281.

[7389] "The Panel therefore finds that the trade balancing condition contained in Public Notice No. 60 and in the MOUs signed thereunder, by limiting the amount of imports through linking them to an export commitment, acts as a restriction on importation, contrary to the terms of Art. XI.1." United States, EU vs. India - Measure Affecting the Automobile Sector, WT/DS146/R, WT/DS175/R, 21 December 2001, S. 159, Para. 7.278. Eine Zahlungsbilanzrechtfertigung gelingt Indien nicht. Es kann dazu keine Argumentation vorweisen. S. 160-162, Para. 7.282-7.294.

[7390] "It stems from the above, that, with the exeption of duties, taxes or other charges, any measure which can result in a QR can, in principle, come under purview of Art. XI GATT." Mavroidis 2005: 44.

10. Art. I Meistbegünstigung

Das Meistbegünstigungsprinzip verhindert die ungleiche Behandlung der Länder, indem es vorsieht vor, daß jeder Vorteil ('any advantage') bei Zöllen, aber auch Steuern und Gebühren und Regulierungen, die den Kauf, Distribution und Transport betreffen, der einmal zugestanden wird, sofort und bedingungslos ('immediately and unconditionally') allen anderen Mitgliedsländern eingeräumt werden muß.[7391] Dieses Prinzip wird, genauso wie schon im GATT[7392], weiterhin strikt von der Streitbeilegung angewandt: Ist es gelungen gleichartige Produkte für den Streit zu definieren, erstreckt sich dieses Prinzip auf de jure und de facto Diskrimierung. Ziel und Zweck der Regulierung oder ggf. nur geringe dadurch ausgelöste Handelseffekte spielen keine moderierende Rolle. Für einen Verstoß reichen diskriminierende Anreize ("more favourable competitive opportunities"), die von Regulierungen ausgehen aus.[7393] Spät, 1992, wurde zudem in einem GATT Panel geklärt, daß eine Ausbalancierung von Nachteilen durch Vorteile in anderen Bereichen nicht akzeptiert wird.[7394] Beispiele für die Anwendung seit Gründung der WTO sind die folgenden Fälle:

In Ecuador, Guatemala, Honduras, Mexico, United States vs. EU - Bananas (1997-2000) akzeptiert der AB, gestützt auf Art. I, nicht, daß die EU zwei rechtlich separierte Importregime für Bananen etablierte. Weil Bananen gleichartige Produkte sind, dürfe es nur ein Importregime geben, welches für alle Importe gleich bzw. nicht diskriminierend gültig ist.[7395] Anreize, die europäische Importfirmen, die AKP Bananen importierten, eingeräumt bekamen und die Vergabe von Importlizenzen unter der Bedingung, daß bestimmte wirtschaftliche Aktivitäten vorliegen, verstießen ebenso gegen Art. I. Der AB weist diesbezüglich darauf hin: "a broad definition has been given to the term 'advantage' in Article I.1 of the GATT 1994 ...".[7396] In Ecuador vs. EU - Bananas (2008)[7397] wird aufgrund der am 31.

[7391] Art. I.1 "... any advantage, favour, priviledge or immunity granted by any contracting party to any product originating in or destined for any other country shall be accorded immediately and unconditionally to the like product originating in or destined for the territories of all other contracting parties." WTO 1995: 486. Der Begriff 'unconditionally' ist noch nicht vom AB geklärt. Bedingungslos könnte so ausgelegt werden, daß überhaupt alle Bedingungen, die über die Ware hinaus an Importe geknüpft sind, als diskriminierend erachtet werden. Diese Ansicht hat der Panel im Fall EU, Japan, United States vs. Indonesia - Autos (1998), siehe gleich unten, Fußnote 28, ausgesprochen. Oder aber es sind nur solche Bedingungen Art. I inkompatibel, die zwischen der Herkunft der Ware unterscheiden. Ein anderer Panel entscheidet sich für letztere Option: "In our view, whether an advantage within the meaning of Art. I is accorded 'unconditionally' cannot be determined independently of an examination of whether it involves discrimination between like products of different countries." Japan vs. Canada - Certain Measures Affecting the Automobile Industry, WT/DS139/R, WT/DS142/R, 11 February 2000, S. 357, Para. 10.22. Referenzen auf Fälle, in denen diese Frage unterschiedlich entschieden wurde, in Mavroidis 2005: 120-127; siehe auch Trebilcock/Howse 2005: 63-64; und Davey 2004: 103. Denkbar ist weiterhin, daß nur in bestimmten Fällen solche Bedingungen akzeptiert werden. Siehe dazu auch den Fall: India vs. EC - Tariff Preferences (2003-2004), in Punkt 18, Präferenzsysteme.

[7392] Siehe die Art. I Beschreibung in Abschnitt 'H'.

[7393] Dieser 'competitive opportunities'-Test wird genauso wie unter Art. III verwendet. Siehe das Zitat aus einem Bananenpanel in Mavroidis 2005: 126, 112; siehe auch Trebilcock/Howse 2005: 72-76.

[7394] Siehe: Brazil vs. United States - Denial of Most-Favoured Nation Treatment as to Non-Rubber Footwear from Brazil, BISD 39S/128, 151, Para. 6.10, 1993. Matsushita et al. 2006: 219.

[7395] "As no participant disputes that bananas are like products, the non-discrimination provisions apply to all imports of bananas, irrespective of whether or how a Member categorizes and subdivides these imports for administrative or other reasons. If, be choosing a different legal basis for imposing import restrictions, or by applying different tariff rates, a Member could avoid the application of non-discrimination provisions of the imports of like products from different members, the object and purpose of the non-discrimination provisions would be defeated." Ecuador, Guatemala, Honduras, Mexico, United States vs. EU - Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas, WT/DS27/AB/R, 9 September 1997, S. 83, Para. 190.

[7396] Ecuador, Guatemala, Honduras, Mexico, United States vs. European Communities - Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas, WT/DS27/AB/R, 9 September 1997, S. 89, Paras. 206. Mavroidis 2005: 115; Matsushita et al. 2006: 208. Diese breite Definition wird u.a. in Brazil vs. United States - Denial of Most-Favoured-Nation Treatment of Non-Rubber Footwear from Brazil, BISD 39S/128, 150, Para. 6.9, verwendet. Trebilcock/Howse 2005: 59.

Dezember ausgelaufenen Doha Sondergenehmigung, welche eine präferenzielle Behandlung der AKP Bananen erlaubte, ein Art. I Verstoß durch das modifizierte EU Bananenregime gefunden.[7398] Auch die Einräumung von Exportzertifikaten verstößt gegen Art. I.1, wenn diese diskriminierend nur an Exporteure aus AKP Staaten vergeben werden. Exportzertifikate können einen 'indirekten' Vorteil in Verhandlungen mit den EU Importfirmen bedeuten, weil diese Zertifikate eine sichere Lieferung garantieren und indirekte Renten erlauben, weil aus diesen Ländern sonst keine anderen Anbieter mehr zum Zuge kommen.[7399] Unter Punkt 20, Art. XIII Nichtdiskriminierende Anwendung mengenmäßiger Beschränkungen werden weitere Aspekte des Bananenfalls erwähnt.

Im Fall EU, Japan, United States vs. Indonesia - Autos (1998)[7400] wird eine Zollausnahme speziell für koreanische Firmen, die am 'National Car Programme' teilhaben (wobei alle anderen Länder bzw. deren Firmen 200 % Zöllen ausgesetzt sind) als Art. I.1 Verstoß angesehen, da dieser vorsieht, daß Zollvergünstigungen sofort und ohne Bedingungen an alle anderen WTO Mitglieder weitergegeben werden müssen.[7401]

In Japan vs. Canada - Autos (2000)[7402] wird vom AB klargestellt, daß Art. I.1 auf de jure und de facto Diskriminierung anwendbar ist.[7403] Kanada hatte Privilegien (niedrigere Importzölle), bestimmten Firmen (die bestimmte Leistungen erbringen müssen) eingeräumt. Es argumentierte, daß diese Firmen i.S. kommerzieller Importentscheidungen, ohne Rücksichtnahme auf den Ursprung der Importe, importieren dürfen.[7404] Der Panel akzeptiert dies nicht. Ein diskriminierender Effekt läge vor, wenn

---

[7397] Ecuador vs. European Communities - Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas, WT/DS27/RW2/ECU, 7 April 2008.

[7398] Ecuador vs. European Communities - Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas, WT/DS27/RW2/ECU, 7 April 2008. S. 156, Para. 7.200.

[7399] Ecuador, Guatemala, Honduras, Mexico, United States vs. EU - Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas, WT/DS27/AB/R, 9 September 1997, S. 89, Paras. 207.

[7400] Nur Panel: European Communities, Japan, United States vs. Indonesia - Certain Measures Affecting the Automobile Industry, WT/DS54/R, WT/DS55/R, WT/DS59/R, WT/DS64/R, 2. July 1998.

[7401] "The existence of these conditions is inconsistent with the provisions of Article I:1 which provides that tax and customs duty benefits accorded to products of one Member (here on Korean products) be accorded to imported like products from other Members 'immediately and unconditionally'" European Communities, Japan, United States vs. Indonesia - Certain Measures Affecting the Automobile Industry, WT/DS54/R, WT/DS55/R, WT/DS59/R, WT/DS64/R, 2. July 1998, S. 359, Para. 14.145. Ebenso widerspricht es nach Ansicht des Panels gegen Art. I.1, daß Bedingungen, etwa 'local content' Bedingungen, auferlegt werden, um von der Zollausnahmen zu profitieren. "And there is also a third condition for these benefits: the meeting of certain local content targets. Indeed under all these car programmes, customs duty and tax benefits are conditional on achieving a certain local content value for the finished car. The existence of these conditions is inconsistent with the provisions of Article I:1 which provides that tax and customs duty advantages accorded to products of one Member (here on Korean products) be accorded to imported like products from other Members 'immediately and unconditionally'", S. 360, Para. 14.146. Siehe auch Fußnote 18. Dies hört sich erst so an, als ob schon allein die 'local content' Bedingung als Art. I Verstoß angesehen wird. Zwei Sätze später wird aber Korea erwähnt, sodaß doch wieder ausschlaggebend wird, daß zwischen Korea und anderen Ländern diskriminiert wird. Dazu auch Trebilcock/Howse 2005: 61. Von Davey (2004) wird die Bemerkung gemacht, daß Indonesien hätte reklamieren können, daß dies unter "exclusive or special priviledges" gemäß Art. XVII Staatshandelsgesellschaften fallen würde. Davey 2004: 193.

[7402] Panel und AB. Japan vs. Canada - Certain Measures Affecting the Automobile Industry, WT/DS139/R, WT/DS142/R, 11 February 2000. Japan vs. Canada - Certain Measures Affecting the Automobile Industry, WT/DS139/AB/R, WT/DS142/AB/R, 31 May 2000.

[7403] "Neither the words *'de jure*' or *'de facto*' appear in Article I:1. Nevertheless, we observe that Article I:1 does not cover only 'in law', or *de jure*, discrimination. As several GATT panels reports confirmed, Article I:1 covers also 'in fact', or *de facto*, discrimination." Herv. im Original. Japan vs. Canada - Certain Measures Affecting the Automobile Industry, WT/DS139/AB/R, WT/DS142/AB/R, 31 May 2000, S. 25-26, Para. 78.

[7404] "In the case at hand, there are no such criteria that determine the origin of products which may be imported under the import duty exemption." Japan vs. Canada - Certain Measures Affecting the Automobile Industry, WT/DS139/R, WT/DS142/R, 11 February 2000, S. 361, Para. 10.35.

diese niedrigen Zölle nur bestimmten Unternehmen, aus bestimmten Ländern, eingeräumt werden.[7405] Der AB akzeptiert dies und ergänzt, daß die niedrigen Zölle nicht sofort und ohne Bedingungen an andere Ländern und deren gleichartige Waren weitergegeben wurden.[7406] Weitere Verweise erfolgen in der Literatur.[7407]

Nicht geklärt ist bislang, ob gleichartige Waren in Art. I in enger Art und Weise, u.a. in bezug auf die Zollpositionen definiert werden oder ob auch hier eine aufgeweitete Definition, die auf empirischen Untersuchungen der Substituierbarkeit bzw. Elastizität beruht, siehe gleich unter Art. III Inländerbehandlung, verwendet werden wird.[7408] Würde letzteres in einem zukünftigen Fall beschlossen, würde dies die Wirkung von Art. I noch um einiges verstärken, weil leichter eine breiter definierte Warengruppe in einen Streit involviert werden kann und - falls diese von diskriminierenden Regulierungen betroffen sind - würde die Klage mit Geltung für die breiter definierte Warengruppe erfolgreich abgeschlossen werden können.

Die beiden Ausnahmen von Art. I, Präferenzsysteme sowie regionale Integration, Zollunionen und Freihandelsabkommen werden hier in Punkt 18, Präferenzsysteme und Punkt 25, Art. XXIV Regionale Integrationsprojekte, gesondert dargestellt. Darüberhinaus sind Ausnahmen von der Meistbegünstigung in einer ganzen Reihe von 'normalen' Fällen in der WTO möglich: Antidumping- und Ausgleichszöllen werden selektiv auf Länder und Firmen erhoben und im Ausnahmefall ist eine Ausnahme von Art. I bei Zahlungsbilanzschwierigkeiten denkbar, wenigstens nach Art. XIV.2.[7409] Ebenso ist eine Abweichung von Art. I, wenn dies begründet werden kann, unter Art. XX 'Allgemeine Ausnahmen' möglich sowie unter Art. XXI "Ausnahmen zur Wahrung der Sicherheit' sogar wahrscheinlich. Weiterhin werden die Vergeltungsmaßnahmen nach einem gewonnenen Streitfall bilateral d.h. länderspezifisch autorisiert. Schließlich gibt es die Möglichkeit, Sondergenehmigungen ('waiver') zu beantragen.[7410]

[7405] "We consider that, for the purpose of determining whether the limitation of eligible importers has an impact on the origin of products imported under the import duty exemption, the foreign affiliation of automobile manufactures in Canada which benefit from the import duty exemption, as compared with the foreign affiliation of automobile manufactures who are not entitled to the exemption, is of particular significance ..." Dazu kommt, daß General Motors, Ford, Chrysler und Volvo, die von der Zollbefreiung profitieren, nur ihre Automobile importieren. Andere Firmen, Toyoto, Nissan, Mazda, Subaru, Hyndai, VW und BMW kommen nicht in den Genuß. Japan vs. Canada - Certain Measures Affecting the Automobile Industry, WT/DS139/R, WT/DS142/R, 11 February 2000, S. 362, Para. 10.42. Siehe ebenso S. 362, Para. 10.43. Siehe auch Matsushita et al. 2006: 212.

[7406] "in practive, a motor vehicle imported into Canada is granted the 'advantage' of the import duty exemption only if it originates on one of a small number of countries in which the exporter of motor vehicles is affiliated with a manufacturer/importer in Canada, that has been designated as eligible to import vehicles duty-free." Und: "Canada has granted an 'advantage' to some products from some Members that Canada has not 'accorded immediately and unconditionally' to 'like' products 'originating in or destined for the territories of *all other members*. (emphasis added) And this, we conclude, is not consistent with Canada's obligations under Article I.1 of the GATT 1994." Herv. im Original. Japan vs. Canada - Certain Measures Affecting the Automobile Industry, WT/DS139/AB/R, WT/DS142/AB/R, 31 May 2000, S. 26, Para. 80-81. Siehe auch Matsushita et al. 2006: 209-211.

[7407] Ein weiterer Fall wird genannt, in dem ein simpler Art. I Verstoß gefunden wurde. EU vs. United States - Certain EC Products (2000). Siehe: Trebilcock/Howse 2005: 64-65.

[7408] Mavroidis 2005: 118. Für die enge Definition siehe: Canada vs. Japan - Tariff on Imports of Spruce, Pine, Fir (SPF) Dimension Lumber, BISD 36S/167, 198-199, Paras. 5.11-5.12, 1990.

[7409] Hier lautet die Bedingung in: Art. XIV.2 "in respect of a small part of its external trade where the benefits to the contracting party or contracting parties substantially outweigh any injury which may result to the trade of another countries." WTO 1995: 506. Trebilcock/Howse 2005: 54.

[7410] Dazu kommen die schon erwähnten Großvaterregeln für historische Präferenzen. Siehe dazu Abschnitt 'H', Punkt 9. Diese Liste in Trebilcock/Howse 2005: 54-55.

11. Art. III Inländerbehandlung

Seit Gründung der WTO ist es zu einer intensiven Nutzung der grundlegenden GATT Rechtsprinzipien in der Streitbeilegung gekommen. Dies gilt speziell für Art. III Inländerbehandlung. Dessen Aufgabe ist es zu verhindern, daß die Zollkonzessionen nicht durch heimische Maßnahmen rückgängig gemacht werden können. Genauso wie Art. I erstreckt sich Art. III auch auf Waren, deren Zölle nicht verbindlich festgelegt wurden.[7411] Horn/Mavroidis (2004) schreiben über die Inländerbehandlung (national treatment, 'NT'):

"The potential reach of the WTO NT provisions is hard to overestimate: they cover virtually all governmental policies of all the currently 146 members of the WTO, whether be they taxes, laws, regulations, etc., which affect the conditions for sale and distribution, widely interpreted, of imported products and services. In addition, NT provisions cover not only explicitly discriminatory internal measures, but also policies that indirectly have such consequence."[7412]

Diese Möglichkeiten regulatorische Maßnahmen durch die WTO in Frage zu stellen, hat, dies wurde in Abschnitt 'H' gezeigt, im GATT zu einer Gegenströmung in der Art. III Rechtauslegung geführt, um den Eingriff in die regulatorische Automomie der Mitgliedstaaten abzumildern, wenn es sich um rechtfertigbare Ziele geht. Dieser Ansatz, 'aims and effect'-Test genannt, scheiterte[7413], locus classicus dieser Debatte ist der Artikel von Hudec (1999), der argumentiert, daß ein solcher oder ähnlicher Test auch in Zukunft nicht zu vermeiden ist: "It simply means that it will remain underground".[7414] Nach diversen Streitbeilegungsentscheidung war in der Literatur die Rede von eine "Resurrection of the Aims and Effects"-Test.[7415] Wie weit geht diese Wiederauferstehung eines solchen, ggf. mehr regulatorische Spielräume verschaffenden Tests? Dazu die entscheidenden Fälle und Auslegungsentscheidungen:

(1) Gleichartige Waren

Um eine Art. III Klage zu gewinnen, muß zuerst einmal bewiesen werden, daß sich die umstrittene Maßnahme (Gesetz, administrative Regulierung etc.) auf eine gleichartige Ware bezieht. Aus diesem Grund ist diese Frage meist heftig umstritten. Die Definition der gleichartigen Ware erfolgt Fall-zu-Fall und unterscheidet sich je nachdem Art. III.2 erster Satz, Art. III.2, zweiter Satz oder Art. III.4

[7411] Weiter geht die Wirkung deshalb, weil sich die Geltung auch auf Produkte erstreckt, für die keine verbindlichen Zollgrenzen festgelegt wurden. So, mit weiteren Verweisen auf GATT Fälle. EU, Canada, United States vs. Japan - Taxes on Alcoholic Beverages, WT/DS8/AB/R, WT/DS10/AB/R, WT/DS11/AB/R, 4 October 1996. S. 16. Mavroidis 2005: 129.

[7412] Horn/Mavroidis 2004: 40.

[7413] Canada vs. United States - Malt Beverages. BISD 39S/206, 1993, Para. 5.72. Explizit wird dieser Test so benannt im nicht angenommenen Panelbericht: EC vs. United States - Taxes on Automobiles, Report of the Panel, DS31/R, 11. Oktober 1994: 101, Para. 5.10.

[7414] So die These in Hudec 1999: 377, 368-369.

[7415] Porges/Trachtman 2003: 788; die Relevanz von EU vs. Chile - Taxes on Alcoholic Beverages (1999) in diesem Zusammenhang betont Regan 2003: 739-740; siehe auch Fauchald 2003: 478. Gegen die Relevanz von Effekten und Intentionen argumentiert, einige Zeit später allerdings, mit mehr Überblick, aber m.E. zu strikt: Mavroidis 2005: 177. Sonstige Literatur zu Art. III: Horn/Mavroidis 2004; Ehring 2001; Matsushita et al. 2006; Verhoosel 2002. Zur Frage gleichartiger Produkte und produktionsprozessbasierten Standards: Howse/Regan 2000.

angewandt wird. Der AB verwendet dafür die Metapher des Akkordeons der gleichartigen Waren, welches sich mal mehr und mal weniger ausdehnt:[7416]

In Art. III.2, erster Satz, wo um steuerliche und gebührenbezogene Ungleichbehandlungen ("directly or indirectly, to internal taxes or other internal charges"[7417]) geht, soll eine 'enge' Interpretation gleichartiger Waren verwandt werden.[7418] So sind nur Sochu und Wodka gleichartige Waren gemäß Art. III.2, erster Satz in EU, Canada, United States vs. Japan - Alcoholic Beverages II (1996).[7419]

Eine 'breitere' Interpretation erfolgt in Art. III.2, zweiter Satz, in dem die Frage protektionistischer Anwendung (durch den Verweis auf Art. III.1) explizit[7420] hinzukommt, wobei dort zusätzlich, mit einem Verweis auf AD Art. III, rückversichert wird, daß eine marktbezogene Wettbewerbs- und Substitutionsanalyse zur Bestimmung gleichartiger Waren vorgenommen werden muß.[7421]

[7416] "The concept of 'likeness' is a relative one that evokes the image of an accordion. The accordion of 'likeness' stretches and squeezes in different places as different provisions of the *WTO Agreement* are applied." Herv. im Original. EU, Canada, United States vs. Japan - Taxes on Alcoholic Beverages, WT/DS8/AB/R, WT/DS10/AB/R, WT/DS11/AB/R, 4 October 1996, S. 26. Matsushita et al. 2006: 236.

[7417] GATT Art. III.2. WTO 1995: 490.

[7418] "We believe that, in Article III:2, first sentence of the GATT 1994, the accordion of 'likeness' is meant to be narrowly squeezed." EU, Canada, United States vs. Japan - Taxes on Alcoholic Beverages, WT/DS8/AB/R, WT/DS10/AB/R, WT/DS11/AB/R, 4 October 1996, S. 26. Obwohl dies eine Fall-zu-Fall Entscheidung ist, ist mit enger Interpretation gleichartiger Waren der Rekurs auf die sog. Border Tax Adjustment Kriterien gemeint: "the product's end-uses in a given market; consumers tastes and habits; which change from country to country; the product's properties, nature and quality". BISD 18S/97, 102, 1972. Dazu kann eine perfekte Substituierbarkeit einen Hinweis geben. Venezuela vs. United States - Standards for Reformulated and Conventional Gasoline, WT/DS2/R, 29 January 1996, S. 34, Para. 6.8-6.9. Siehe zu diesem 'engen' Ansatz: EU, Canada, United States vs. Japan - Taxes on Alcoholic Beverages, WT/DS8/AB/R, WT/DS10/AB/R, WT/DS11/AB/R, 4 October 1996, S. 21-22; United States vs. Canada - Certain Measures Concerning Periodicals, WT/DS31/AB/R, 30 June 1997, S. 21-22. Siehe dazu auch: Canada vs. EC - Measures Affecting Asbestos and Asbestos-Containing Products. WT/DS135/AB/R, 12 March 2001, S. 38-39, Para. 101. Interessanterweise argumentiert der AB, daß die 'enge' Interpretation von Art. III.2, erster Satz, deshalb gefordert würde, damit sich, unter den strikten Bestimmungen in diesem Artikel, Spielräume eröffnen: "must be construed narrowly so as not to condemn measures that its strict terms are not meant to condemn." EU, Canada, United States vs. Japan - Taxes on Alcoholic Beverages, WT/DS8/AB/R, WT/DS10/AB/R, WT/DS11/AB/R, 4 October 1996, S. 20. Siehe auch Matsushita et al. 2006: 237.

[7419] EU, Canada, United States vs. Japan - Taxes on Alcoholic Beverages, WT/DS8/R, WT/DS10/R, WT/DS11/R, 11 July 1996, Para. 6.23. Bestätigt vom AB: EU, Canada, United States vs. Japan - Taxes on Alcoholic Beverages, WT/DS8/AB/R, WT/DS10/AB/R, WT/DS11/AB/R, 4 October 1996, S. 32. Oder: Rohrzucker und Rübenzucker sind gleichartig. United States vs. Mexico - Tax Measures on Soft Drinks and Other Beverages, WT/DS308/R, 7 October 2005, S. 120, Para. 8.36. Rohrzucker und Fruktosesirup sind in diesem Fall, 'breiter' definiert, gleichartige Produkte, wenn die Wettbewerbs- und Substitutionsanalyse, gemäß Art. III.2, zweiter Satz, benutzt wird. S. 128, Para. 8.78. Siehe oben gleich im Anschluß.

[7420] Implizit ist diese schon in Art. III.2 erster Satz enthalten, eine solche Anwendung muß hier aber nicht extra aufgezeigt werden, weil eine Maßnahme, die gegen Art. III.2 erster Satz verstößt, bereits dem Verdacht protektionistischer Effekte ausgesetzt ist. Für Art. III.2 erster Satz wird ausgeführt: "We believe the meaning is simply that the presence of a protective application need not be established separately from the specific requirements that are included in the first sentence in order to show that a tax measure is inconsistent with the general principle set out in the first sentence. However, this does not mean that the general principle of Article III.1 does not apply to this sentence. To the contrary, we believe the first sentence of Article III:2 is, in effect, an application of this general principle." Dieses generelle Prinzip findet sich in Art. III.1: "Article III:1 articulates a general principle that internal measures should not be applied so as to afford protection to domestic production. This principle informs the rest of Art. III. The purpose of Article III:1 is to establish this general principle as a guide to understanding and interpreting the specific obligations contained in Article III:2 and in the other paragraphs of Article III, while respecting, and not diminishing in any way, the meaning of the words actually used in the texts of those other paragraphs." EU, Canada, United States vs. Japan - Taxes on Alcoholic Beverages, WT/DS8/AB/R, WT/DS10/AB/R, WT/DS11/AB/R, 4 October 1996, S. 18-19. Siehe auch Matsushita et al. 2006: 237.

[7421] Siehe dazu gleich. Siehe GATT AD Art. III, Paragraph 2. "A tax conforming to the requirements of the first sentence of paragraph 2 would be considered to be inconsistent with the provisions of the second sentence only in cases where competition was involved between, ohn the one hand, the taxed product and, on the other hand, a directly competitive or substitutable product which was not similarly taxed." WTO 1995: 545.

Ebenso wird eine 'breitere' Interpretation gleichartiger Waren für Art. III.4 angewandt. Als Unterschied zur Art. III.2, zweiter Satz, wird von der Streitbeilegung zur Kenntnis genommen, daß in diesem Artikel keine Rede von Wettbewerbs- und Substitutionsanalyse ist[7422], sondern nur von gleichartigen Waren. Diese 'breite' Interpretation wird vom AB zuerst einmal negativ definiert: Sie könne jedenfalls nicht 'breiter' sein, als Art. III.2 erster und zweiter Satz zusammengenommen.[7423] Weiterhin erwähnt der AB, daß bei der Interpretation gleichartiger Waren das insgesamte Ziel von Art. III zu beachten ist, welches vorsieht: "to provide equality of competitive conditions for imported products in relation to domestic products."[7424] Daraus lasse sich folgern, daß für die Feststellung, daß eine gleichartige Ware vorliegt, ausschlaggebend ist, daß Wettbewerb und Substitution zwischen diesen Produkten besteht. Somit wird hier eine Wettbewerbs- und Substitutionsanalyse doch durchgeführt, obwohl im Wortlaut des Artikels nicht die Rede davon ist.[7425]

(2) Analysemethode, Art. III.2, erster Satz

Dieser Artikel bezieht sich sachlich auf "internal taxes or other internal charges"[7426] (im Unterschied zu Art. III.4, s.u.). Die Streitbeilegung geht bei der Analyse folgendermaßen vor: Erstens wird (nach 'enger' Methode s.o.) festgestellt, ob gleichartige Produkte vorliegen. Wenn dann zweitens gezeigt werden kann, daß Steuern oder Gebühren auf importierte Produkte höher sind als heimische Produkte, liegt ein Verstoß gegen Art. III.2, erster Satz vor. Eine Analyse von de facto protektionistischen Effekten ist nicht nötig: "the presence of a protective application need not to be established separately".[7427] In bezug auf die Ungleichbehandlung einer ausländischen Ware ("in excess of those applied, directly or indirectly, to like domestic products"[7428]) ist ebenso klar: "Even the smallest amount of 'excess' is too much".[7429]

[7422] "By contrast, Art. III:4 applies only to 'like products' and does not include a provision equivalent to the second sentence of Art. III:2." Canada vs. EC - Measures Affecting Asbestos and Asbestos-Containing Products. WT/DS135/AB/R, 12 March 2001, S. 36, Para. 94.

[7423] Weil Art. III.2, zweiter Satz, den Wettbewerbs- und Substitutionsaspekt mit einbringt, darf Art. III.4 nicht genauso streng sein, wie Art. III.2, erster Satz. Geschlossen wird: "In view of this different language, and although we need not rule, and do not rule, on the precise product scope of Article III:4, we do conclude that the product scope of Article III:4, although broader than the first sentence of Article III:2, is certainly not broader than the combined scope of the two sentences of Article III:2 of the GATT 1994." Canada vs. EC - Measures Affecting Asbestos and Asbestos-Containing Products. WT/DS135/AB/R, 12 March 2001, S. 38, Para. 99, siehe auch S. 35, Para. 93.

[7424] Ohne Herv. im Original. Canada vs. EC - Measures Affecting Asbestos and Asbestos-Containing Products. WT/DS135/AB/R, 12 March 2001, S. 37, Para. 97.

[7425] "Thus, a determination of 'likeness' under Article III:4 is, fundamentally, a determination about the nature and extent of a competitive relationship between and among products. In saying this, we are mindful that there is a spectrum of degrees of 'competitiveness' or 'substitutability' of products in the marketplace, and that it is difficult, if not impossible, in the abstract, to indicate precisely where on this spectrum the word 'like' in Article III:4 of the GATT 1994 falls." Canada vs. EC - Measures Affecting Asbestos and Asbestos-Containing Products. WT/DS135/AB/R, 12 March 2001, S. 37, Para. 99. Siehe auch weiter unten und Matsushita et al. 2006: 238-239.

[7426] Art. III.2, erster Satz. WTO 1995: 490.

[7427] "... first, whether the taxed imported and domstic products are 'like' and, second, whether the taxes applied to the imported products are 'in excess of' those applied to the like domestic products." Und: "We believe the meaning is simply that the presence of a protective application need not to be established separately from the specific requirements that are included in the first sentence ..." EU, Canada, United States vs. Japan - Taxes on Alcoholic Beverages, WT/DS8/AB/R, WT/DS10/AB/R, WT/DS11/AB/R, 4 October 1996, S. 19. Dies steht im Einklang mit folgendem GATT Panel: "Art. III: 2, first sentence, applies whether or not the products concerned are subject to a tariff concession and whether or not adverse trade effects occured." Canada vs. United States - Taxes on Petroleum and Certain Imported Substances, BISD 34S/136, 155, Para. 5.1.1, 1988. Siehe auch Mavroidis 2005: 140-141.

[7428] Art. III.2, erster Satz. WTO 1995: 490.

[7429] EU, Canada, United States vs. Japan - Taxes on Alcoholic Beverages, WT/DS8/AB/R, WT/DS10/AB/R, WT/DS11/AB/R, 4 October 1996, S. 25. Matsushita et al. 2006: 248.

Noch nicht entschieden ist, ob es gemäß Art. III.2, erster Satz (ohne daß eine de jure Ungleichbehandlung vorliegt), zu einer de facto Klage (z.B. wenn eine eigentlich neutrale Steuer oder Gebühr, aus unterschiedlichen Gründen vor allem ausländische Waren betrifft) kommen kann. Somit bleibt denkbar, daß bezüglich steuerlicher und gebührenbezogener Ungleichbehandlung 'aims and effects' beachtet werden können, ebenso möglich ist es, daß auch bei einer solchen Klage ein strenger, formaler Standard, wie eben beschrieben, angewandt wird.[7430]

Drei Fälle zu Art. III.2, erster Satz, gab es bisher: In United States vs. Canada - Periodicals (1997)[7431] pfeift der AB den Panel zurück, der nicht überzeugend gezeigt hat, daß gleichartige Waren vorliegen.[7432] Im EU, Japan, United States vs. Indonesia - Autos (1998) (nur Panel)[7433] wurden importierte oder heimische gleichartige Automobile, die nicht aus dem 'National Car Programme' stammten und nicht der 60 % oder mehr 'local content'-Vorgabe entsprachen, einer Verkaufssteuer von 35 % ausgesetzt. Der 'Timor' aus dem 'National Car Programme' wurde dagegen von der Verkaufssteuer ausgenommen. Der Panel schließt, daß dadurch ein Art. III.2, erster Satz, Verstoß vorlag.[7434] In Honduras vs. Dominican Republic - Import and Sale of Cigarettes (2004-2005)[7435] wurde vom Panel (keine Berufung dazu) festgestellt, daß die Besteuerung für Zigaretten im Jahre 2003 gegen Art. III.2, erster Satz, verstoßen hat.[7436]

(3) Analysemethode Art. III.2, zweiter Satz

Damit gemäß Art. III.2, zweiter Satz, eine protektionistische Anwendung von Steuern und Gebühren vorliegt, müssen drei eigenständige Punkte festgestellt werden: (1) Das die heimischen und ausländischen Waren "directly competitive or substitutable" sind, i.S. eines 'breiter' (als in Art. III.2, erster Satz) angelegten Tests für gleichartige Waren, der den Wettbewerb auf dem Markt, u.a. die Substitutionselastizitäten zu anderen Waren einbezieht und der darüberhinaus weitere Aspekte des Wettbewerbs einbeziehen kann; (2) ob die Waren nicht gleich besteuert werden ("not similarly taxed") und die Maßnahme (3) so angewandt wird ("applied"), daß sie Schutz einräumt: "as to afford protection to domestic production".[7437]

[7430] Porges/Trachtman 2003: 797.

[7431] Panel und AB. United States vs. Canada - Certain Measures Concerning Periodicals, WT/DS31/R, 14 March 1997. United States vs. Canada - Certain Measures Concerning Periodicals, WT/DS31/AB/R, 30 June 1997.

[7432] United States vs. Canada - Certain Measures Concerning Periodicals, WT/DS31/R, 14 March 1997, Para. 5.22-5.29. United States vs. Canada - Certain Measures Concerning Periodicals, WT/DS31/AB/R, 30 June 1997, S. 21-23.

[7433] Nur Panel: Indonesia - Certain Measures Affecting the Automobile Industry, WT/DS54/R, WT/DS55/R, WT/DS59/R, WT/DS64/R, 2. July 1998.

[7434] Siehe u.a. diesen Satz: "An imported motor vehicle alike in all aspects relevant to a likeness determination would be taxed at higher rate simply because of its origin or lack of sufficient local content". Indonesia - Certain Measures Affecting the Automobile Industry, WT/DS54/R, WT/DS55/R, WT/DS59/R, WT/DS64/R, 2. July 1998, S. 352, Para. 14.113, S. 349-352, Paras. 14.104-14.114.

[7435] Panel und AB. Honduras - Dominican Republic - Measures Affecting the Importation and Internal Sale of Cigarettes, WT/DS302/R, 26 November 2004. Honduras - Dominican Republic - Measures Affecting the Importation and Internal Sale of Cigarettes, WT/DS302/AB/R, 25 April 2005. Honduras - Dominican Republic - Measures Affecting the Importation and Internal Sale of Cigarettes, WT/DS302/17, 29 August 2005.

[7436] Honduras - Dominican Republic - Measures Affecting the Importation and Internal Sale of Cigarettes, WT/DS302/R, 26 November 2004, S. 189, Para. 7.358.

[7437] EU, Canada, United States vs. Japan - Taxes on Alcoholic Beverages, WT/DS8/AB/R, WT/DS10/AB/R, WT/DS11/AB/R, 4 October 1996, S. 24-25.

(3.a) Wie sieht dieser Wettbewerbstest ("directly competitive or substitutable", 'DCS') bzw. der "competitive likeness test"[7438] zur Feststellung gleichartiger Waren aus? Um die Substitutierbarkeit zu zeigen, werden Studien über Preiselastizitäten zugrundegelegt.[7439] Darauf basierend kann eine 'breite' Definition gleichartiger Waren folgen, denn solche Studien zeigen etwa (und prognostizieren sogar für die Zukunft), daß Konsumenten bereit sind, bei sinkenden Preisen vermehrt ein bisher nicht gekauftes Produkt zu erwerben.[7440] Gemäß diesem Kriterium akzeptiert derselbe Panel, der für die enge Definition Art. III.2, erster Satz, Sochu und Wodka als gleichartige Waren ansah, gemäß diesem Wettbewerbstest in Art. III.2, zweiter Satz, nun 'breiter', daß Sochu, Wiskey, Brandy, Gin, Genever, Rum und Likör gleichartige Waren sind, siehe den Fall: EU, Canada, United States vs. Japan - Alcoholic Beverages II (1996).[7441] Diese Austauschbarkeit aus Konsumentensicht muß dabei nicht einmal perfekt sein, wodurch sich der Spielraum für die Streitbeilegung noch einmal erweitert, eine noch größere Gruppe von Waren als singuläre, gleichartige 'Ware' anzusehen, ebenso wird aber geurteilt, daß Austauschbarbeit nicht der einzige Faktor, der beachtet werden sollte, sodaß weitere Wettbewerbsfaktoren einbezogen werden können, so der AB in United States vs. Canada - Periodicals (1997).[7442]

(3.b) Bei der Feststellung nicht gleicher Besteuerung ist relevant, daß diese mehr als *de minimis* sein sollte, damit (3) 'so as to afford protection' erfüllt sein kann. Ebenso können andere Faktoren eine Rolle spielen, gestützt auf eine konkretere Beschreibung der protektionistischen Effekte.[7443]

(3.c) Wie kann gemäß Art. III.2, zweiter Satz, festgestellt werden, ob eine Maßnahmen so angewandt wird, daß sie Schutz einräumt? Dies erfordert eine umfassende und objektive Analyse[7444], die vom AB wie folgt charakterisiert wird:

[7438] So benannt in Porges/Trachtman 2003: 795, die Abkürzung DCS verwendet in seiner Diskussion: Goco 2006: 325-329.

[7439] EU, Canada, United States vs. Japan - Taxes on Alcoholic Beverages, WT/DS8/R, WT/DS10/R, WT/DS11/R, Para. 6.29-6.31, eine hohe Nachfrageelastizität zeigt eine Studie, die von der EU, Kanada und den USA vorgelegt wird, die darlegt, daß viele Sochu Nutzer bei niedrigeren Preisen auf Wiskey und sonstige hochprozentige Getränke umsteigen würden. Para. 4.172.

[7440] Siehe das folgende AB Zitat: "Accordingly, the wording of the term 'directly competitive or substitutable' implies that the competitive relationship between products is not to be analysed exclusively by reference to current consumer preferences. In our view, the word 'substitutable' indicates that the requisite relationship may exist between products that are not, at a given moment, considered by consumers to be substitutes but which are, nonetheless, capable of being substituted for one another." EU vs. Korea - Taxes on Alcoholic Beverages, WT/DS75/AB/R, WTDS84/AB/R, 4 June 1999, S. 33, Para. 114.

[7441] EU, Canada, United States vs. Japan - Taxes on Alcoholic Beverages, WT/DS8/R, WT/DS10/R, WT/DS11/R, 11 July 1996, Paras. 6.28-6.32. Bestätigt vom AB: EU, Canada, United States vs. Japan - Taxes on Alcoholic Beverages, WT/DS8/AB/R, WT/DS10/AB/R, WT/DS11/AB/R, 4 October 1996, S. 32.

[7442] Hier werden in dieser kurzen Analyse diverse sonstige Aspekte des Marktes beachtet. United States vs. Canada - Certain Measures Concerning Periodicals, WT/DS31/AB/R, 30 June 1997, S. 26-31. Stringenter ist das folgende Statement: "In the Panel's view, the decisive criterion in order to determine whether the two products are directly competitive or substitutable is whether they have common end-uses, *inter alia*, as shown by elasticity of subsitution." Herv. im Original. EU, Canada, United States vs. Japan - Taxes on Alcoholic Beverages, WT/DS8/AB/R, WT/DS10/AB/R, WT/DS11/AB/R, 4 October 1996, S. 25. Auch hier stellt der AB fest, daß die Substitutionselastizität nicht das einzig ausschlaggebende Kriterium ist. S. 25.

[7443] "A dissimilar taxation must be more than *de minimis*." Herv. im Original. EU, Canada, United States vs. Japan - Taxes on Alcoholic Beverages, WT/DS8/AB/R, WT/DS10/AB/R, WT/DS11/AB/R, 4 October 1996, S. 33. In diesem Bericht führt der AB am Ende ein Panel Statement an, welches im Ansatz eine konkretere Marktanalyse vornimmt, wobei dort nicht mehr davon die Rede ist, daß die unterschiedlichen Besteuerungsniveaus allein ausreichen, um eine protektionistische Anwendung zu beweisen: "the combination of customs duties and international taxation has the following impact: on the one hand, it makes it difficult for foreign-produced sochu to penetrate the Japanese market and, on the other, its does not guarantee equality of competitive conditions between Sochu and the rest of 'white' and 'brown' spirits. Thus, through a combination of high import duties and differentiated internal taxes, Japan manages to 'isolate' domestically produced sochu from foreign competition, be it foreign produced sochu or any other of the mentioned 'white' and 'brown' spirits." S. 34.

"The subjective intentions inhabiting the minds of individual legislators or regulators do not bear upon the inquiry, if only because they are not accessible to treaty interpreters. It does not follow, however, that the statutory purposes or objectives - that is, the purpose or objectives of a Member's legislature and government as a whole - to the extent that they are given *objective* expression in the statute itself, are not pertinent. To the contrary, as we also stated in *Japan - Alcoholic Beverages*: 'Although it is true that the aim of a measure may not be easily ascertained, nevertheless its protective application can most often be discerned from the *design*, the *architecture*, and the revealing *structure* of the measure.'"[7445]

Dieses Zitat aus EU vs. Chile - Taxes on Alcoholic Beverages (1999) stellt Regan (2003) in dem Mittelpunkt und unterstellt dem AB, daß, im Sinne des 'aims'-Test aus dem 'aims and effect'-Test, nun das Ziel bzw. der Zweck der Maßnahmen ('purpose') als "ultimate issue" untersucht würde.[7446] Anhand des Berichts ist zuerst einmal feststellbar, daß das Ziel aus dem Design, Architektur und Struktur hergeleitet wird: "We called for examination of the design, architecture and structure of a tax measure precisely to permit identification of a measure's objectives or purposes as revealed or objectified in the measure itself."[7447] Daß das Ziel nicht ganz unwichtig ist, wird daran deutlich, daß formuliert wird, daß Chile hatte keine "countervailing explanations" vorgelegt hatte, die den Protektionismusverdacht zerstreuten.[7448] Interessanterweise läßt sich dieser Fall auch als 'effects'-Test lesen, denn ein solcher erfolgt dort ebenso unter dem Begriff der Design, Architektur und Strukturanalyse. Wie ist es sonst zu deuten, daß der AB (!), welches sich sonst ungern auf ein Faktendiskussion einläßt, darlegt, daß 75 % der heimischen Getränkeproduktion bei unter 35 % Alkohol angesiedelt sind, welche nur mit 27 % besteuert werden. Dagegen befänden sich 95 % der Importe in der höchsten Steuerkategorie mit 47 %.[7449] Diese Debatte muß hier nicht aufgelöst werden. Fazit: 'aims' und 'purposes' können bei der Feststellung des Tatbestands 'so as to afford protection' bzw. 'protective application' insofern ein Gewicht bekommen, weil sie erstens aus 'design, architecture and structure' hergeleitet werden können und zweitens, weil 'purposes' in einem Streit ein Eigengewicht bekommen können (aber nicht müssen).[7450] Dies wird dadurch bestätigt, daß bei der Design-, Architektur- und Strukturanalyse in

---

[7444] "As in that case, we believe that an examination in any case of whether dissimilar taxation has been applied so as to afford protection requires a comprehensive and objective analysis of the structure and application of the measure in question on domestic as compared to imported products. We believe it is possible to examine objectively the underlying criteria used in a particular tax measure, its structure, and its overall application to ascertain whether it is applied in a way that affords protection to domestic products." EU, Canada, United States vs. Japan - Taxes on Alcoholic Beverages, WT/DS8/AB/R, WT/DS10/AB/R, WT/DS11/AB/R, 4 October 1996, S. 31.

[7445] Herv. im Original. EU vs. Chile - Taxes on Alcoholic Beverages, WT/DS87/AB/R, WT/DS110/AB/R, 13 December 1999, S. 17, Para. 62.

[7446] Regan 2003: 739, 743. Von Verhoosel (2002) wird EU vs. Chile - Taxes on Alcoholic Beverages (1999) dagegen so interpretiert, daß ein 'Notwendigkeits'-Test etabliert wurde, mit dem gefragt werden kann, ob die Maßnahmen in einem rationalen Verhältnis zu den dargelegten Zielen stehen. Zwar wendet sich der AB explizit gegen einen solchen Test, der Autor hält einen solchen Test aber für sinnvoll. Verhoosel 2002: 29-30, 51-112. Der AB wendet sich an folgender Stelle gegen den 'necessity'-Test innerhalb von Art. III.2, zweiter Satz. EU vs. Chile - Taxes on Alcoholic Beverages, WT/DS87/AB/R, WT/DS110/AB/R, 13 December 1999, S. 20-21-, Para. 72.

[7447] EU vs. Chile - Taxes on Alcoholic Beverages, WT/DS87/AB/R, WT/DS110/AB/R, 13 December 1999, S. 20, Para. 71.

[7448] EU vs. Chile - Taxes on Alcoholic Beverages, WT/DS87/AB/R, WT/DS110/AB/R, 13 December 1999, S. 20, Para. 71.

[7449] EU vs. Chile - Taxes on Alcoholic Beverages, WT/DS87/AB/R, WT/DS110/AB/R, 13 December 1999, S. 18-19, Paras. 64-68. Dies sehen auch Trebilcock/Howse (2005) so: "Upholding the panel's findings, the AB notably brought considerations of objective regulatory purpose within its analysis of protective application, though it did not move to a pure intent-based test, suggesting at least partial rehabilitation of 'aims and effects'." Trebilcock/Howse 2005: 98.

[7450] Regan (2003) stellt die schlaue Überlegung an, daß es nicht so sein könne, daß das Ziel einer Regulierung völlig unwichtig ist. Wenn in einem Land ein Gesetz aus protektionistischen Intentionen verabschiedet wurde, die klar anhand von Äußerungen und in Texten

United States vs. Canada - Periodicals (1997), eine Ministeräußerung und eine Studie miteinbezogen werden, wobei diese offen das protektionistische Ziel der zugrundeliegenden Maßnahmen fomulierten, worauf sich der AB u.a. bei seinen Schlußfolgerungen stützt.[7451]

(4) Analysemethode, Art. III.4.

Bezüglich Art. III.4 geht es erstens sachlich um andere Maßnahmen als in Art. III.2, nämlich nicht mehr um Steuern und Gebühren, sondern um Regulierungen, die mit Verkauf, Kauf, Transport, Distribution und Benutzung ("internal sale, offering for sale, purchase, transportation, distribution or use") zu tun haben[7452], zweitens um die Feststellung gleichartiger Waren, siehe dazu den Anfang, der die 'breite' Definition schon beschreibt und schließlich wird die Verpflichtung formuliert kein: "treatment no less favourable than accorded to like products of national origin" zuzulassen.[7453] Der Fokus liegt hier auf der Frage wie dieser Tatbestand der weniger günstigen Behandlung, 'treatment less favourable', gezeigt werden kann:

Die Auslegungsgeschichte beginnt mit einer AB Entscheidung gegen den Panel, der auch bei Art. III.4 Design, Architektur und Struktur einer Maßnahme analysieren wollte: In Ecuador, Guatemala, Honduras, Mexico, United States vs. EU - Bananas (1997-2000) stellt der AB fest, daß Art. III.4, im Gegensatz zu Art. III.2, keine separate Untersuchung i.S. Design, Architektur und Struktur benötigt, um zu zeigen, daß eine Maßnahmen einen Schutz heimischer Industrie bewirkt.[7454] Der AB stellte sodann in diesem Fall fest, daß die EU Maßnahmen, welche nur europäischen Produzenten Quotenrenten einräumten, gegen Art. III.4 verstoßen.[7455]

In United States vs. Korea - Various Measures on Beef (2000)[7456] kritisiert der AB den Panel insofern, daß dieser zwar viele denkbare, ungünstige Effekte des getrennten, dualen koreanischen Distributionssystems für ausländisches und inländisches Fleisch aufzählt, ohne aber den "fundamental thrust and effect of the measure" zu treffen.[7457] Dabei postuliert der AB, daß eine formale

---

nachvollziehbar sind, dann müsse dies Auswirkungen auf den Streit haben, selbst dann, wenn das identische Gesetz in anderen Ländern aus Umweltschutzgründen benutzt wird. Regan 2003: 743-744. Es ist aber fraglich, ob Donald H. Regan Recht damit Recht hat, wenn er es darauf zuspitzt: "What really matters is effects as they are valued by the people they impinge on." Regan 2003: 744. In der WTO könnte es, im Gegensatz dazu, durchaus darauf ankommen, Rechtssicherheit für bestimmte Maßnahmenkategorien zu schaffen, ganz egal, welche Intentionen dahinter stehen, sodaß sich ein Herleiten von 'purpose' aus 'objektiv' erkennbaren Strukturen anbietet.

[7451] U.a. das folgende Zitat fand sich im Bericht: "The Government reaffirms its commitment to the long-standing policy of protecting the economic foundations of the Canadian periodicals industry." United States vs. Canada - Certain Measures Concerning Periodicals, WT/DS31/AB/R, 30 June 1997, S. 33-34. Siehe auch Porges/Trachtman 2003: 791; Verhoosel 2002: 27.

[7452] GATT Art. III.4. WTO 1995: 490.

[7453] GATT Art. III.4. WTO 1995: 490.

[7454] "Article III.4 does *not* specifically refer to Article III.1. Therefore, a determination of whether there has been a violation of Article III.4 does *not* require a separate consideration of whether a measure "afford[s] protection to domestic production." Herv. im Original. Ecuador, Guatemala, Honduras, Mexico, United States vs. EU - Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas, WT/DS27/AB/R, 9 September 1997.

[7455] "This practice therefore affects the competitive conditions in the market in favour of EC bananas". Ecuador, Guatemala, Honduras, Mexico, United States vs. EU - Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas, WT/DS27/AB/R, 9 September 1997.

[7456] Panel und AB. United States vs. Korea - Measures Affecting Imports of Fresh, Chilled and Frozen Beef, WT/DS161/R, WT/DS169/R, 31 July 2000. United States vs. Korea - Measures Affecting Imports of Fresh, Chilled and Frozen Beef, WT/DS161/AB/R, WT/DS169/AB/R, 11 December 2000.

[7457] United States vs. Korea - Measures Affecting Imports of Fresh, Chilled and Frozen Beef, WT/DS161/AB/R, WT/DS169/AB/R, 11 December 2000, S. 43, Para. 142.

Ungleichbehandlung ("the Korean measure formally separates the selling of imported beef and domestic beef") nicht reicht, um einen Verstoß gegen Art. III.4 festzustellen[7458]:

"A measure that provides treatment to imported products that is different from that accorded to like products is not necessarily inconsistent with Article III:4, as long as the treatment provided by the measure is 'no less favourable'. According 'treatment no less favourable' means, as we have previously said, according conditions of competition no less favourable to imported products than to like domestic product."[7459]

Dies wurde in der Literatur als Spielraum schaffend wahrgenommen, weil der AB hier entscheidet, daß eine formale Differenzierung zwischen ausländischen und inländischen Produkten nicht dazu ausreicht, einen Verstoß gegen Art. III.4 aufzuzeigen.[7460] Ob dies wirklich Spielräume für Maßnahmen ermöglicht, darf aber bezweifelt werden: In seiner Analyse der 'conditions of competition' in diesem Fall betonte der AB, daß die kleinen Geschäfte sich entscheiden mußten, entweder ausländische oder heimisches Fleisch zu verkaufen, wobei sich die meisten für letzteres entschieden haben, sodaß viel weniger ausländisches Fleisch in die Distribution gelangte und ein separates Distributionssystem für ausländisches Fleisch aufgebaut werden mußte: "The central consequence of the dual retail system can only reasonably be construed, in our view, as the imposition of a drastic reduction of commercial opportunity to reach, and hence generate sales to, the same consumers served by the traditional retail channels for domestic beef."[7461] Dies führt zum Verstoß gegen Art. III.4.[7462]

Dies sieht zwar wie ein 'effects' Test aus, ist es aber nicht oder nur eingeschränkt: Zwar nahm der AB - auch - eine Analyse vor, die unter dem Begriff "conditions of competition" einen faktischen protektionistische Effekt der koreanischen Maßnahmen zeigte.[7463] In der Analyse wurden zur Beschreibung dieser faktischen Effekt aber abstrakte Begriffe benutzt: "drastic reduction of commercial opportunity", "restricted nature of choice", "drastic reduction of competitive opportunity".[7464] Zudem wurden Fakten in ihrer Relevanz klar zurückgewiesen: "The fact that the WTO-consistent quota for beef has, save for two years, been fully utilized does not detract from the lack of equality of competitive conditions entailed by the dual retail system."[7465] Mit dieser abstrakten

---

[7458] "This interpretation, which focuses on the *conditions of competition* between imported and domestic like products, implies that a measure according formally *different* treatment to imported products does not *per se*, that is, necessarily, violate Article III:4." Herv. im Original. United States vs. Korea - Measures Affecting Imports of Fresh, Chilled and Frozen Beef, WT/DS161/AB/R, WT/DS169/AB/R, 11 December 2000, S. 40, Para. 136.

[7459] United States vs. Korea - Measures Affecting Imports of Fresh, Chilled and Frozen Beef, WT/DS161/AB/R, WT/DS169/AB/R, 11 December 2000, S. 40, Para. 135. Davey 2004: 198-199.

[7460] Davey 2004: 198-199; Mavroidis 2005: 171.

[7461] Dies führte dazu, daß 8 Jahre nach der Einführung der Maßnahme 45.000 Geschäfte inländische Fleisch verkauften und 5.000 Geschäfte sich auf ausländisches Fleisch spezialisiert hatten. United States vs. Korea - Measures Affecting Imports of Fresh, Chilled and Frozen Beef, WT/DS161/AB/R, WT/DS169/AB/R, 11 December 2000, S. 44, Para. 145.

[7462] United States vs. Korea - Measures Affecting Imports of Fresh, Chilled and Frozen Beef, WT/DS161/AB/R, WT/DS169/AB/R, 11 December 2000, S. 45, Para. 148.

[7463] "Whether or not imported products are treated 'less favourably' than domestic products should be assessed instead by examining whether a measure modifies the conditions of competition in the relevant market to the detriment of imported products." United States vs. Korea - Measures Affecting Imports of Fresh, Chilled and Frozen Beef, WT/DS161/AB/R, WT/DS169/AB/R, 11 December 2000, S. 40, Para. 135.

[7464] United States vs. Korea - Measures Affecting Imports of Fresh, Chilled and Frozen Beef, WT/DS161/AB/R, WT/DS169/AB/R, 11 December 2000, S. 44-45, Paras. 145-147.

[7465] United States vs. Korea - Measures Affecting Imports of Fresh, Chilled and Frozen Beef, WT/DS161/AB/R, WT/DS169/AB/R, 11 December 2000, S. 44-45, Paras. 145-147.

Begrifflichkeit ist es auch möglich, Maßnahmen, die nur geringe Effekte zeitigen, als Verstoß gegen Art. III.4 zu beurteilen. Der folgende Fall bestätigt dies:

In Japan vs. Canada - Autos (2000)[7466] wurde vom Panel keine 'effects' Diskussion, die diesen Namen verdient, geführt. Die sog. 'Canadian Value Added' Vorgaben Kanadas, um die es hier geht, hatten vorgesehen, daß heimisch produzierte Teile zu dieser Kategorie hinzugezählt wurden, wobei die Höhe des 'Canadian Value Added' ausschlaggebend für Importzollbefreiungen war. Kanada hatte argumentiert, daß durch die vielen weiteren Möglichkeiten, 'Canadian Value Added' vorzuweisen, u.a. auch Arbeitskosten, Transportkosten und Investitionskosten etc., letztendlich kein 'local content' Anreiz zur Nutzung heimischer Inputgüter bzw. dem Vorziehen heimischer Autoteile gegenüber ausländischen Autoteilen bestehe. Dies wird, mit einer Auslegung von Art III.4, der "equality of competitive conditions" einfordern würde (wobei zugestanden wird, daß die kanadische Maßnahme nur minimale Handelseffekte hat[7467]), nicht akzeptiert.[7468] Diese Argumentation bestätigt der AB mit einer kurzen Erwähnung zum Schluß seines Berichts.[7469]

In United States, EU vs. India - Autos (2001)[7470] wird Art. III.4 vom Panel (kein AB hier) genauso interpretiert. Zuerst einmal zu den indischen 'local content'-Vorgaben: Diese Vorgaben: 50 % im dritten Jahre, 70 % im fünften Jahr zu erreichen, wurden vom Panel als Anreiz angesehen, indische Produkte zu kaufen. Bei der Feststellung von 'less favourable treatment' wird Bezug auf EU, Canada, United States vs. Japan - Alcoholic Beverages II (1996) genommen, der davon ausgehe[7471], daß Art. III.4 dazu da ist, "equality of competitive condition" abzusichern, welches bedeute, daß importierte Produkte "in the same way"[7472] zu behandeln sind.[7473] Sodann reicht ein kurzer Paragraph aus, um zu

---

[7466] Panel und AB. Japan vs. Canada - Certain Measures Affecting the Automobile Industry, WT/DS139/R, WT/DS142/R, 11 February 2000. Japan vs. Canada - Certain Measures Affecting the Automobile Industry, WT/DS139/AB/R, WT/DS142/AB/R, 31 May 2000.

[7467] "The idea that a measure which distinguishes between imported and domestic products can be considered to affect the internal sale or use of imported products only if such a measure is shown to have an impact under current circumstances on decisions of private firms with respect to the sourcing of products is difficult to reconcile with the concept of the 'no less favourable treatment' obligation in Article III:4 as an obligation addressed to governments to ensure effective equality of competitive opportunities between domestic and imported products, and with the principle that a showing of trade effects is not necessary to establish a violation of this obligation." Japan vs. Canada - Certain Measures Affecting the Automobile Industry, WT/DS139/R, WT/DS142/R, 11 February 2000, S. 370, Para. 10.84. Daß die Handelseffekte minimal sein können, kann deshalb ignoriert werden: "Rather, the present case clearly involves formally different treatment of imported and domestic products albeit that actual trade effects of this different treatment may be minimal under current circumstances." S. 371, Para. 10.84.

[7468] "We further consider that the CVA requirements accord less favourable treatment within the meaning of Article III:4 to imported parts, materials and non-permanent equipment than to like domestic products because, by conferring an advantage upon the use of domestic products but not upon the use of imported products, they adversely affect the equality of competitive opportunities of imported products in relation to like domestic products." Japan vs. Canada - Certain Measures Affecting the Automobile Industry, WT/DS139/R, WT/DS142/R, 11 February 2000, S. 371, Para. 10.85.

[7469] Japan vs. Canada - Certain Measures Affecting the Automobile Industry, WT/DS139/AB/R, WT/DS142/AB/R, 31 May 2000, S. 61, Para. 186.

[7470] Nur Panel, ein AB wird gebildet, Indien zieht sich aber davon zurück, sodaß der AB Bericht nur 5 Seiten lang ist. United States, EU vs. India - Measure Affecting the Automobile Sector, WT/DS146/R, WT/DS175/R, 21 December 2001. United States, EU vs. India - Measure Affecting the Automobile Sector, WT/DS146/AB/R, WT/DS175/AB/R, 19 March 2002.

[7471] United States, EU vs. India - Measure Affecting the Automobile Sector, WT/DS146/R, WT/DS175/R, 21 December 2001, S. 144-145, Para. 7.200.

[7472] Diese AB Passage, aus der diese Zitate stammen, ist interessant: EU, Canada, United States vs. Japan - Taxes on Alcoholic Beverages, WT/DS8/AB/R, WT/DS10/AB/R, WT/DS11/AB/R, 4 October 1996, S. 16. Der AB Satz (1): "Article III obliges Members of the WTO to provide equality of competitive conditions for imported products in relation to domestic products." S. 16, wird mit zwei falschen Verweisen bewiesen. Von 'equality of competitive conditions' ist nicht die Rede in: EC vs. Japan - Customs Duties, Taxes and Labelling Practices on Imported Wines and Alcoholic Beverages. BISD 34S/83, 114, Para. 5.5 (c), 1988. Der Terminus "equal conditions" wird dort in S. 114, Para.

zeigen, daß die 'local content' Maßnahmen Indiens die Wettbewerbsbedingungen ('conditions of competition') günstiger für indische gleichartige Produkte gestalten, sodaß importierten Produkten weniger günstige Bedingungen ("less favourable treatment") eingeräumt werden.[7474] Weiterhin werde gegen Art. III.4 verstoßen, indem Indien i.S. einer Exportvorgabe erwartet hat, daß der Wert importierter Montagesets und Teile in derselben Werthöhe in Form von Exporten erfolgen müsse. Weil daraus ein geringerer Anreiz zu importieren resultierte, könne auch hier 'less favorable treatment' festgestellt werden.[7475]

In EU vs. United States - FSC (hier 2002)[7476] wird von AB explizit formuliert, daß, wenn es um den Tatbestand 'less favourable treatment' geht, 'effects' nicht einbezogen werden müssen: Dieser Tatbestand "must be founded on a careful analysis of the contested measure and of its implications in the marketplace. At the same time, however, the examination need not to be based on the *actual effects* of the contested measure in the marketplace."[7477] Diese Gesetz, das eine Steuererleichtung davon abhängig macht, daß 50 % der Inputs aus den USA stammt, löst damit 'less favourable treatment' ausländischer Produkte im Vergleich zu heimischen Produkten aus und führt zu einem Art. III.4 Verstoß.[7478] Weitere Informationen zu diesem Fall unter dem Punkt 8, 'Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen'.

Schließlich zum Fall Canada vs. EC - Asbestos (2000-2001)[7479], der in der Literatur i.S. eines 'effects'-Test verstanden wird: "This willingness to apply the principles of Art. III:1 in Art. III:4 leaves behind the hyper-formalism that Hudec deplored in the Japan - Alcoholic Beverages and EC - Bananas

---

5.5 (d) verwendet, i.S. der insgesamten Zielrichtung von Art. III. In S. 114, Para. 5.5 (d) wird die GATT Anwendungspraxis so beschrieben, daß diese klar zwischen Art. III.2, erster Satz, "whether the taxation is discriminatory" und Art. III.2, zweiter Satz, "or protective" unterscheidet. Dies schließt ggf. einen 'effects'-Test bei letzterem nicht aus. Auch der zweite Verweis kann den AB Satz (1) nicht ganz klären, denn hier geht es erstens um Art. III.2, erster Satz und zweitens fallen die vom AB verwendeten Begriffe nicht, sondern es geht darum, daß Handelseffekte keine Rolle spielen. Canada vs. United States - Taxes on Petroleum and Certain Imported Substances, BISD 34S/136, 158-159, Para. 5.1.9, 1988. Der AB Satz (2) zitiert direkt aus dem frühen Bericht: "the intention of the drafters of the Agreement was clearly to treat the imported products in the same way as the like products once they had been cleared through customs. Otherwise indirect protection could be given". United Kingdom vs. Italy - Italian Discrimination against Imported Agricultural Machinery, BISD 7S/60, S. 64, Para. 11, 1959.

[7473] United States, EU vs. India - Measure Affecting the Automobile Sector, WT/DS146/R, WT/DS175/R, 21 December 2001, S. 144-145, Para. 7.200-7.201.

[7474] "Such a requirement clearly modifies the conditions of competition of domestic and imported parts and components in the Indian market in favour of domestic products." United States, EU vs. India - Measure Affecting the Automobile Sector, WT/DS146/R, WT/DS175/R, 21 December 2001, S. 145, Para. 7202.

[7475] "This element of the trade balancing obligation therefore distinclty accords less favorable treatment to these imported products than to like products of domestic origin, within the meaning of Article III.4 of GATT 1994." United States, EU vs. India - Measure Affecting the Automobile Sector, WT/DS146/R, WT/DS175/R, 21 December 2001, S. 165, Para. 7.309.

[7476] Es geht hier um den Art. 21.5 AB I: EU vs. United States - Tax Treatment for "Foreign Sales Corporations", WT/DS108/AB/RW, 14 January 2002.

[7477] Herv. im Original. EU vs. United States - Tax Treatment for "Foreign Sales Corporations", WT/DS108/AB/RW, 14 January 2002, S. 67, Para. 215.

[7478] "In sum, if the manufacturer whishes to obtain the benefical tax exemption under the ETI measure, the fair market value rule provides a considerable impetus, and, in some circumstances, in effect, a requirement, for manufactures to use domestic input products, rather than like imported ones. As such, the fair market value rule treats imported products less favourably than like domestic products." EU vs. United States - Tax Treatment for "Foreign Sales Corporations", WT/DS108/AB/RW, 14 January 2002, S. 68, Para. 220.

[7479] "In the case of crysotile asbestos fibres, their molecular structure, chemical composition, and fibrillation capacity are important because the microscopic particles and filaments of chrysotile asbestos fibres are carcinogenic in humans, following inhalation." Ein von den physikalischen Eigenschaften separiertes Kriterium, welches eine Produkt auf Gesundheitseigenschaften testet wird abgelehnt. Canada vs. EC - Measures Affecting Asbestos and Asbestos-Containing Products. WT/DS135/AB/R, 12 March 2001, S. 43, Para. 114, S. 43, Para. 113, S. 39, Para. 101.

decision."[7480] Die relevante AB Passage enthält allerdings nicht mehr als die Bemerkung, daß "less favourable treatment" in Art. III.4 das generelle Prinzip von Art. III.1 widerspiegelt und zudem würde die unterschiedliche Behandlung von Waren nicht allein zur Schlußfolgerung von "less favourable treatment" führen.[7481] Letztere Bemerkung meint aber nicht einen 'effects'-Test, i.S. eines faktischen Aufzeigens von 'less favourable treatment'-Effekten: Sobald erinnert wird, daß 'less favourable treatment' auch so festgestellt werden kann, daß von 'equal' oder 'same conditions of competition' abgewichen wird, bleibt es im Ermessen der Streitbeilegung, wie weitgehend sie 'effects' miteinbeziehen muß, weil bereits das Vorliegen marginal ungünstiger Anreizeffekte, geneigt gegen ausländische Waren, ausreicht, um den Verstoß zu zeigen.

Der Fall Canada vs. EC - Asbestos (2000-2001) ist in diesem Zusammenhang interessant, weil er anhand 'enger' Kriterien für gleichartige Produkte, diesmal der physikalischen Eigenschaften[7482] und Konsumentenpräferenzen[7483], die im Rahmen von Art. III.4 erfolgte Panelfeststellung zurücknahm, daß es sich bei Asbest- und anderen Faserprodukten um gleichartige Produkte handelt.[7484] Damit eröffnet die Streitbeilegung die Möglichkeit im Umweltschutzbereich für gefährliche Stoffe steuerliche und andere Instrumente zu nutzen, ohne daß eine Klage bezüglich Art. III.2 oder Art. III.4 befürchtet werden muß. Es erschwert einem zukünftigen Kläger gefährliche Waren innerhalb eines größeren Pools gleichartigen Waren zu situieren, wodurch es schwieriger wird einen Art. III Verstoß zu behaupten.[7485]

(5) Fazit: In der Literatur wird teils die These vertreten, daß der 'aims and effects'-Test weiter besteht und der Eindruck vermittelt, daß die Streitbeilegung in der Art. III Auslegung flexibler zeigen

---

[7480] Ohne Herv. im Original. Porges/Trachtman 2003: 795.

[7481] "Thus, even if two products are 'like', that does not mean that the measure can be held inconsistent with Article III:4. A complaining member must still establish that the measure accords to the group of 'like' *imported* products 'less favourable treatment' than it accords to the group of 'like' *domestic* products. The term 'less favourable treatment' expresses the general principle, in Article III:1, that internal regulations 'should not be applied ... so as to afford protection to domestic production'. If there is 'less favourable treatment' of the group of 'like' imported products, there is, conversely, 'protection' of the group of 'like' domestic products. However, a Member may draw distinctions between products which have been found to be 'like', without, for this reason alone, according to the group of 'like' *imported* products 'less favourable treatment' than that accorded to the group of 'like' *domestic* products." Herv. im Original. Canada vs. EC - Measures Affecting Asbestos and Asbestos-Containing Products. WT/DS135/AB/R, 12 March 2001, S. 38. Para. 100. Porges/Trachtmann 2003: 795-796.

[7482] "In the case of crysotile asbestos fibres, their molecular structure, chemical composition, and fibrillation capacity are important because the microscopic particles and filaments of chrysotile asbestos fibres are carcinogenic in humans, following inhalation." Ein von den physikalischen Eigenschaften separiertes Kriterium, welches eine Ware auf Gesundheitseigenschaften testet, wird abgelehnt. Canada vs. EC - Measures Affecting Asbestos and Asbestos-Containing Products. WT/DS135/AB/R, 12 March 2001, S. 43, Para. 114, S. 43, Para. 113, S. 39, Para. 101.

[7483] "... rather, we wish to highlight that consumers' tastes and habits regarding fibres, even in the case of commercial parties, such as manufactures, are very likely to be shaped by the health risks associated with a product which is known to be highly carcinogenic." Canada vs. EC - Measures Affecting Asbestos and Asbestos-Containing Products. WT/DS135/AB/R, 12 March 2001, S. 47, Para. 122.

[7484] Canada vs. EC - Measures Affecting Asbestos and Asbestos-Containing Products. WT/DS135/AB/R, 12 March 2001, S. 40, Para. 104, S. 54, Para. 148. Im Prinzip wird hier aber nur festgestellt, daß Kanada nicht ausreichend Beweise vorgelegt hat. Deshalb gibt es von einem Mitglied des AB eine abweichende Meinung, in der dieser beklagt, daß der AB angesicht der "overwhelming evidence' über dessen Gefährlichkeit nicht klar gesagt hat, daß Asbest keinesfalls gleichartig zu anderen Produkten sei. Eine Gleichartigkeit sei bei dem u.a. ökonomischen Test, der Konsumentenpräferenzen einbezieht, nicht ganz ausgeschlossen. S. 55-57, Para. 149-154.

[7485] Genau dies war die Behauptung Kanadas, nämlich, daß ihre Asbestfaserindustrie gegenüber der europäischen Industrie de facto protektionistisch benachteiligt wurde. Der Panel untersucht diese "de facto discrimination" nicht weiter, weil er bereits eine 'de jure discrimination' gefunden hatte. Canada vs. EC - Measures Affecting Asbestos and Asbestos-Containing Products. WT/DS135//R, 18 September 2000, S. 430, Para. 8.152, S. 431, Para. 8.156. Es ist denkbar, daß auf dieser Basis auch bezüglich Art. III.2, erster Satz, eine steuerliche Sonderbehandlung für solche gefährlichen Produkte etabliert werden kann.

würde.[7486] Hier wurde gezeigt, daß dies nur eingeschränkt zutrifft und er kaum mehr dem Originaltest ähnelt:

(1) Erstens spielen im Gegensatz zum Original 'aims and effects'-Test, siehe Canada vs. United States - Measure Affecting Alcoholic and Malt Beverages (1992)[7487], die regulatorischen 'aims' bei der Definition gleichartiger Produkte keine Rolle mehr.[7488]
(2) Zweitens werden bezüglich Art. III.2, erster Satz, weder 'aims' noch 'effects' beachtet. Noch ist nicht entschieden, ob es in Art. III.2, erster Satz, zu de facto Klagen kommen kann. Immerhin bleibt auch diesbezüglich denkbar, daß ein strenger, formaler Standard bestehen bleibt, der selbst bei weniger starken 'effects' einen Verstoß feststellt.[7489] Interessanterweise wird die Relevanz von Art. III.2, erster Satz, dadurch gemindert, weil u.a. von den Industrieländern meist gemäß Art. III.2, zweiter Satz, geklagt wird, weil nur dort (und in Art. III.4) eine 'breite' Definition gleichartiger Waren zugrundeliegt, die den Erfolg der Klage erhöht.
(3) Drittens ist in Art. III.2, zweiter Satz, fortan die Beachtung von 'aims' i.S. von 'purposes' denkbar. Wie weit diese Beachtung regulatorischer Zielsetzungen geht, liegt im Ermessen der Streitbeilegung. Potentiell kann 'purpose' ein Eigengewicht bekommen und wird aus der objektiven Feststellung des Ziels einer Maßnahme hergeleitet, die sich aus Design, Architektur und Struktur ergibt. Für Art. III.2, zweiter Satz, liegt es ebenso im Ermessen der Streitbeilegung, ob 'effects' diskutiert werden, wenn es um Design, Architektur und Struktur geht.[7490]
(4) Für Art. III.4 ist die Situation ein wenig anders: Der AB lehnt hier eine Untersuchung von Design, Architektur und Struktur zur Feststellung protektionistischer Ausrichtung ab. Stattdessen wird eine 'breite' Definition gleichartiger Produkte mit dem 'traditionellen' GATT Recht kombiniert, welches 'equality of conditions of competition' fordert. Zwar kann der ausschlaggebende Tatbestand 'less favourable treatment' i.S. einer 'conditions of competition'-Analyse gezeigt werden, indem 'effects' einbezogen werden. Es liegt aber im Ermessen der Streitbeilegung, diese auch weitgehend zu ignorieren: Die Feststellung, ob eine Maßnahme 'equality of conditions of competition' ermöglicht, ist ohne 'effects'-Diskussion, allein durch die Feststellung ungünstiger ('less favourable') Anreizeffekte für ausländische Produkte begründbar, explizit so formuliert vom AB in EU vs. United States - FSC

[7486] Im Kommentar von Matsushita et al. (2006) wird von den Autoren aufgegeben, dieses Rätsel zu lösen: "Indeed, the exhaustive discussion of the case law in the present section reveals, there is not one single case where the Appellate Body explained itself as to what type of analysis this standard entails." Matsushita et al. 2006: 177-178. Von Trebilcock/Howse (2005) wird nur der Fall Canada vs. EC - Asbestos (2000-2001) diskutiert, dies aber ausführlich. Sie bemerken, daß der AB sich des "judical minimalism" bedient, weil er zwar den Fall entscheidet und auch eine 'richtige' Entscheidung gemäß common sense erfolgt, aber die strittigen Fragen, ob etwa das Gesundheitsinteresse oder physikalische Eigenschaften oder Konsumentenpräferenzen immer Vorrang vor anderen Aspekten bei der Feststellung gleichartiger Waren bekommt, in der Schwebe bleiben ("a decision that leaves many things undecided or under-decided"). Dies eröffne in einem zukünftigen Streit wieder die Möglichkeit, Fall-zu-Fall, die mittlerweile diversen Kriterien zu einer neuen Konstellation von Gewichtungen zusammenzustellen, ohne für alle Zeit Prinzipienfragen lösen zu müssen. Dies bedeute aber auch, daß "transparency, predictablity and principled coherence" auf der Strecke bleiben. Trebilcock/Howse 2005: 108. Diese Flexibilität sich der Kriterien zu bedienen, wird oben im Text deutlich. Nicht mehr aktuell sind: Prieß/Berrisch 2003: 93.
[7487] "In the view of the Panel, therefore, it is imperative that the like product determination in the context of Art. III be made in such a way that it not unnecessarily infringe upon the regulatory authority and domestic policy options of contracting parties." Canada vs. United States - Measures affecting Alcoholic and Malt Beverages BISD 39S/206, 294, Para. 5.72, 1993.
[7488] Porges/Trachtman 2003: 796; für eine flexiblere Handhabung der 'like produkt' Definition, z.B. in bezug auf 'consumer's tastes and habits': Fauchald 2003: 460.
[7489] Porges/Trachtman 2003: 797.
[7490] Porges/Trachtman 2003: 796.

(hier 2002).[7491] Damit ist ein striktes Vorgehen der Streitbeilegung bei Art. III möglich, der sich auf sehr viele Maßnahmen bezieht und damit als Auffangtatbestand wirkt.

Mit dieser Auslegung wird zwar nicht ganz auf Flexibilität i.S. des "smell test" von Robert E. Hudec (1999)[7492] verzichtet. Denn der Streitbeilegung ist es immerhin potentiell möglich, Zielen bzw. Zwecken ein Gewicht zuzuschreiben. Auch die Einbeziehung von 'effects' ist möglich. Sie kann aber auch anders. Aller Wahrscheinlichkeit nach wird es somit in einer Klage eine wichtige Rolle spielen, ob gleichartige 'conditions of competition' vorliegen.

Die Fallbilanz bestätigt die Rolle von Art. III als Liberalisierungsmotor der WTO: Nur in zwei Fällen (und zwei 'halben' Fällen[7493]) gelang es nicht einen Art. III Verstoß zu zeigen, in United States vs. Japan - Film (1998), weil die Beweise schwach waren[7494] und in Japan vs. Canada - Autos (2000), für das bereits vom SCM Exportsubventionsverbot betroffene 'ratio requirement' Kanadas.[7495]

In den meisten Fällen waren Art. III Klagen erfolgreich, die spricht für die Durchsetzungskraft der diesbezüglichen Regeln.[7496] Konkret hat Art. III zu Empfehlungen geführt, folgende Maßnahmen abzuschaffen: (1) In Venezuela vs. United States - Gasoline (1996)[7497] ging es darum, daß die U.S. Umweltbehörde EPA erwartete, daß ausländische Raffinerien bestimmte Daten für die Benzinqualität nicht vorlegen können. Deshalb sah sie nicht vor, daß diese individuelle Qualitätsangaben für das Jahr 1990 vorlegen dürfen, so wie dies heimischen Raffinerien erlaubt ist. Stattdessen müßten sie sonstigen, gesetzlich festgelegten Qualitätsanforderungen genügen. Dies wird als Verstoß gegen Art. III.4 angesehen.[7498] Am 19. August 1997 setzte die USA die Empfehlungen um.[7499] (2) Ein Verstoß

[7491] Somit kann folgender Schlußfolgerung nicht ganz zugestimmt werden: "Thus, two conclusions are appropriate. First, the determination of 'so as to afford protection' requires an objective, but not necessarily a subjective, assessment of aims. This objective assessment of aims is to be based principally on the structure and design of the measure. Second, aims and effects are not part of the determination of whether products are 'like' or 'directly competitive or subsitutable' under Article III:2 or under Art. III:4 (as suggested in the Appellate Body EC-Asbestos decision), but are part of the determination of whether the measure is applied 'so as to afford protection' under Article III:2 (second sentence) and, as suggested in the EC- Asbestos decision, may be part of the determination of 'less favourable treatment' under Art. III:4." Porges/Trachtman 2003: 796. Die andere Seite vertritt Mavroidis (2005), welcher weder Effekten noch Intentionen Relevanz zuspricht. Mavroidis 2005: 177.

[7492] Hudec 1999: 377.

[7493] Nicht akzeptiert wird hier einer von vier Art. III Klagepunkten, siehe dazu weiter unten, nämlich, daß Bahnwagen nicht für U.S. Interessenten verfügbar sind. United States vs. Canada - Measures Relating to Exports of Wheat and Treatment of Imported Grain, WT/DS276/R, 6 April 2004, S. 169-216, Paras. 6.152-6.375. Zwar wird im Panelbericht ein Art. III.2, erster Satz, Verstoß für das Jahr 2003 festgestellt, eine Zollkautionsverpflichtung widerspricht aber nicht gegen Art. III.4. Honduras - Dominican Republic - Measures Affecting the Importation and Internal Sale of Cigarettes, WT/DS302/AB/R, 25 April 2005, S. 34-40, Para. 86-100.

[7494] "Here, as in our examination of the same measures in the light of the US claim of non-violation nullification and impairment, the evidence cited by the United States indicates that the measures neither (i) discriminate on their face against imported film or paper (they are formally neutral as to the origin of products), nor (ii) in their application have a disparate impact on imported film or paper." United States vs. Japan - Measures Affecting Consumer Photographic Film and Paper, WT/DS44/R, 31 March 1998, Para. 10.378-10.382.

[7495] Die sog. 'ratio requirements' führen nicht zu Verkaufsbeschränkungen importierter Autos in Kanada, einzig wird ab einer bestimmten Schwelle die Zollbefreiung für Importe aufgehoben: Hier liegt kein "restriction on the interal sale" vor. Japan vs. Canada - Certain Measures Affecting the Automobile Industry, WT/DS139/R, WT/DS142/R, 11 February 2000, S. 384, Para. 10.146. Diese Schlußfolgerung hatte aber wenig Wert für Kanada, weil dieses 'ratio requirement' schon als Verstoß gegen SCM Art. 3.1 (a) angesehen wurde. S. 394, Para. 10.191. Siehe auch den Punkt 8, 'Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen'.

[7496] Davey 2004: 199.

[7497] Panel und AB. Venezuela vs. United States - Standards for Reformulated and Conventional Gasoline, WT/DS2/R, 29 January 1996. Venezuela vs. United States - Standards for Reformulated and Conventional Gasoline, WT/DS2/AB/R, 19 April 1996.

[7498] "The wording does not allow less favourable treatment dependent on the characteristics of the producer and the nature of the data held by it." Venezuela vs. United States - Standards for Reformulated and Conventional Gasoline, WT/DS2/R, 29 January 1996, S. 35, Para. 6.11-

gegen Art. III.2, erster Satz in bezug auf Wodka und ein Verstoß gegen Art. III.2, zweiter Satz, in bezug auf sonstige Spirituosen, durch die zwischen 9,6 und 2,4 mal höhere Besteuerung im Vergleich zu Sochu, wird bezüglich Japan festgestellt, in EU, Canada, United States vs. Japan - Alcoholic Beverages II (1996).[7500] (3) In Korea wurden Spirituosen mit 80 % bis 100 % besteuert, heimischer 'Soju' mit 35 % bis 50 %, dies führt zu einem Verstoß gegen Art. III.2, zweiter Satz (der Panel hält 'Soju' und Wodka nicht im engen Sinn als gleichartig, sondern stützt sich auf das Kriterium der im Wettbewerb stehenden, substitutierbaren Waren), siehe: EU vs. Korea - Taxes on Alcoholic Beverages (1998-1999).[7501] (4) Kanadas protektionistische Politik gegen ausländische Wochenzeitschriften ('Periodicals') wurde damit begründet, die eigene kulturelle Identität zu bewahren, wodurch ein 18,6 % Marktanteil für heimische Produkte erhalten werden konnte.[7502] In United States vs. Canada - Periodicals (1997)[7503] wird sodann die 80 % Steuer, die, bezogen auf den Wert der Werbung, auf ausländische Wochenzeitschriften erhoben wurde, als Verstoß gegen Art. III.2, zweiter Satz, angesehen.[7504] Auch die niedrigeren Postgebüren für heimische Wochenzeitschriften fallen unter Art. III.4 und es läßt sich klar am Design, der Architektur und der Struktur der Maßnahmen erkennen, daß es sich um eine Anwendung zu protektionistischen Zwecken handelt, sodaß ein Verstoß gegen Art. III.4 vorlag.[7505] Im Gegensatz zum Panel stellt der AB fest, daß es sich nicht um eine Subvention gemäß Art. III.8 (b) handelt (die Post ist in Kanada staatlich, sodaß der Transfer innerhalb des Staates stattfand[7506]). Denn niedrige Postgebühren fallen genauso wie steuerliche Rückerstattung für heimische Produkte unter Art. III, um eine klare Trennung zwischen unerlaubten Subventionen und erlaubten Subventionen d.h. Zahlungen direkt an Produzenten, aufrechterhalten zu können.[7507] (5) In EU vs. Argentina - Hides and Leather (2000) erfolgte eine Textbuch Anwendung in bezug auf eine Mehrwertsteuervorrauszahlung beim Import, welche Argentinien so administrierte, daß ein Nachteil für Importeure entstand.[7508] (6) Oben beschrieben wurden die Fälle United States vs. Korea - Various Measures on Beef (2000); (7) Japan vs. Canada - Autos (2000); (8) sowie United States, EU vs. India -

---

6.13. Hintergrund ist hier einer der 'alte' GATT Standards, die keine 'effects' Analyse nötig machen: "effective equality of opportunities for imported products in respect of laws, regulations and requirements affecting the internal sale..." etc. S. 34, Para. 6.10. Siehe Ziegler 1996; und für die, u.a. protektionistischen, Hintergründe dieses Gesetzes: Choinski 2002.

[7499] Choinski 2000: 598.

[7500] EU, Canada, United States vs. Japan - Taxes on Alcoholic Beverages, WT/DS8/R, WT/DS10/R, WT/DS11/R, 11 July 1996, Para. 4.161. EU, Canada, United States vs. Japan - Taxes on Alcoholic Beverages, WT/DS8/AB/R, WT/DS10/AB/R, WT/DS11/AB/R, 4 October 1996, S. 32. Siehe für die Einigung mit der EU, wobei ähnliche, wenn auch nicht gleiche, Besteuerungsniveaus etabliert wurden (Wiskey wird immerhin nur noch doppelt so hoch besteuert wie Sochu). Dazu gewährte Japan niedrigere Zölle. WT/DS8/7, 30 July 1997.

[7501] Panel und AB. EU vs. Korea - Taxes on Alcoholic Beverages, WT/DS75/R, WTDS84/R, 17 September 1998. EU vs. Korea - Taxes on Alcoholic Beverages, WT/DS75/AB/R, WTDS84/AB/R, 18 January 1999: 193; Para. 10.104. Der AB widmet sich Art. III.2, erster Satz, nicht mehr, bestätigt aber die sonstigen Ausführungen des Panel: EU vs. Korea - Taxes on Alcoholic Beverages, WT/DS75/AB/R, WTDS84/AB/R, 4 June 1999; S. 28, Para. 102, S. 50, Para. 169. Korea setzt die Empfehlungen um: WT/DS75/18WT/DS84/16, 17 January 2000.

[7502] Und damit, daß die U.S. Magazine eine Wettbewerbsvorteil haben, weil sie fertig produzierte Inhalte in Kanada einfach mit regionaler Werbung bestücken. Matheny 1998: 2, 6.

[7503] Panel und AB. United States vs. Canada - Certain Measures Concerning Periodicals, WT/DS31/R, 14 March 1997. United States vs. Canada - Certain Measures Concerning Periodicals, WT/DS31/AB/R, 30 June 1997.

[7504] United States vs. Canada - Certain Measures Concerning Periodicals, WT/DS31/AB/R, 30 June 1997, S. 26-34. Die Feststellung gleichartiger Produkte nach Art. III.2, erster Satz, wird vom AB aufgrund mangelnder Qualität nicht akzeptiert. United States vs. Canada - Certain Measures Concerning Periodicals, WT/DS31/AB/R, 30 June 1997, S. 21-24.

[7505] United States vs. Canada - Certain Measures Concerning Periodicals, WT/DS31/R, 14 March 1997, Para. 5.38.

[7506] United States vs. Canada - Certain Measures Concerning Periodicals, WT/DS31/R, 14 March 1997, Para. 5.42-5.44.

[7507] United States vs. Canada - Certain Measures Concerning Periodicals, WT/DS31/AB/R, 30 June 1997, S. 34-37.

[7508] EU vs. Argentina - Measures Affecting the Export of Bovine Hides and the Import of Finished Leather, WT/DS155/R, 19 December 2000, S. 145-155, Para. 11.174-11.228.

Autos (2001). (9) Im Fall United States vs. Canada - Wheat Exports and Grain Imports (2004)[7509], keine Berufung zu Art. III.4, gibt es drei Verstöße zu Art. III.4, die, soweit ersichtlich, unstreitig sind und vom Panel diesbezüglich ohne große Beweisführungsanstrengung festgestellt werden.[7510] (10) In Honduras vs. Dominican Republic - Import and Sale of Cigarettes (2004-2005)[7511] wird vom Panel (keine Berufung dazu) festgestellt, daß die Besteuerung für Zigaretten im Jahre 2003 gegen Art. III.2, erster Satz, verstoßen hat.[7512] (11) Ein reiner Art. III Fall ist United States vs. Mexico - Taxes on Soft Drinks (2005-2006)[7513]. Dieser Fall bestätigt die hier abschließend vertretenen Thesen.[7514] (12) Klar erkennbar verstößt die Türkei gegen Art. III, indem sie als Bedingung zur günstigeren Zulassung von Reisimporten den Kauf von heimischen Reis als erforderlich ansah. Dadurch wird heimischen Reis ein Vorteil eingeräumt, siehe United States vs. Turkey - Rice (2007).[7515]

[7509] Panel und AB. United States vs. Canada - Measures Relating to Exports of Wheat and Treatment of Imported Grain, WT/DS276/R, 6 April 2004. United States vs. Canada - Measures Relating to Exports of Wheat and Treatment of Imported Grain, WT/DS276/AB/R, 30 August 2004.

[7510] Es geht hier im Kontext von Art. III.4 um eine Autorisierung durch kanadische Stellen, die nötig ist, Getreidetransportfahrstühle zu benutzen, eine Autorisierung, die nötig ist, wenn ausländisches Getreide mit kanadischem Getreide gemischt werden soll und um eine Preisregel für den Transport kanadischen Getreides, die für ausländisches Getreide nicht gilt und es wahrscheinlicher macht, daß diesem höhere Transportkosten auferlegt werden können. Nicht akzeptiert wird die Klage, daß Bahnwagen nicht für U.S. Interessenten verfügbar waren. Auch mit Art. XX kann sich Kanada nicht verteidigen. United States vs. Canada - Measures Relating to Exports of Wheat and Treatment of Imported Grain, WT/DS276/R, 6 April 2004, S. 169-216, Paras. 6.152-6.375.

[7511] Panel und AB. Honduras - Dominican Republic - Measures Affecting the Importation and Internal Sale of Cigarettes, WT/DS302/R, 26 November 2004. Honduras - Dominican Republic - Measures Affecting the Importation and Internal Sale of Cigarettes, WT/DS302/AB/R, 25 April 2005. Honduras - Dominican Republic - Measures Affecting the Importation and Internal Sale of Cigarettes, WT/DS302/17, 29 August 2005.

[7512] Honduras - Dominican Republic - Measures Affecting the Importation and Internal Sale of Cigarettes, WT/DS302/R, 26 November 2004, S. 189, Para. 7.358.

[7513] Panel und AB. United States vs. Mexico - Tax Measures on Soft Drinks and Other Beverages, WT/DS308/R, 7 October 2005. United States vs. Mexico - Tax Measures on Soft Drinks and Other Beverages, WT/DS308/AB/R, 6 March 2006.

[7514] United States vs. Mexico - Tax Measures on Soft Drinks and Other Beverages, WT/DS308/R, 7 October 2005. Mexiko hatte auf Softdrinks, die einen anderen Zucker als Rohrzucker nutzen, eine 20 % Steuer auf Transfer oder Import und eine 20 % Steuer auf Distributionsdienstleistungen etc. sowie bestimmte Buchhaltungsvorschriften erlassen. S. 2, Para. 2.2. Dies führt zu einem Verstoß gegen Art. III.2, erster Satz, weil in bezug auf die 'enge' definierte, gleichartige Ware Rübenzucker eine "in excess" Besteuerung und Distributionsbesteuerung vorliegt. S. 123, Para. 8.25. Ein Verstoß gegen Art. III.2, zweiter Satz, liegt ebenso vor. Hier wird zuerst anhand u.a. einer Wettbewerbs- und Subsitutionsanalyse gezeigt, daß Fruktosesirup (high fructose corn syrup, 'HFCS') und Rohrzucker "directly competitve or substitutable products" sind. S. 129, Para. 8.78. Daß diese gleichartigen Waren mehr als de minimis Besteuerungsunterschiede aufweisen, ist leicht zu zeigen. S. 129, Para. 8.82. Sodann wird anhand Design, Architektur und Struktur gezeigt, daß die Maßnahme protektionistisch wirkt, u.a. wird anhand von Fakten festgestellt, daß Mexiko versucht, seine heimischen Rohrzuckerprodukte zu schützen (und bisher Importe von nur 2,65 % vorlagen). Hinzugezogen werden auch Äußerungen der Politik und ein Gerichtsstatement, welche die Schutzaspekt erwähnen und die sozialen Aspekte des Schutzes hervorheben. S. 130-132, Para. 8.85-8.95. Auch ein Art. III.4 Verstoß wird liegt bei allen drei Maßnahmen (u.a. auch bei den Buchführungsregeln) gefunden. S. 138, Para. 8.123. Weiterhin werden diese Verstöße in bezug auf Softdrinks festgestellt: Ein Verstoß gegen Art. III.2, erster Satz, wird aufgrund einer "in excess" Besteuerung gleichartiger Softdrinks festgestellt. Der Panel befindet nach einer 'engen' Analyse, daß Softdrinks gleichartige Waren sind, egal ob sie mit Fruktosesirup, Rübenzucker (20 % Steuer) oder Rohrzucker (keine Steuer) gesüßt sind (dasselbe noch einmal für die Distributionssteuer). S. 140, Para. 8.136, S. 143, Para. 8.147. Für die Distributionssteuer siehe: S. 144-145, Para. 8.150-8.145. Für Art. III.2, zweiter Satz, und Art. III.4 wird die Analyse hier nicht noch einmal wiedergegeben. S. 145-146, Para. 8.158-8.161. Mexiko beruft sich auf Art. XX (d) und argumentiert, daß diese Maßnahmen nötig sind, um die Einhaltung der NAFTA Regeln durch die USA durchzusetzen. S. 146, Para. 8.162. Der AB bestätigt, daß Mexiko sich nicht auf die Art. XX (b) Maßnahme stützen konnte. Dabei entscheidet der AB nicht, ob er ggf. einen Fall entscheiden würde, der bereits einem NAFTA Panel unterlag. Es wird aber ebenso ausgeführt: "The fact that a Member may initiate a WTO dispute whenever it considers that 'any benefits accruing to [that member] are being impaired by measures taken by another member' implies that that Member is *entitled* to a ruling by a WTO panel." Herv. im Original. United States vs. Mexico - Tax Measures on Soft Drinks and Other Beverages, WT/DS308/AB/R, 6 March 2006, S. 21, Para. 52. Siehe zu dieser Frage im Kontext dieses Falls: Jiminez 2006: 328-333.

[7515] Nur Panel. United States vs. Turkey - Measures Affecting the Importation of Rice, WT/DS334/R, 21 September 2007, S. 95, Para. 7.238.

Noch ein Fazit: Aus dynamisch ordoliberaler Perspektive ist es aufgrund der Entmachtungsfunktion der Märkte und des Prinzips der Konstanz der Wirtschaftspolitik wünschenswert, daß es verbindliche Zölle gibt und daß der damit verbundene Marktzugang durch Art. XI, Art. I und Art. III abgesichert wird und für jedes WTO Mitglied gleichermaßen gilt - solange es regelbasierte Ausnahmen gibt - siehe auch das Fazit zu SCM und das in Abschnitt 'K'. So ist es sinnvoll, Subventionen direkt zu vergeben und nicht in günstigeren Postgebühren zu verstecken. Fraglich bleibt aber, warum für Art. III.4 nicht eine ähnliche Analyse wie für Art. III.2 durchgeführt wird, bei der wenigstens potentiell Ziel und Zweck einer Regulierung einbezogen werden kann. Stattdessen wird der Auffangtatbestand von Art. III, Art. III.4, der sich auf alle sonstigen Regulierung bezieht, wenigstens potentiell in Form einer strengen Verpflichtung durchgesetzt (dies erfolgt in der Streitbeilegung routiniert auf diese Weise). Siehe weiterhin den Punkt TRIMS zu einem weiteren Kritikpunkt aus dynamisch ordoliberaler Perspektive: Dort wird erklärt, warum zwei Maßnahmen ('local content', bestimmte Exportvorgaben), die derzeit gegen Art. III und das TRIMS verstoßen, weiter für sinnvoll angesehen werden, in Form eines Kompromisses.

Angesichts dieser auch in Zukunft erwartbaren strengen und formalen Auslegung von Art. I und III (mal von einer gewissen Aufweichung von Art. III.2, zweiter Satz, abgesehen) ist es wichtig, daß die WTO für regulatorisch rechtfertigbare Maßnahmen Regeln vorsieht, die in der Lage sind diese Rechtfertigung auch zu erkennen. Dies wird mit den Art. XX Ausnahmen versucht. Steuern mit umweltpolitischem Hintergrund, die zuerst unter Art. III fallen, könnten dadurch begründet werden oder es werden, je nach Maßnahme, zwei weitere WTO Abkommen, das SPS und das TBT zur Bewertung relevant. Dazu nur eine knappe Charakterisierung:

12. Art. XX Allgemeine Ausnahmen

Möglich ist es, auf Art. XX 'Allgemeine Ausnahmen'[7516] zu rekurrieren, um eine Art. III oder Art. XI Inkonformität zu entschuldigen.[7517] Weil es hier potentiell auch um Importembargos geht, die ganz zum Erliegen des Handels führen können, ist die Abwägung in der Streitbeilegung nicht einfach. Auch aus diesem Grund ist Art. XX nicht besonders freundlich: Allein die in der Art. XX Liste genannten Regulierungsziele werden akzeptiert, immerhin der Schutz der Gesundheit und der natürlichen Ressourcen, darunter Luftqualität[7518] und Schildkröten.[7519] Geprüft wird die Notwendigkeit ('necessity'-Test) einer Regulierung, wobei die Streitbeilegung daraufhin eine neue Regulierung fordern kann, die besser mit den WTO Regeln übereinstimmt. Die Beweislast liegt bei der Streitpartei, die diese

[7516] Hier werden die wichtigsten Ausnahmebereich von Art. XX zitiert: "(a) necessary to protect public morals; (b) necessary to protect human, animal or plant life or health; (c) relating to the importations or exportations of gold or silver; (d) necessary to secure compliance with laws and regulations (...); (e) relating to products of prison labor; (f) imposed for the protection of national treasure of artistic, historic or archaeological value; (g) relation to the conservation of exhausible natural ressources, if such measures are made effective in conjunction with restrictions on domestic production and consumption; ..." Nicht vollständig. WTO 1995: 521-522.

[7517] Gegen den Panel betont der AB, daß Art. XX sich gegenüber Art. III durchsetzen kann: Canada vs. EC - Measures Affecting Asbestos and Asbestos-Containing Products. WT/DS135/AB/R, 12 March 2001, S. 44, Para. 115. Zu Art. XX: Porges/Trachtmann 2003: 797; Neumann 2002: 137-145; Matsushita et al. 2006: 797-803. Siehe zur Art. XX Frage auch: Marceau/Trachtmann 2004; WT/CTE/W/203, 8 March 2002. Früh: Klabbers 1992.

[7518] Dies wird unter Art. XX (g) akzeptiert: "aimed at the conservation of clean air in the United States" Vgl. Venezuela vs. United States - Standards for Reformulated and Conventional Gasoline, WT/DS2/R, 29 January 1996, S. 19.

[7519] United States - Import Prohibition of Certain Shrimp and Shrimp Products. WT/DS58/AB/R, 12 October 1998, WT/DS58/AB/R, S. 54, Para. 127-131.

Maßnahme nutzt.[7520] Die Errungenschaft der WTO Streitbeilegung in bezug auf Art. XX ist, diesen Artikel etwas entschärft zu haben, unter anderen dadurch, daß anerkannt wurde, daß jedes Mitgliedsland das Niveau der Schutzes, welches es erreicht will, selbst bestimmen darf. Wenn der 'necessity test' zeigt, daß es keine alternativen, weniger handelseinschränkenden Maßnahmen gibt, um dieses Schutzniveau zu erreichen, darf eine Regulierung aufrechterhalten werden. So wurde eine Maßnahme, die den vollständigen Stop des Risikos für erforderlich hielt und ein Importembargo nutzte, als konform mit Art. XX akzeptiert, siehe Canada vs. EC - Asbestos (2000-2001).[7521]

Der 'necessity'-Test wird in United States vs. Korea - Various Measures on Beef (2002) an einer Stelle so zusammenfassend beschrieben: "... involves in every case a process of weighing and balancing a series of factors which prominently include the contribution made by the compliance measure to the enforcement of the law or regulation at issue, the importance of the common interests or values protected by that law or regulation, and the accompanying impact of the law or regulation on imports or exports."[7522]

Diese gewisse Flexibilität ist sachlich zu begrüßen, denn der Schutz der Gesundheit und der Umwelt kann zwar teilweise auf marktkonformen Lösungen beruhen, benötigt aber weiterhin die Möglichkeit einfache und effektive Maßnahmen einzusetzen: Das Verbot.[7523] So verbietet die EU den Einsatz von Schwermetallen oder bestimmten bromierten Flammschutzmittel in elektronischen Schaltungen. Dies hat grenzüberschreitenden Handelseffekte und verursacht Umstellungskosten bei ausländischen Firmen. Diese Richtlinie müßte aber den Art. XX Test der Streitbeilegung überstehen.[7524] Nur zu zwei Fällen hier nähere Informationen:

Der grenzüberschreitende Schutz natürlicher Ressourcen wurde zum Thema durch das U.S. Importembargo in bezug auf Shrimps, die nicht mit schildkrötenschonenden Fangmethoden gefangen

---

[7520] "However, as noted above, Article XX is not as friendly to domestic regulation as an aim and effects test within Article III can be. Article XX has limited bases of regulatory exceptions, necessity tests under certain circumstances and a burden of proof imposed on the responding party." Porges/Trachtman 2003: 797.

[7521] "173. (...) This issue is, thus, whether France could reasonably be expected to employ 'controlled use' practices to achieve its chosen level of health protection - a halt in the spread of asbestos-related health risks. 174. In our view, France could not reasonably be respected to employ *any* alternative measure if that measure would involve a continuation of the very risk that the Decree seeks to 'halt'. (...)" Canada vs. EC - Measures Affecting Asbestos and Asbestos-Containing Products. WT/DS135/AB/R, 12 March 2001, S. 63, Paras. 173-174. Bedingung ist allerdings, daß dieses Schutzniveau genau definiert wurde, sonst bestimmt die WTO Streitbeilegung dies: Marceau/Trachtmann 2004: 299-300. Der 'necessity'-Test wird, für den normalen Anwendungsfall (nicht den Asbestfall), in der Literatur so zusammengefaßt: "If the value to be protected is important, the measure is effective and the trade restriction is moderate, the measure is likely considered 'necessary' while an equally effective and GATT-consistent or less inconsistent alternative will be seen as not 'reasonably available'. This 'margin of appreciation' protects Members from having to change their national law in favour of a rather small gain in freedom of commerce." Neumann/Türk 2003: 214.

[7522] United States vs. Korea - Measures Affecting Imports of Fresh, Chilled and Frozen Beef, WT/DS161/AB/R, WT/DS169/AB/R, 11 December 2000. Dieser Absatz wird hervorgehoben vom AB in: European Communities vs. Brazil - Measures Affecting Imports of Retreaded Tyres, WT/DS335/AB/R, 3 December 2007, S. 55-56, Paras. 141-142.

[7523] Bender/Sparwasser 1995: 46-47. Siehe eine Übersicht zur Umweltpolitik in OECD Ländern bezüglich solcher gefährlicher Stoffe, bei der neben 'emission standards' auch Verbote eingesetzt werden: OECD 1995:71-82.

[7524] Weil die verbotenen gefährlichen Stoffe schon beim Recycling Schwierigkeiten bereiten, geschweige denn bei der, für einige Teile, nicht vermeidbaren, endgültigen Entsorgung in einer Deponie. Da die Deponien nicht immer dicht sind, können etwa Schwermetalle in das Grundwasser gelangen. Siehe Erwägungsgrund (5): Richtlinie 2002/95/EG, 27. 1.2003. In: ABl. 37/19, 13.2.2003. S. 19. Handelseffekte bzw. Anpassungskosten werden durch ein Ausnahmeverfahren beachtet. S. 21. Die sachlich dazugehörige Recyclingverordnung ist: Richtlinie 2002/96/EG, 27.1.2003. In: ABl. L 37/24, 13.2.2003.

wurden. In den ähnlichen Vorläuferfällen United States - Restrictions on Imports of Tuna I (1991)[7525] und United States - Restrictions on Imports of Tuna II (1994)[7526] wurde ein Importembargo, das auf Produktionsumständen bzw. sog. 'processes and production methods, 'PPM' beruht, generell als GATT widrig erkannt. Die Streitbeilegung der WTO reagiert anders: In United States - Shrimp (1998-2001)[7527] weist sich die Berufungsinstanz eine delikate Aufgabe zu:

"the delicate one of locating and marking out a line of equilibrium between the right of a Member to invoke an exceptions under Article XX and the rights of the other Members under varying substantive provisions (e.g.) Art. XI of the GATT 1994, so that neither of the competing rights will cancel out the other".[7528]

Diese Gleichgewichtslinie ('line of equilibrium') sei variabel, je nach Art und Weise der Maßnahmen und der damit zusammenhängenden Fakten: "the line moves as the kind and shape of the measures at stake vary and as the facts making up specific cases differ."[7529] Weiterhin wird eine Präferenz für multilaterale Abkommen ausgeprochen, speziell wenn es um grenzüberschreitende Umweltprobleme geht. Der AB könne aber einen Abschluß solcher Abkommen nicht erzwingen.[7530] Im vorliegenden Fall werden die U.S. Maßnahmen solange akzeptiert, so sie versucht, ihre schon teils ausgehandelten Abkommen auf neue Länder auszudehnen: "is justified ...as long as the conditions stated ... in this report, in particular the ongoing serious good faith efforts to reach a multilateral agreement remain satiesfied."[7531] Schließlich spielte es in diesem Fall - implizit - eine zentrale Rolle, daß die Umweltschutzmaßnahmen, welche die USA von anderen Länder für den Schutz der Schildkröten einforderte, wenn diese weiter auf den amerikanischen Markt exportieren wollten, kostengünstig waren.[7532]

Im aktuellen Streitfall European Communities vs. Brazil - Retreaded Tyres (2007)[7533], ging es ebenso um ein Importembargo, diesmal für runderneuerte Reifen. Zuerst fällt auf, daß sich die WTO

[7525] Damals hatten die Vereinigten Staaten den Import von Thunfisch verboten, der mit Methoden gefangen wurde, die Delphine gefährden. Tuna I: United States - Restrictions on Imports of Tuna, Report of the Panel. In: 30 I.L.M., 1991, S. 1594. Den Hintergrund dieses Importverbots, welches von wirtschaftlichen Interessengruppen beantragt wurde ('Heinz - Star Kist') und zwar Delphine rettete, aber Haie und Schwertfische gefährdete, recherhiert Murphy 2006: 610.

[7526] Tuna II: United States - Restrictions on Imports of Tuna. Report of the Panel. In: 33 I.L.M., 1994, S. 839.

[7527] United States - Import Prohibition of certain Shrimp and Shrimp Products WT/DS58/R, 15 May 1998, United States - Import Prohibition of certain Shrimp and Shrimp Products. WT/DS58/AB/R, 12 October 1998. United States - Import Prohibition of Certain Shrimp and Shrimp Products. Recourse to Art. 21.5 by Malaysia' WT/DS58/RW, 15 June 2001. United States - Import Prohibition of Certain Shrimp and Shrimp Products. Recourse to Art. 21.5 of the DSU by Malaysia', WT/DS58/AB/RW, 22 October 2001.

[7528] United States - Import Prohibition of certain Shrimp and Shrimp Products. WT/DS58/AB/R, 12 October 1998, S. 62, Para. 159. Betont wird dieser Satz von Trebilcock/Howse 2005: 530-540.

[7529] United States - Import Prohibition of certain Shrimp and Shrimp Products. WT/DS58/AB/R, 12 October 1998, S. 62, Para. 159.

[7530] United States - Import Prohibition of certain Shrimp and Shrimp Products. WT/DS58/AB/RW, 12 October 1998, S. 37, Para. 123.

[7531] United States - Import Prohibition of Certain Shrimp and Shrimp Products. Recourse to Art. 21.5 of the DSU by Malaysia', WT/DS58/AB/RW, 22 October 2001, S. 50, Para. 153 (b). Genauer: Trebilcock/Howse 2005: 530-540.

[7532] Die sog. 'turtel excluder devices, TEDs' sind nötig, um die Schildkröten zu retten: "A TED is a grid trapdoor installed inside a trawling net that is designed to allow shrimp to pass to the back of the net while directing sea turtles and other unintentionally caught large objects out of the net." Vgl. zu dieser Definition United States - Import Prohibition of certain Shrimp and Shrimp Products WT/DS58/R, 15 May 1998, S. 279, Para. 4. Die Kosten für TEDs werden in den USA zwischen US$ 75 und US$ 400 geschätzt. In Entwicklungsländern sind die Kosten geringer, zwischen US$ 75 und US$ 8. Es wird davon ausgegangen, daß TEDs den Meeresschildkröten mit einer Wahrscheinlichkeit von 97 % ermöglichen, aus einem Shrimp-Netz zu entkommen. Vgl. Shaffer 1999: 507.

[7533] Panel und AB. European Communities vs. Brazil - Measures Affecting Imports of Retreaded Tyres, WT/DS335/R, 12 June 2007. European Communities vs. Brazil - Measures Affecting Imports of Retreaded Tyres, WT/DS335/AB/R, 3 December 2007.

Streitbeilegung mehr und mehr darauf einzurichten scheint Umweltfälle beurteilen zu müssen. So geben die Berufungsrichter (die sich bisher zugetraut haben, auch komplexe Fragen mit einer qualitativen, argumentativen Analyse abschätzen und entscheiden zu können) den Hinweis, daß in zukünftigen Fällen auch quantitative Analysen eingereicht werden dürfen (kurz: es ist zu befürchten, daß auch Wahrscheinlichkeitsberechnung in Zukunft eine Rolle spielen werden, zusätzlich zu einer Abschätzung von Risiken durch den common sense).[7534] In diesem Streitfall wird betont, daß Notwendigkeit im 'necessity'-Test nicht mit Unverzichtbarkeit ('indispensable') gleichzusetzen ist, sodaß der Beitrag der Maßnahme zum Erreichen der Regulierungsziele auf eine Gradskala von 'unverzichtbar' bis 'einen Beitrag leisten' angesiedelt werden darf, wobei er signifikant näher ("significantly closer") an 'unverzichtbar' liegen soll, um regelkonform zu sein (hierbei spielen aber weitere Aspekte eine Rolle).[7535] Neu ist auch, daß ein unmittelbar auf Importembargos verwendbarer Bewertungssatz vorgeschlagen wird:

"when a measure produces restrictive effects on international trade as severe as those resulting from an import ban, it appears to us that it would be difficult for a panel to find that measure necessary unless it is satisfied that the measure is apt to make a material contribution to the achievement of its objective."[7536]

Kurz: Ein materialer Beitrag, nicht aber ein marginaler oder insignifikanter[7537] muß schon vorliegen, um ein Importembargo in den Augen der Streitbeilegung zu rechtfertigen. In diesem Fall wird es als wichtig angesehen, daß Brasilien über eine umfassende Politik, die zur Vermeidung der Risiken, die mit Altreifen verbunden sind, geeignet ist ("apt to induce sustainable changes"), verfügt, bei der das Importembargo ein wichtiger Teil ist ("key element").[7538] Brasilien konnte weiterhin, bestätigt durch die detaillierte, überzeugende Analyse des Panels zeigen, daß die Wirkung des Importembargos nicht durch vernünftigerweise vorliegende, alternative Maßnahmen ("reasonably available alternative measures") ersetzt werden kann.[7539] Bemerkenswert ist weiter, daß sich der AB beim 'necessity'-Test nicht auf 'stattdessen'-Argumente einläßt, solange umfassende Politiken erkennbar sind. Die EU hatte

---

[7534] European Communities vs. Brazil - Measures Affecting Imports of Retreaded Tyres, WT/DS335/AB/R, 3 December 2007, S. 61, Para. 153. Dies liegt in diesem Fall auch an der relativ schwer zu verstehenden Kausalkette. Durch das Importembargo von runderneuerten Reifen, wird es vermieden, Reifen in den Verkehr zu bringen, die eine geringere Haltbarkeit haben und deshalb schneller Altreifen sind, sodaß sich die absolute Zahl der Altreifen reduziert. Ebenso wird die heimische Industrie ermutigt, Reifen rundzuerneuern, wodurch verhindert wird, daß diese Reifen zu Altreifen erklärt werden. S. 61, Para. 153.

[7535] "Measures which are indispensable or of absolute necessity or inevitable to secure compliance certainly fulfil the requirements of Article XX(d). But other measures, too, may fall within the ambit of this exception. As used in Article XX(d), the term 'necessary' refers, in our view, to a range of degrees of necessity. At one end of this continuum lies 'necessary' understood as 'indispensable'; at the other end, is 'necessary' taken to mean as 'making a contribution to.' We consider that a 'necessary' measure is, in this continuum, located significantly closer to the pole of 'indispensable' than to the opposite pole of simply 'making a contribution to'. United States vs. Korea - Measures Affecting Imports of Fresh, Chilled and Frozen Beef, WT/DS161/AB/R, WT/DS169/AB/R, 11 December 2000, S. 49, Para. 161. Hinweis auf diese Textstelle vom AB in: European Communities vs. Brazil - Measures Affecting Imports of Retreaded Tyres, WT/DS335/AB/R, 3 December 2007, S. 56, Para. 141, S. 59, Para. 150.

[7536] European Communities vs. Brazil - Measures Affecting Imports of Retreaded Tyres, WT/DS335/AB/R, 3 December 2007, S. 59, Para. 150.

[7537] "must be material, not merely marginal or insignificant". European Communities vs. Brazil - Measures Affecting Imports of Retreaded Tyres, WT/DS335/AB/R, 3 December 2007, S. 82, Para. 210.

[7538] European Communities vs. Brazil - Measures Affecting Imports of Retreaded Tyres, WT/DS335/AB/R, 3 December 2007, S. 62, Para. 154, S. 63, Para. 155.

[7539] European Communities vs. Brazil - Measures Affecting Imports of Retreaded Tyres, WT/DS335/R, 12 June 2007, S. 184-201, Paras. 7.162-7.216.

vorgeschlagen, daß Brasilien den Import gebrauchter Reifen besser kontrolliert, um stattdessen den Import runderneuerter Reifen wieder zuzulassen: Dazu führt der AB mutig aus: "Substituting one element of this comprehensive policy for another would weaken this policy by reducing the synergies between its components, as well as its total effect."[7540] Viele einfache Vorschläge von Alternativen zu Handelseinschränkungen werden damit - wenn dieser Satz Karriere macht - vor der Streitbeilegung scheitern. Dies ist begrüßenswert, weil es erschwert, Maßnahmen mit simplen Gegenvorschlägen anzuzweifeln. Brasilien verliert diesem Fall trotzdem: Dies liegt aber allein an seiner Nichtbeachtung des einleitenden Abschnitts ('chapeau') von Art. XX, insoweit die MERCOSUR Länder vom Importembargo (und die Importe gebrauchter Reifen aufgrund von Gerichtsurteilen) ausgenommen wurden.[7541]

Somit ist es nicht ganz undenkbar, daß die WTO die komplexen regulatorischen Aufgaben bewältigen kann, die sich in den nächsten Jahren stellen werden, z.B. in bezug auf Maßnahmen im Rahmen der multilateralen Umweltabkommen (multilateral environmental agreements, 'MEAs') u.a. solche zum Klimaschutz mit grenzüberschreitenden Effekten.[7542] Dies lag nicht zuletzt am sinnvollen Druck der NGOs in die Hinsicht. Die Last liegt jedoch ganz auf den Schultern der Streitbeilegung flexible und weise Entscheidungen zu treffen, welche die Integrität des WTO Regelwerks aufrechterhält. Die Streitbeilegung wird etwa dann erhebliche Schwierigkeiten haben die Gleichgewichtslinie zu finden, wenn eine in ihren Zielen rechtfertigbare Maßnahme anderen Staaten hohe Anpassungskosten aufgebürdet. Dann ist ggf. eine andere Reaktion der Streitbeilegung zu erwarten. Die abschreckende Wirkung ('chill effect') auf Umweltgesetzgebungsvorhaben, die oft kritisiert wird, hat sich somit abgemildert, ist aber nicht ganz verschwunden. Weiterhin hat der Chile Schwertfisch Fall gezeigt, daß es in Zukunft zu Normkollisionen kommen kann, bei denen ggf. sogar parallele Gerichtsverfahren vor unterschiedlichen internationalen Organisationen denkbar sind. Dieser Fall wurde in der WTO begonnen und dann vor dem Internationalen Seegerichtshof weiterverhandelt.[7543] Somit schützt Art. XX - dem flexibleren Ansatz zum Trotz - weiter Marktzugangsmöglichkeiten, u.a. solche der Entwicklungsländer in die Märkte der Industrieländer. Aus dynamisch ordoliberaler Perspektive wird dies hier als sinnvoll angesehen, weil dadurch erschwert wird, daß Interessengruppen protektionistische Maßnahmen als umweltpolitische Regulierungen tarnen. Dafür gibt es diverse Beispiele. Weil Umweltschutz ein rechtfertigbares Ziel ist, steht die Streitbeilegung vor der Aufgabe, eine dementsprechende Balance zu finden. Die Präferenz, wenn auch nicht der Zwang zu internationalen Umweltabkommen, ist sicher keine falsche Schwerpunktsetzung, denn auch so können

---

[7540] European Communities vs. Brazil - Measures Affecting Imports of Retreaded Tyres, WT/DS335/AB/R, 3 December 2007, S. 68, Para. 172. Dazu kommt ein, im Rahmen des internationalen Handels, der von Austausch lebt, bemerkenswert (austausch-) skeptische Statement: "we believe, like the Panel, that non-generation measures are more apt to achieve this objective because they prevent the accumulation of waste tyres, while waste management measures dispose of waste tyres only once they have accumulated.", S. 69, Para. 174.

[7541] Argumentiert wird, daß es nicht sein kann, daß mit Art. XX Maßnahmen gerechtfertigt werden können, die mit dem Ziel dieser Maßnahme nichts zu tun haben: Hier nur folgender Satz, der die Forderung des AB nach Politikkohärenz, welches seinem Verständnis nach im Chapeau von Art. XX enthalten ist, zusammenfaßt: "Accordingly, we find that imports of used tyres through court injuctions have resulted in the Import Ban being applied in a manner that constitutes arbitrary or unjustifiable discrimination." European Communities vs. Brazil - Measures Affecting Imports of Retreaded Tyres, WT/DS335/AB/R, 3 December 2007, S. 97, Para. 246. Siehe zu diesem Fall auch Bridges, Year 12, No. 1 February 2008. S. 13-15.

[7542] Zu den Optionen bei MEAs Srivasta/Ahuja 2002: 9-14. Von 300 MEAs haben 30 handelsbezogene Regeln. Sawhney 2004: 36. Diese Debatte kann hier nur gestreift werden. Siehe dazu: Srivasta/Ahuja 2002; Sawhney 2004; Neumeyer 2001; Shaw/Schwartz 2002; Altmöller 2000; Hilf 1999; Alam 2007.

[7543] Ausführlich zu dieser Problemstellung internationaler Normkonflikte und der Koordination mehrerer internationaler Organisationen und Regime. Neumann 2002: 198-208.

Verbote und Regeln ausgehandelt werden, darunter solche, die monetäre Kompensationen für ungünstig getroffene Staaten enthalten.[7544]

Am Rande: Für Art. XXI 'Ausnahmen zur Wahrung der Sicherheit' bleibt unklar, wie die Streitbeilegung vorgehen wird. Im GATT wurden solche Fälle als 'wrong cases' angesehen, "die ihrer Natur nach eine politische Lösung verlangen".[7545] In der WTO haben sich USA und EU bemüht, mit dieser Tradition nicht zu brechen, indem sie im Helms-Burton Streit zur einer einvernehmlichen Lösung kamen.[7546]

13. SPS Übereinkommen über gesundheitspolizeiliche und pflanzengesundheitliche Maßnahmen

Technische oder gesundheitspolizeiliche und pflanzengesundheitliche Standards fallen unter die speziellen Regeln des TBT und SPS Abkommens. Auch mit den Regeln soll versucht werden, ungerechtfertigte Maßnahmen von begründeten Maßnahmen zu unterscheiden, um eine protektionistische Anwendung zurückzudrängen. Diese Unterscheidung ist nicht einfach zu treffen, genauso wie in Art. XX hat die WTO dafür aber Kriterien ausgearbeitet: Dieser Themenbereich wird kurz abgehandelt, weil der Leser auf aussagekräftige Literatur zurückgreifen kann.[7547]

SPS. Wie wirken SPS Maßnahmen? Ein Land wie Thailand ist beispielsweise diversen SPS Maßnahmen ausgesetzt und konnte etwa in Konsultation mit Mexiko durchsetzten, daß es dorthin wieder Reis exportieren darf.[7548] Die Studien zu SPS Standards zeigen, daß es nicht immer sinnvoll ist, Standards abzulehnen, selbst wenn sie anfangs einen protektionistischen Effekt zu haben scheinen. Für Kenya etwa kann gezeigt werden, daß sich mit einer Entscheidung zur Einhaltung der Standards, u.a. im Bereich von Pestiziden, die Möglichkeit zu einer umfassenden Verbesserung des gesamten Produktionsystems ergab, sodaß sich grenzüberschreitende Vorteile i.S. eines 'international public good' ergeben.[7549] In WTO (2005) wird geschlossen, daß sich die Kosten, die mit der Einhaltung

---

[7544] Gefährliche Stoffe werden in internationalen Abkommen Handelsverboten bzw. Exportverboten und speziellen Zustimmungsprozeduren beim Import ausgesetzt in: Montreal Protocol on Substances that Deplete the Ozone Layer (1987); und der: Basel Convention on the Control of Transboudary Movement of Hazardous Wastes and their Disposal (1989) und in zwei Abkommen, die noch nicht in Kraft sind: Die Rotterdam Konvention on Prior Informed Consent for Certain Hazardous Chemicals and Pesticides in International Trade (1998) und die Stockholm Convention on Persistant Organic Pollutants (2001). Dazu Sawhney 2004: 17-26. Zu Kompensationen: OECD 1997e: 15-17.

[7545] Damals wurden neben sicherheitspolitischen Fragen auch u.a. Agrarhandelsfälle etc. hier als 'wrong cases' diskutiert. Zitat: Benedek 1990: 337. Siehe den nicht angenommenen GATT Fall: Nicaragua vs. United States - Trade Measures Affecting Nicaragua, L/6053, 13 October 1986. Mavroidis 2005: 215-225.

[7546] Ein Panel wurde am 20 November 1996 etabliert, DS38, dessen Arbeit aber gestoppt. Die einvernehmliche Lösung ist nicht in der WTO notifiziert. Mavroidis 2005: 223-225. Die USA, so wenigstens die Stellungnahmen, verweigerte sich hier ganz, u.a. auch einer Kooperation mit dem Panel. Kriterien, u.a. Stellungnahmen des Sicherheitsrats der Vereinten Nationen, die in einem solchen Streitfall verwendet werden könnten, werden diskutiert von Kuilwijk 1997: 53-58. Der Helms-Burton Act bezog sich nicht nur auf U.S. Bürger, sondern auf alle Bürger der Welt, denen es verboten wurde, mit Kuba Geschäfte zu machen, wenn sie dabei mit ehemaligen, nationalisierten U.S. Besitztümern in Verbindung gelangten. Lag dies vor, konnten Entschädigungszahlungen verlangt werden und es wurden Einreiseverbote verhängt, auch gegen Familienmitglieder. Stern 1997: 9-10. Kanada, Mexiko und die EU verabschiedeten daraufhin sog. 'blocking legislations'. Siehe 36 I.L.M 111-153, 1997.

[7547] Hat eine eigens reservierte Fußnote verdient: Neumann 2002.

[7548] Mexiko hatte behauptet, daß sich Käfer oder Pilze im Reis befinden. Ebenso geht es bei den SPS Konflikten Thailands um Pestizitrückstände und Importverbote, durch Ägypten etwa bzgl. gentechnisch veränderten Inhaltstoffen, hier Gen-Sojaöl, in welchem thailändischer Tunfisch konserviert wird. Frost/Günther 2001: 142. Zum SPS die folgende Literatur: Goh/Ziegler 1998; Pauwelyn 1999; Neugebauer 2000; Prévost/Matthee 2002; Slotboom 2003; Marceau/Trachtmann 2002; Marceau/Trachtmann 2004; Horn/Weiler 2004.

[7549] Pay 2005: 45-49. U.a. deshalb, weil höhere Standards auch positiv auf die Arbeitsbedingungen wirken und sonstige Vorteile implizieren, schließt die Weltbank dazu: "improved food safety and agricultural health is both a national and international good". Zitiert in Pay 2005: 46.

verbunden sind, stark variieren, sodaß hier, ähnlich wie im Art. XX Shrimps-Fall die Möglichkeit erkennbar ist, mit weniger hohen Anpassungskosten, sinnvolle Standards weltweit zu nutzen bzw. sogar durchzusetzen. Wie dem auch sei, es überzeugt nicht, dieses Thema quantitativ anzugehen. In einer kontroversen Studie wurde argumentiert, daß die EU mit ihren Aflatoxingrenzwerten 1,4 Menschen von 1 Mrd. Menschen vor dem Tod bewahren kann, wobei gleichzeitig US$ 670 Mill. weniger Nußimporte aus Afrika erfolgen würden, um nahezulegen, daß dieser EU Grenzwert übertrieben sei. Eine Gegenstudie zeigte daraufhin, daß der Importrückgang deutlich geringer ausfiel.[7550] Weiterhin ist eine Nutzung von SPS Maßnahmen nicht auf die Industrieländer beschränkt, auch Entwicklungsländer nutzen diese.[7551] Ein letzter Punkt: Um Konflikte zu umgehen, wird Harmonisierung gefordert. Dies ist dann fragwürdig, wenn diese auf Grenzwerten beruht, die mit wenig Umsicht beschlossen wurden, etwa bei den oft von der Industrie beeinflußten internationalen Standards des Codex Alimentarius.[7552]

Die Kernregeln des SPS sind einfach zusammenzufassen: Entweder ein Mitgliedstaat hält sich an internationale Standards (u.a. den von der Industrie maßgeblich beeinflußten Codex Alimentarius) oder es muß gezeigt werden, daß eine Maßnahme mit SPS Art. 5.1 begründet werden kann, der eine Risikoüberprüfung ('risk assessment') vorsieht.[7553] Zur Ausgestaltung der Risikoüberpüfung gibt es eine Reihe von Zitaten des AB, von denen einige aber zunehmend in Vergessenheit geraten.[7554]

Im Fall United States, Canada vs. EC - Hormones (1997-2003)[7555] reichte dem AB die Qualität bzw. Relevanz der wissenschaftlichen Studien nicht aus, welche weder die karzinogenen Effekte der Hormone noch bestimmte praktische Probleme bei der Anwendung und Kontrolle darlegten.[7556] Dabei wird auch eine wissenschaftliche Minderheitenmeinung akzeptiert und die Art und Weise des Risikos

---

[7550] WTO 2005: 64, 69.

[7551] In bezug auf U.S. Getreide werden Maßnahmen von China, Brasilien, Indien und der Türkei angeführt. Dohlman/Hoffman 2000: 45.

[7552] Auch für die EU sind die Standards des Codex Alimentarius relevant. Pay 2005: 31. Im neuen Lebensmittelrecht der EU ist in Art. 13 (e) vorgesehen, daß die Kohärenz mit internationalen Normen gefördert wird, wobei das eigene hohe Schutzniveau nicht gesenkt werden solle: Verordnung (EG) Nr. 178/2002 des Europäischen Parlaments und des Rates, 28.1.2002. In: ABl. L 31/1, 1.2.2002. Siehe zu bilateralen und internationalen Harmonisierungsansätzen und Institutionen: Robert/Unnevehr 2005. Der Einfluß der Industrie oder von Experten aus einigen Bereichen ist, neben dem größeren Einfluß der Industrieländer, Problem der internationalen Standardisierungsbehörden. Dazu kommt, daß durch die WTO Regeln, welche den internationalen Standards eine Relevanz einräumen, bewirkt werden kann, daß bei der Entwicklung von Standards handelsbeschränkende Aspekte bereits miteinbezogen werden und Schutzargumente damit weniger Gewicht bekommen. McDonald 2005: 267-268. Daneben bieten internationale Standards auch Chancen. So Standards im Rahmen der Internationalen Pflanzenschutzkonventionen, IPPC, zu invasiven Sorten. Jenkins 2005: 898.

[7553] Slotboom 2003: 571-572.

[7554] Das bekannteste ist sicher: "... the risk that is to be evaluated in a risk assessment under Article 5.1 is not only risk ascertainable in a science laboratory operating under strictly controlled conditions, but also risk in human societies as they actually exist, in other words, the actual potentional for adverse effects on human health in the real world here people live and work and die." United States, Canada vs. EC - EC Measures Concerning Meat and Meat Products (Hormones), WT/DS26/AB/R, WT/DS48/AB/R, 16 January 1998, S. 72-73, Para. 187. Slotboom 2003: 573. An die Risikoanalyse und die SPS Maßnahmen wird eine Reihe von Anforderungen durch die Streitbeilegung gestellt: Die Krankheiten müssen identifiziert werden, die Wahrscheinlichkeit des Eintritts und der Verbreitung erwähnt, die Risikoanalyse muß spezifisch genug sein. Siehe Pauwelyn 1999: 646-647.

[7555] Panel, AB, Art. 21.3 (c) Arbitration, Art. 22.6 Arbitration, Communication European Communities. United States, Canada vs. EC - EC Measures Concerning Meat and Meat Products (Hormones), WT/DS26/R/USA, 18 August 1997. United States, Canada vs. EC - EC Measures Concerning Meat and Meat Products (Hormones), WT/DS26/AB/R, WT/DS48/AB/R, 16 January 1998. United States, Canada vs. EC - EC Measures Concerning Meat and Meat Products (Hormones), Art. 21.3 (c) Arbitration. WT/DS26/15, WT/DS48/13, 29 May 1998. Art. 22.6 Arbitration. WT/DS26/ARB, 12 July 1999. Communication from the European Communities. WT/DS26/22, WT/DS48/20, 28 October 2003.

[7556] United States, Canada vs. EC - EC Measures Concerning Meat and Meat Products (Hormones), WT/DS26/AB/R, WT/DS48/AB/R, 16 January 1998, S. 77-82, Para. 198-208.

spielt bei dieser Fall-zu-Fall Bewertung eine Rolle.[7557] Nachdem die EU die Empfehlungen nicht umsetzte, nutzten USA eine Vergeltungsmaßnahme von US$ 116,8 Mill. und Kanada von CDN$ 11,3 Mill..[7558] Die EU befaßte sich derweil mit Risikoeinschätzungen und veröffentlicht u.a. am 10. April 2002 eine neue, wissenschaftliche Risikoeinschätzung. Am 27. Oktober 2003 trat eine neue EU Verordnung in Kraft, die das Hormonverbot und das Einfuhrverbot für hormonbehandeltes Fleisch und Aquakulturprodukte aufrecherhielt, u.a. mit dem Argument, daß keine minimalen Schwellenwerte für Hormonrückstände akzeptabel seien.[7559] Weil USA und Kanada ihre Vergeltungsmaßnahmen daraufhin nicht zurücknahmen, etablierte die EU ihrerseits ein Panel, dessen Entscheidung am 31. März 2008 vorlag, European Communities vs. United States - Continued Suspension (2008).[7560] Der Panel bezweifelt hier wieder die Risikoeinschätzung der EU, die u.a. gemäß SPS Annex A (4) kein "potential for adverse effects on human or animal health" zeigen könne. Die Diskussion des Panels überzeugt nicht. So wird Expertenstatements, die sich etwa für Kinder durchaus Risiken vorstellen können oder die erwähnen, daß Hormone Krebs fördern können, in den Schlußfolgerungen kein Gewicht eingeräumt, vor dem Hintergrund, daß all dies unterhalb relevanter Schwellenwerte stattfände und keine speziellen wissenschaftlichen Studien vorlägen, die beim Fleischkonsum, bei den speziellen Hormonwerten und für den menschlichen Körper Risiken aufzeigen können.[7561]

Diese SPS Vorgehensweise wurde ebenso in den zwei weiteren Fällen angewandt, wobei beidesmal Verstöße gegen die Risikoüberprüfung gefunden wurden[7562]: Canada vs. Australia - Salomon (1998-2000)[7563] und United States vs. Japan - Agricultural Products II (1998-1999).[7564] Auch in United States vs. Japan - Apples (2003-2005)[7565] basierten die Maßnahmen nicht auf einer wissenschaftlichen Risikoeinschätzung.[7566] Das Art. 21.5 Panel akzeptierte hier gemäß SPS Art. 5.6 den U.S. Vorschlag

---

[7557] United States, Canada vs. EC - EC Measures Concerning Meat and Meat Products (Hormones), WT/DS26/AB/R, WT/DS48/AB/R, 16 January 1998, S. 75, Para. 194. Die einzelne Meinung von Dr. Lucier reicht nicht: "it appears, that the single divergent opinion expressed by Dr. Lucier is not reasonably sufficient". S. 77, Para. 198-208.

[7558] Antrag der USA: United States Recourse Art. 22.2, WT/DS26/19, 18 May 1999. Der Schlichtungsausschuß bestimmt die Höhe der Vergeltungsmaßnahmen: Art. 22.6 Arbitration. WT/DS48/ARB, 12 July 1999, S. 17, Para. 83. Kanada erhält CDN$ 11,3 Mill. Art. 22.6 Arbitration. WT/DS48/ARB, 12 July 1999, S. 15, Para. 72. Autorisierungsantrag der USA: United States Recourse Art. 22.7. Die Vergeltung wurde benutzt: WT/DS26/21,15 July 1999. WT/DS26/22, WT/DS48/20, 28 October 2003, S. 2. Die USA setzten, trotzdem das Gesetz verabschiedet wurde, nicht die sog. 'carousel relaliation' um. Devereaux et al. 2006b: 79.

[7559] Abgelehnt wird es u.a. einen ADI ('acceptable daily intake') festzulegen. Communication from the European Communities. WT/DS26/22, WT/DS48/20, 28 October 2003. Eine Übersicht u.a. über die 17 neuen Studien, die teils eine Verbindung zwischen Hormonniveaus und Krebs zeigen, bietet SCVPH 2002: 20.

[7560] European Communities vs. United States - Continued Suspension of Obligations in the EC - Hormones Dispute, WT/DS320/R, 31 March 2008.

[7561] European Communities vs. United States - Continued Suspension of Obligations in the EC - Hormones Dispute, WT/DS320/R, 31 March 2008. Dieser Fall wurde schon in Abschnitt 'A' erwähnt. Die komplexe Diskussion des SPS Abkommen erfolgte nur zu dem Zweck, festzstellen zu können, ob die USA gegen DSU Art. 22.8 verstoßen hatte. Zur Feststellung oben, siehe: S. 241-244, Paras. 7.521-7.537.

[7562] Zu diesen beiden Fällen: Neumann 2002: 217-227.

[7563] Panel, AB, Arbitration, Art. 21.5 Panel. Canada vs. Australia - Measures Affecting the Importation of Salmon, WT/DS18/R, 12 June 1998. Canada vs. Australia - Measures Affecting the Importation of Salmon, WT/DS18/AB/R, 20 October 1998. Canada vs. Australia - Measures Affecting the Importation of Salmon, WT/DS18/9, 23 February 1999. Canada vs. Australia - Measures Affecting the Importation of Salmon, WT/DS18/RW, 18 February 2000.

[7564] Panel und AB. United States vs. Japan - Measures Affecting Agricultural Products, WT/DS76/R, 27 October 1998. United States vs. Japan - Measures Affecting Agricultural Products, WT/DS76/AB/R, 22 February 1999.

[7565] Panel, AB, Art. 21.5 Panel, Mutally Agreed Solution. United States vs. Japan - Measures Affecting the Importation of Apples, WT/DS245/R, 15 July 2003. United States vs. Japan - Measures Affecting the Importation of Apples, WT/DS245/AB/R, 26 November 2003. United States vs. Japan - Measures Affecting the Importation of Apples, WT/DS245/RW, 23 June 2005. United States vs. Japan - Measures Affecting the Importation of Apples, WT/DS245/21, 2 September 2005.

[7566] United States vs. Japan - Measures Affecting the Importation of Apples, WT/DS245/RW, 23 June 2005, S. 122, Para. 8.157.

einer alternativen, weniger handelseinschränkenden Maßnahmen, nämlich den Export ausgereifter U.S. Äpfel, denn es kann wissenschaftlich bewiesen werden, daß diese nicht mehr "fire blight"-Bakterien enthalten.[7567] Daraufhin kam es zu einer einvernehmlichen Lösung, bei der immerhin einige Aspekte der japanischen Originalmaßnahmen aufrechterhalten wurden.[7568] Nun kann nicht mehr, wie in der Literatur vorgeschlagen, festgestellt werden, daß die Streitbeilegung den SPS Art. 5.6 Test nicht anwendet, um souveränitätsschonend vorzugehen.[7569] Ein weiterer brisanter Fall ist United States, Canada, Argentina vs. EC - Approval and Marketing of Biotech Products (2006), welcher sich gegen das EU Moratorium zur Zulassung von gentechnisch veränderten Produkten richtete.[7570] Der Panel bezog sich hier auf SPS Annex C (1)(a) und zeigte zuerst einmal, daß es zu einem "undue delay" im Zulassungsprozess durch das Moratorium kam. Zu einer Entscheidung, daß die EU gegen SPS Art. 5.1 verstoßen hatte, also die Risikoeinschätzung nicht WTO kompatibel war, kam es allein in bezug auf Schutzmaßnahmen einzelner Länder, deren Begründung, nach detaillierter Diskussion der einzelnen vorgelegten Studien, als nicht überzeugend angesehen wurde - da die Studien mit ihren teils pauschalen Unterstellungen (anstatt 'Wahrscheinlichkeiten' zu berechnen) und der Hervorhebung von Möglichkeiten (ohne Beweise vorlegen zu können), nach Ansicht des Panels nicht einer wissenschaftlichen Risikoeinschätzung entsprächen. Hier kommt es zusätzlich zu der für die EU ungünstigen Entscheidung, daß dem Panel ein Rekurs auf SPS Art. 5.7, der vorläufige Maßnahmen erlaubt, wenn die wissenschaftliche Beweislage unzureichend ist, nicht als erlaubt erscheint, weil zum Zeitpunkt der Schutzmaßnahmen bereits wissenschaftliche Studien u.a. auf EU Ebene vorlagen.[7571] Das Vorsorgeprinzip wird vom AB für das SPS nicht akzeptiert, immerhin wird für grenzüberschreitende Umweltprobleme Offenheit für neuere völkerrechtlichen Entwicklungen angezeigt.[7572] Das Vorsorgeprinzip spiegele sich im SPS in der Möglichkeit zu temporären Schutzmaßnahmen gemäß SPS Art. 5.7 wieder.[7573] Aber auch dort scheint es, s.o., kaum Spielräume zu geben. Kurz: Das SPS ist reif für eine politische Intervention der WTO Mitgliedstaaten. Die Streitbeilegung entscheidet auf einem hohem Detailniveau über SPS Maßnahmen, wobei wissenschaftliche Überprüfbarkeit in einem engen Sinn einziges Bewertungskriterium wird (und nicht etwa zusätzlich vernünftigerweise erwartbare Risiken, auf ihre Relevanz eingeschätzt oder das Vorsorgeprinzip für besondere, sachlich differenzierbare Fälle, wie für die Gentechnik etc.). Daß es mit einer weniger strikten Herangehensweisen ebenso gelingen kann, dieselben Fragen zu entscheiden ohne das

---

[7567] United States vs. Japan - Measures Affecting the Importation of Apples, WT/DS245/RW, 23 June 2005, S. 122, Para. 8.157.

[7568] Es gibt weiterhin 'buffer zones', wie zu Beginn im Panelbericht. WT/DS245/21, 2 September 2005. Zu diesem Fall kritisch Goh 2006.

[7569] Slotboom 2003: 575.

[7570] Nur Panel. United States vs. European Communities - Measures Affecting the Approval and Marketing of Biotech Products, WT/DS291/R, WT/DS292/R, WT/DS293/R, 29 September 2006. Dies ist bislang der längste Bericht der Streitbeilegung der WTO, er ist fast 3000 Seiten lang und hat ein Gewicht von fast fünf Kilogramm.

[7571] Dieser 'Kern' des Berichts, findet sich hier: United States vs. European Communities - Measures Affecting the Approval and Marketing of Biotech Products, WT/DS291/R, WT/DS292/R, WT/DS293/R, 29 September 2006, S. 1040-1041, Paras. 7.3327. Der interessante Teil erstreckt sich hier: S. 937-1055, Paras. 7.2923-7.3371. Der Frage, ob Genprodukte und andere Produkte nach Art. III.4 gleichartig sind, wird ausgewichen. Siehe dazu auch: Bridges, Year 10, No. 7, November 2006: 13-14.

[7572] "We note that the Panel itself did not make any definitive finding with regard to the status of the precautionary principle in international law and that the precautionary principle, at least outside the field of international environmental law, still awaits authoritative formulation." In der Fußnote zu diesem Zitat wird auf einen Fall des Internationalen Gerichtshofs zu einem Staudammstreit zwischen Ungarn und der Slovakei hingewiesen. United States, Canada vs. EC - EC Measures Concerning Meat and Meat Products (Hormones), WT/DS26/AB/R, WT/DS48/AB/R, 16 January 1998, S. 45, Para. 123. Slotboom 2003: 574: Marceau/Trachtmann 2004: 312.

[7573] United States, Canada vs. EC - EC Measures Concerning Meat and Meat Products (Hormones), WT/DS26/AB/R, WT/DS48/AB/R, 16 January 1998. S. 46, Para. 124.

Marktintegrationsziel zu gefährden, wird sichtbar am Vorgehen des Europäischen Gerichtshofs.[7574] Ein Problem des SPS Abkommens ist, daß Entwicklungsländer tendenziell nicht die Expertise haben, SPS Maßnahmen wissenschaftlich beweisen können und somit, in der Theorie, eher eine Klage ausgesetzt sein können, obwohl die Maßnahmen letztendlich gerechfertigt sein können.[7575] Zuletzt: In den Verhandlungen der Doha Runde setzen sich die Entwicklungsländer für 'noch' striktere SPS Regeln ein, weil sie den Industrieländern protektionistischen Mißbrauch unterstellen, siehe das Gesamtfazit gleich.[7576]

14. TBT Übereinkommen über technische Handelshemmnisse

Besser: Über technische Standards. Was sind technische Standards? Darunter fallen nicht nur Standards für die Belastbarkeit von Druckbehältern, sondern auch Umweltstandards und Standards zum Schutz der Gesundheit. Seit Gründung der WTO wurden 6098 Notifikationen von 84 Mitgliedsländern getätigt. Von 638 Notifikationen im Jahre 2004 wurden 41 % der Kategorie 'Schutz von Gesundheit und Sicherheit' zugeordnet.[7577] Beispiel: Das Verbot der Nutzung von krebserregenden Färbemitteln in der Bekleidung.[7578] Oder ein Standard für Spielzeug.[7579] Immerhin 147 Standardisierungsbehörden aus 106 Mitgliedstaaten haben den Code of Good Practice in Annex 3 des TBT akzeptiert.[7580] Besonders viele Standards werden in der Telekommunikations-, Audio-, und Videoindustrie verwendet.[7581] Standards können Produktionskosten erhöhen, bei Telekomprodukten bis zu 10 %, bei Automobilen bis zu 30 %. Kosten für Tests und Zertifzierung gehen zwar nicht über Marketing und Transportkosten hinaus, werden aber von Entwicklungsländerfirmen als Handelshindernis empfunden.[7582] Für weitere Informationen siehe WTO (2005).

Im TBT gibt es keine Regel, die wissenschaftliche Beweise erfordert, es könnte nur sein, daß gemäß TBT Art. 2.2 eine Unterstützung durch solche Argumente ebenso hilfreich ist, um zu zeigen, daß eine Maßnahmen gerechtfertigt und nicht restriktiver als nötig ist.[7583] Auch hier muß die Streitbeilegung einen schwierigen Abwägungsprozess vollziehen. In TBT Art. 2.2 wird akzeptiert, daß ein eigenes (Schutz-)Niveau durch Standards etabliert wird, gleichzeitig soll der protektionistische Mißbrauch von technischen Standards verhindert werden: "technical regulations shall not be more trade-restrictive

[7574] Festgestellt wird u.a., daß der EuGH nicht unbedingt eine wissenschaftliche Grundlage für notwendig hält, wenn das Risiko groß ist, siehe BSE und auch die Hormonfrage. Einen solchen Vergleich zwischen WTO und EuGH nimmt vor: Slotboom 2003: 564. Siehe Abschnitt 'A'.

[7575] Goh/Ziegler 1998: 28.

[7576] Prévost/Matthe 2002: 49.

[7577] G/TBT/15, 4 March 2005: 4. **Tabelle 289**. Es gibt weniger Literatur zum TBT als zum SPS, u.a. weil es erst mit Peru vs. EU - Sardines (2002-2003) einen Streitfall gab: Marceau/Trachtmann 2002; Marceau/Trachtmann 2004; McDonald 2005.

[7578] G/TBT/Notif.96.10, 14. January 1997 des deutschen Umweltministeriums bezüglich "azo colourants", "that may split off carzinogenic arylamines". Innerhalb des TBT werden zum Beispiel Maßnahmen des Bundesumweltministeriums zum Zwecke des Verbraucherschutzes notifiziert, die den Gebrauch von bestimmten Färbemitteln in bezug auf Textilien und Wäsche verbieten, weil diese Mittel bei Hautkontakt eine karzinogene Wirkung haben können.

[7579] Konformitätsüberprüfungen für Spielzeug können auch außerhalb der EU stattfinden, allerdings nur in Ländern, mit denen ein sog. 'mutual recognition agreement' besteht. Dies besteht mit den USA. WTO 2005: 112-113.

[7580] TBT Annex 3. WTO 1995: 159-162.

[7581] Einen Überblick bietet WTO 2005: 61.

[7582] WTO 2005: 63.

[7583] Marceau/Trachtmann 2004: 313-314.

than necessary to fulfil a legitimate objective, taking account of the risks non-fulfilment would create."[7584] Zu erwarten ist, daß dazu ein Notwendigkeits-Test wie in Art. XX durchgeführt wird.[7585]

Wie dem auch sei, dadurch daß die EU Peru das Recht absprechen wollte, auf ihre Fischdosen die Aufschrift Sardinen zu drucken, wurde im ersten und bislang einzigem TBT Fall Peru vs. EU - Sardines (2002-2003)[7586] die Aufmerksamkeit auf internationale Standards gelenkt, hier ein Codex Alimentarius Standard, der eine breitere Definition für Sardinen vorsah. Das Verhältnis internationaler und nationaler Standards wurde in diesem Fall nicht letztendlich geklärt, weil sich die EU darauf beschränkte - offen erkennbar falsch - zu behaupten, daß ihr Standard auf dem Codex Alimentarius Standard basierte.[7587] Der AB nahm in seiner Argumentation die Betonung internationaler Standards im Panelbericht etwas zurück und macht es insofern für die Zukunft leichter, eigene Standards zu verwenden, weil er der klagender Partei die Beweislast auferlegt, daß dies nicht akzeptabel ist. In vorliegenden Fall kann Peru diese erforderlichen Beweise vorlegen und zeigen, daß der internationale Standard gemäß TBT Art. 2.4 effektiv und angemessen gewesen wäre.[7588] Die EU verlor diesen Fall und einigte sich mit Peru.[7589]

In der Literatur wird die Betonung internationaler Standards nach Art und Weise des Panelberichts kritisiert[7590], aber geschlossen, daß die Nutzung internationaler Standards im TBT der Tendenz nach befürwortet wird.[7591] Wiewohl der AB Bericht erkennen läßt, daß die Mitgliedstaaten ihre eigenen Standards entwickeln und weiterhin vor der WTO verteidigen können, läßt sich derzeit nicht genau sagen, wie groß diese Spielräume sind.[7592] Eine Überblick über internationale Aktivitäten von Standardisierungsbehörden bietet WTO (2005).[7593] Am Rande bemerkt: Die WTO verhindert in dem Fall Peru vs. EU - Sardines (2002-2003) eine protektionistische Nutzung von Standards durch die EU gegenüber einem Entwicklungsland, die auf einem Interessengruppeneinfluß beruhte.[7594]

Nicht abschließend geklärt ist, welches Verhältnis das SPS und das TBT zu Art. III.4 hat. Einmal gilt, daß nach dem Prinzip der effektiven Vertragsauslegung alle Regeln eine Bedeutung haben und in harmonischer Art und Weise interpretiert werden müssen. Andererseits ist in bestimmten Fällen eine Regel oder ein Abkommen als lex specialis einstufbar und kann andere Regeln übertrumpften. In der

---

[7584] TBT Art. 2.2. WTO 1995: 139.

[7585] Marceau/Trachtmann 2004: 299, 319; siehe auch: Marceau/Trachtmann 2002: 836.

[7586] Panel, AB, Mutually Agreed Solution. Peru vs. EC - Trade Description of Sardines, WT/DS231/R, 29 May 2002. Peru vs. EC - Trade Description of Sardines, WT/DS231/AB/R, 26 September 2002. Peru vs. EC - Trade Description of Sardines, WT/DS231/18, 29 July 2003.

[7587] Peru vs. EC - Trade Description of Sardines, WT/DS231/AB/R, 26 September 2002. S. 65-72, Para. 234-258; Howse 2000: 254; Marceau/Trachtmann 2004: 305.

[7588] Peru vs. EC - Trade Description of Sardines, WT/DS231/AB/R, 26 September 2002, S. 84, Paras. 289-290; Marceau/Trachtmann 2004: 306, McDonald 2005: 263-264.

[7589] Peru vs. EC - Trade Description of Sardines, WT/DS231/18, 29 July 2003.

[7590] Siehe die Kritik an der herausgehobenen Rolle internationaler Standards, die der Panelbericht einräumt in: Howse 2002: 247-249.

[7591] Marceau/Trachtmann 2004: 304-306; ebenso schon Marceau/Trachtmann 2002: 841. Die EU kann hier nicht zeigen, daß ihre eigener Standard auf dem internationalen Standard basiert. Peru vs. EC - Trade Description of Sardines, WT/DS231/AB/R, 26 September 2002, 70-72, Para. 249-258.

[7592] "For regulations falling within the ambit of the TBTA, the Sardines Appellate Body decision confirmed the right of Members to select their own social policy objectives and introduce measures to achieve those objectives. The detailed contours of this right are not yet known." MacDonald 2005: 270.

[7593] WTO 2005: 100-120.

[7594] In der EU Regulierung wird dies offen in der Präambel formuliert: "likely to improve the profitability of sardine production in the Community". Hinweis darauf in McDonald 2005: 265.

Literatur wird argumentiert, daß bestimmte Maßnahmen nicht erst unter Art. III.4 fallen, nämlich wenn sie explizit zu den Definitionen des SPS und TBT zählbar sind.[7595] Es könnte ebenso sein, daß eine gewisse Überlappung von der Streitbeilegung zugelassen wird, sodaß ein Art. III.4 Verstoß trotz Kompatibilität mit dem SPS und TBT denkbar ist.[7596]

Zwischenfazit: Art. XI, Art. I, Art. III gegenüber Art. XX, SPS und TBT

Welche Spielräume bestehen für die Vertragsparteien für die Nutzung von Schutz- bzw. sonstige Maßnahmen, bei denen zwischen Waren regulatorisch differenziert wird?

Der WTO Streitbeilegung ist es gelungen für Art. XX einen Ansatz in der Streitbeilegung zu entwickelt, der es ermöglicht, die vielen denkbaren Regulierungen zu Gesundheit-, Natur-, Klima-, Ressourcen-, Produktsicherheitsschutz etc. zu bewerten, wobei den Regulierungszielen ein eigenes Gewicht zukommt. Es ist denkbar, daß die Streitbeilegung ihren bisherigen Ansatz ausbaut und - den strengen Aspekten dieses Artikels zum Trotz - eine weise Offenheit gegenüber gut begündeten regulatorischen Maßnahmen der Mitgliedsländer entwickelt - solange keine extremen handelsbeschränkenden Wirkungen erkennbar sind bzw. Kosten auf andere Länder abgewälzt werden. Ist letzteres der Fall, ist durchaus denkbar, daß die Streitbeilegung auf multilateralen Umweltschutzabkommen beharrt.

Hier nur soviel: Dies könnte für beide Seiten, Industrie- und Entwicklungsländer, positiv sein, denn auch letztere Länder können vom Umwelt- und Ressourcenschutz profitieren. Dabei bietet Art. XX den Entwicklungsländern - weiterhin - die Sicherheit, daß Marktzugangszugeständnisse nicht unbegründet und mit allzustarken Wirkungen ausgehebelt werden. Gelingt es der Streitbeilegung in Zukunft nicht, hier eine Balance zu finden, müßte eine politische Reform auf der Tagesordnung stehen, denn die Anforderungen, u.a. der Notwendigkeitstest, können leicht übermäßig streng eingesetzt werden. Besonders das SPS operiert mit seiner Betonung wissenschaftlicher Rechtfertigung bereits am Rande des allgemeinen Legitimitätsempfindens. Kurz: Auch die Weltwirtschaft dürfte ohne Effienzverluste einen gewissen Grad an regulatorischer Diversität aushalten, die dynamisch ordoliberale Theorie fordert keine absolute Sicherheit des Marktzugangs. Eine 'noch' strengere Ausgestaltung, wie dies die Entwicklungsländer für das SPS fordern, erscheint undenkbar, schließlich geht es um die Gesundheit von Menschen und den Schutz natürlicher Ressourcen etc. Daß aber SPS und TBT nötig sind, um Marktzugangschancen der Entwicklungs- in die Industrieländer abzusichern, wurde ausgerechnet am Streit um eine protektionistische, offenbar von Interessengruppen lancierte Maßnahme der EU sichtbar: Peru vs. EU - Sardines (2002-2003). Bemerkenswert ist auch, daß von 12 TBT Konsultationen 4 durch Beschwerden von Entwicklungsländern ausgelöst wurden.[7597]

Derzeit sind die öffentlich wirksamen Fälle davon geprägt, daß die Industrieländer eine fragwürdige Auseinandersetzung über unterschiedliche regulatorische Ansätze in bezug auf Gentechnik und Hormonbehandlung in die WTO tragen, wobei das Vorgehen der EU, Gesundheitsschutzmaßnahmen

[7595] So wird argumentiert, daß Produkte nicht mehr gleichartig sind, und damit auch nicht mehr unter Art. III.4 fallen, wenn sie unter das TBT oder SPS fallen. Slotboom 2003: 566.

[7596] Ausführlich: Marceau/Trachtmann 2004: 328-340.

[7597] G/TBT/15, 4 March 2005.

mit Auswirkungen auf den Handel zu ergreifen, klar gerechtfertigt erscheint. Um Wohlfahrtsverluste geht es auch nicht.[7598] Beidesmal stehen hier private Interessengruppen dahinter, denen eine stärkerer Staat in den USA, Kanada oder Argentinien eine Klage vor der WTO hätte verweigern können.

15. TRIMS

"In some second-best situations, an LCR can be welfare enhancing for a country employing it."[7599]

Während der Uruguay-Runde wurde unter erheblichen Kontroversen ein Übereinkommen über handelsbezogene Investitionsschutzmaßnahmen (agreement on trade-related investment measures, 'TRIMs') abgeschlossen. Diese Kontroversen waren begründet, weil zu Beginn der Verhandlungen ein multilaterales Abkommen für Investitionen angestrebt wurde - ein Novum nicht nur in der WTO - und weil die Industrieländer z.B. 1986 Forderungen stellten, die weit über den Inhalt der nun im TRIMS enthaltenden Regeln hinausgingen.[7600] Solche Forderungen nach einem freien Zugang für private Investoren in die Wirtschaftsräume sämtlicher Staaten der Welt sind sachlich wirtschaftswissenschaftliche problematisch, weil, siehe Abschnitt 'G', ein wohlfahrtserhöhender Effekt von der Situation vor Ort abhängt. Kurz: Es können günstige, aber auch extrem ungünstige Effekt auftreten. Schon aus diesen Gründen wird hier ein solches, umfassendes Abkommen abgelehnt.

Die TRIMS Regeln verbieten 'local content' bzw. Mindestinlandvorgaben, also Maßnahmen, die erzwingen sollen, daß inländische Waren in der Produktion verwendet werden müssen und ebenso solche Maßnahmen, die vorsehen, daß die Einfuhrmöglichkeiten abhängig gemacht werden von der Menge der heimischen Produktion oder vom Erreichen bestimmter Exportziele.[7601] Sowohl für Entwicklungsländer (5 Jahre) als auch LDCs (7 Jahre) sind die Übergangsfristen abgelaufen, beide können im Ausschuß für Warenhandel eine Verlängerung beantragen.[7602]

Aus dem oben rekonstruierten, engen Ansatz der Streitbeilegung zu Art. III und Art. XI folgt aber, daß diese Maßnahmen bereits diesen WTO Regeln widersprechen. Deshalb lehnten es die Panels aus Gründen der 'judical economy' ab, sich mit dem TRIMS zu beschäftigen, siehe z.B. United States, EU

[7598] Im Hormonfall könnte die U.S. Fleischindustrie simplerweise beginnen nicht mit Hormonen behandeltes Fleisch nach Europa zu exportieren und könnten so kommerziellen Erfolg haben, weil die Handelshemmnisse dafür nicht bestehen. Ähnliches gilt für die Gentechnik. Siehe zu diesen komplexen Fragen, die sich hier außerhalb der 'terms of reference' befinden, wobei hier Europa eher vorsichtiger ist und auf die Präferenzen der Verbraucher Rücksicht nimmt und die USA eher der Wissenschaft glaubt: Devereaux et al. 2006b: 79. Von Howse/Nicolaidis (2003) wird passend kommentiert: "However the dispute settlement organs apply the tools of institutional sensitivity, the most delicate interpretation of such rules will not legitimately resolve the dispute in all cases. The Beef Hormones case is an example whereby the parties may simply need to agree to disagree, as the U.S. and the EU have, without escalating into a more general trade war." Ohne Herv. im Original. Howse/Nicolaidis 2003: 335.

[7599] Mit LCR ist 'local content requirement' gemeint. Low/Subramanian 1995: 417.

[7600] Die USA diskutierten dieses Thema vor dem Start der Uruguay-Runde in Punta del Este in Länge. Sie sehen dieses Thema im Zusammenhang mit den Strukturanpassungspolitiken des IWF während der Schuldenkrise der achtziger Jahre und fordern Meistbegünstigung und Inländerbehandlung für Investitionen, anwendbar auch für das Recht, Investitionen zu tätigen. Überblick in Steward 1993: 2069.

[7601] TRIMS Annex Illustrative List. WTO 1995: 166-167. Hier wird der komplizierte Text nicht reproduziert und sich dem Ansatz angeschlossen, der von eher vagen Verpflichtungen spricht, die ähnlich denen sind, die aus Art. III folgen. Hoekman et al. 2002: 171-173.

[7602] TRIMS Art. 5 Abs. 2. WTO 1995: 164. Es ist nicht so, siehe unten, daß, wie in Matsushita et al. (2006) behauptet wird, die folgenden Maßnahmenkategorien unter dem TRIMS pauschal verboten sind: 'trade balancing requirements', 'foreign exchange balancing restrictions', 'export performance requirements.' Matsushita et al. 2006: 839. Hier ist eine Klärung durch die Streitbeilegung abzuwarten.

vs. India - Autos (2001).[7603] Im United States vs. Indonesia - Autos (1998) Bericht wird dagegen ein Verstoß gegen das TRIMS Abkommen gefunden und Art. III nicht mehr untersucht.[7604] In der Literatur wird mittlerweile vermeldet, daß aus diesem Gründen ein separates TRIMS Abkommen "paradox" sei.[7605] Dies stimmt nur bedingt, denn aus den GATT Fällen folgt ein Verbot der 'local content'-, nicht aber einer reinen Exportziel-Vorgabe, die von Importen unabhängig ist.[7606]

Der TRIMS Annex enthält zwar eine 'Illustrative List' für verbotene Maßnahmen, dies ist aber der einzige und zudem nicht überzeugende Aspekt, aus dem hergeleitet werden könnte, daß das TRIMS breiter anwendbar ist. Es ist in den Verhandlungen aber nicht gelungen, einen Begriff wie etwa Wettbewerbsverzerrung ('distortion') einzubeziehen, der es ermöglichen würde, weitere Maßnahmen als regelinkonform einzustufen.[7607] Aus diesem Grund ist hier die Rede von Art. III/TRIMS Regeln:

Damit ist es den Industrieländern nicht gelungen, folgende, im Zusammenhang mit Investitionen verwendbare Maßnahmen als regelinkonform zu erklären: Technologietransferanforderungen, Produktionsanforderungen oder Produktionslimitierungen, Regulierungen für Patentlizenzen (siehe TRIPS), Regeln für Anteilsobergrenzen für ausländische Investoren, sonstige Anreize u.a. steuerliche Anreize und sonstige Exportanforderungen, die nicht mit Einfuhrmöglichkeiten zusammenhängen.[7608] Steuerliche Anreize für Exporte und Exportsubventionen fallen unter das SCM, hier haben einige Entwicklungsländer mehr Spielräume.

Dies war einer der Gründe dafür, warum später in den neunziger Jahren versucht wurde, Verbote für diese und zusätzliche Maßnahmen - so für Anforderungen, daß bestimmte F&E Anstrengungen vor Ort stattfinden oder Joint Ventures gemeinsam mit heimischen Firmen in bestimmten Industriebereichen gegründet werden müssen - in das im Rahmen der OECD erarbeitete Multilaterale Investitionsabkommen (MAI) zu integrieren, welches - zur Erleichterung vieler, u.a. weil dies wohlfahrtsmindernd gewirkt hätte - letztendlich scheiterte.[7609] Geplant war es, daß MAI letztendlich in

---

[7603] United States, EU vs. India - Measure Affecting the Automobile Sector, WT/DS146/R, WT/DS175/R, 21 December 2001, S. 167, Para. 7.323-7.324. Als in bezug auf die 'ratio requirments kein Art. III.4 Verstoß gefunden wurde, wird auch kein TRIMS Verstoß gefunden. Japan vs. Canada - Certain Measures Affecting the Automobile Industry, WT/DS139/R, WT/DS142/R, 11 February 2000, S. 384, S. 10.150. Ein aktueller Fall, der nach der Feststellung eines Art. III Verstoßes TRIMS nicht mehr untersucht ist: United States vs. Turkey - Measures Affecting the Importation of Rice, WT/DS334/R, 21 September 2007, S. 100, Para. 7.259.

[7604] Dort wird es als Verstoß angesehen, daß die Steuervorteile und Zollausnahmen von 'local content' Vorgaben abhängig gemacht wurden. Indonesia - Certain Measures Affecting the Automobile Industry, WT/DS54/R, WT/DS55/R, WT/DS59/R, WT/DS64/R, 2. July 1998: S. 342-345, Paras. 10.83-10.93. Sowie Lester 1998: 94-95.

[7605] Hoekman et al. 2002: 171.

[7606] "The Panel therefore found that requirements to purchase from Canadian suppliers, also when subject to competitive availability, are contrary to Article III: 4"; "The Panel found that there is not provision in the General Agreement which forbids requirements to sell goods in foreign markets in preference to the domestic market." United States vs. Canada - Administration of the Foreign Investment Review Act, BISD 30S/140, 161, Para. 5.11, S. 164, Para. 5.18, 1984. Siehe zu 'local content' auch: Japan vs. EU - Regulation on Imports of Parts and Components, BISD 37S/132, 193-198, Paras. 5.7-5.24, 1991.

[7607] Immer wieder wurde während der Verhandlungen über einen solchen Begriff diskutiert, mit dem ggf. auch die Liste geöffnet werden kann. U.a. geht es noch gegen Ende der Verhandlungen um einen 'effects test' und um den Begriff 'adverse effects'. Es gelingt nicht, einen solchen Begriff im Abkommen unterzubringen. Steward 1993: 2085, 2129-212130.

[7608] Weiterhin werden Kapitalrepartiierungsvorschriften erwähnt. Eingabe der EU, was unter TRIMS fällt, während der Verhandlungen. Steward 1993: 2086-2087.

[7609] Siehe die lange Liste der verbotenen 'performance requirements' im MAI Text: OECD 1998: 18-21. Interessant ist, daß sich die Konzerne im MAI dann doch bereitserklären, gewisse Ziele einzuhalten, wenn sie dafür einen "advantage" erhalten. Dies ist deshalb fragwürdig, weil ein Unternehmen viele dieser denkbaren Zielvorgaben problemlos einhalten kann. Nicht erwähnt wird dort, ob diese Bezahlung auch in Form von Renten durch höhere Preise durch Zollschutz erfolgen kann. OECD 1998: 21. Fragwürdig ist auch die Haltung der Weltbank: Weltbank

die WTO zu integrieren. Als dies nicht gelang wurde in der Doha Verhandlungsrunde eine Verhandlungsgruppe über Handel und Investitionen gegründet. Diese Verhandlungen wurden aber nach dem Widerstand der Entwicklungsländer während der Ministerkonferenz in Cancun aber wieder gestoppt (zusammen mit Verhandlungen über Handel und Wettbewerb).[7610]

Welche Position nimmt die dynamisch ordoliberale Theorie zu Art. III, TRIMS ein?

Eigentlich hätte ein Abkommen über TRIMS die Möglichkeit zu einer begrenzten Ausnahmeregel zum allzu engen Art. III Ansatz eröffnet. Daß dies nicht versucht wurde, ist umso verwunderswerter, weil damals 'local content'- bzw. Mindestinlandauflagen und Exportverpflichtungen auch von Industrieländern, wie Kanada, Australien und Spanien, gegenüber Investoren[7611] genutzt wurden. Von 31 Entwicklungsländern, eingeschlossen LCD wurden 'local content' Auflagen in 26 und Exportvorgaben in 16 Ländern benutzt (1991), besonders verbreitet waren diese Maßnahmen im Automobilbereich.[7612] Verwunderlich ist weiterhin, daß in den Verhandlungen eine unstreitig sachgerechte Möglichkeit nicht verfolgt wurde: Einige Regulierungen für ausländische Investitionen greifen so stark in normale geschäftliche Entscheidungsprozesse ein, sodaß sie sowohl für die Neoklassik als auch die dynamische ordoliberale Theorie inakzeptabel sind. Im TRIMS wurde kein Versuch gemacht, solche staatlichen 'hard core'-Beschränkungen zu verbieten.[7613]

Autoren fordern in 'flagship publications' zum Abschluß der Uruguay-Runde ein multilaterales Investitionsschutzabkommen, mit Inländerbehandlung und Meistbegünstigung, es ginge um "full liberalization in the investment field". Low/Subramanian 1995: 425. Siehe auch die wenig kritische Reaktion des IWF auf das viel zu weitgehende MAI Abkommen. Vocke 1997; siehe die Kritik aus NGO Perspektive Coates 1998. Der erster Vorschlag in der Literatur (nicht innerhalb des GATT) Investitionsregeln in das GATT zu integrieren stammt aus dem Jahre 1970. Low/Subramanian 1995: 413, 431. Kommentar zu diesen Reaktionen: Inländerbehandlung im Investitionsbereich bedeutet, daß ein internationales Unternehmen das Recht bekommt Subventionen zu erhalten, wenn ein lokales Unternehmen diese ebenso bekommt. Dies würde z.B. die Subventionsvergabe in Entwicklungsländern erschweren, wenn nicht ganz stoppen, sodaß die Restruktuierung von Sektoren beispielsweise verunmöglicht bzw. stark erschwert wird. Die Umsetzung dieser Forderung wäre wohlfahrtsmindernd und ist nicht sonderlich gut durchdacht, gerade wenn man Mitarbeiter bei einer Bank wie dem IWF ist. Banken kennen sich mit Restrukturierung und dem Einfluß der Regierungen dabei gut aus. Die Rolle des Staates bei der Restrukturierung von Industriesektoren ist verbreitet. Restrukturierungen haben unverkennbar Relevanz, um die industrielle Entwicklung voranzubringen. Siehe die Weltbankpublikation von: Pomerleano et al. 2005. Ein zweites, wichtiges Investitionsvertragswerk der 1990ziger, das Energy Charter Treaty, ging mit seinen 'peformance requirements' nicht über das TRIMS hinaus, siehe: 33 I.L.M 360, 1995. S. 385-386. Generöser als die TRIMS ist dieser Vertrag, weil 'local content' und Exportvorgaben für die Exportförderung, Entwicklungshilfe, öffentliche Auftragsvergabe, Präferenzzölle und Quoten zugelassen werden. IEA 1994: 23-24.

[7610] Siehe: WT/L/579, 2 August 2004, S. 3. Matsushita et al. 2006: 833-836.

[7611] Greenaway 1992: 143. Kanada beginnt 1920 U.S.-Produzenten dazu zu bewegen, kanadische Teile zu verwenden, dazu: Winham 1984.

[7612] Diese Zahlen stammen aus einer United Nations TRIMS Studie aus dem Jahre 1991. Mit Verweisen auf weitere Studien. Edwards/Lester 1997: 178. Ebenso waren TRIMS verbreitet im Chemie- und Petrochemiebereich sowie im Computer- und Informatikbereich. So Low/Subramanian 1995: 416. Dort wird auch darauf hingewiesen, daß zwischen 1977 und 1982 nur 6 % der Investitionen der USA in Übersee tatsächlich von TRIMS betroffen waren, obwohl es nominal 45 % bis 65 % hätten sein müssen. Dies zeigt mittelbar, daß die Umsetzung der TRIMS oft von politischen Verhandlungen zwischen der Firma und dem Staat abhing und dadurch für die Firma Flexibilität aushandelbar war. Low/Subramanian 1995: 418. Siehe zu TRIMS im Energiebereich in Osteuropa: MacDougall/Camron 1994. Aus dieser Empirie folgt keine Dringlichkeit des TRIMS Abkommens.

[7613] Womöglich deshalb, weil diese sowieso kein Investor akzeptieren würde. Als nicht akzeptabel angesehen werden hier Produktionsanforderungen oder Produktionslimitierungen auf Produktebene u.a. weil dies viel zu stark in den Produktionsprozess selbst eingreift. Oder der Zwang, im Land bestimmte Zulieferer akzeptieren zu müssen. Zudem muß eine Firma aus Marketingzwecken bestimmen dürfen, welches Produktportfolio sie auf dem Markt anbietet - der Preis für einige der Produkte darf aber durchaus durch TRIMS erhöht werden, denn sonst könnte daraus einen Verpflichtung auf freien Handels konstruiert werden. Ähnlich Position wie hier Morissey/Rai 1995: 710. Später schlagen Edwards/Lester (1997) einen Ampel-Ansatz vor, bei dem für bestimmte TRIMS ein rotes Licht erscheint. 'Rotes Licht' bekommen hier die Art. III/TRIMS Verstöße, bei 'gelbem Licht' wird eine 'effects'-Test vorgeschlagen. Edwards/Lester 1997: 206-211. Problem dieses Artikel ist nur, daß er neoklassisch argumentiert und TRIMS, die einen Einfluß auf den Handel haben, kategorisch abgelehnt werden: "Because these TRIMS are inherently trade distorting, no doemstic social or economic benefits justify their use, and they should therefore be eliminated." Edwards/Lester 1997: 210.

Warum wäre ein TRIMS Abkommen im Sinne einer begrenzten Ausnahmeregel von Art. III wirtschaftswissenschaftlich sachgerecht, weil wohlfahrtsfördernd gewesen?

Einleitend sei dazu bemerkt, daß die neoklassische Theorie TRIMS als wohlfahrtsmindernde Verzerrung einstuft und leugnet, daß empirisch gezeigt werden könne, daß investitionesregulierende Maßnahmen wohlfahrts- und entwicklungsfördernde Effekte haben können.[7614] Dies ist empirisch nicht überzeugend.

Der common sense kann erkennen, daß etwa die Verpflichtung einen bestimmten Prozentsatz der Inputgüter auf nationaler Ebene zu kaufen, Geschäftstätigkeit zwar limitiert, aber nicht verunmöglicht, zumal es üblich ist, daß der Staat im Gegenzug den Investoren ein Paket sonstiger Vergünstigungen einräumt: Steuererleichterungen, Zollerleichterungen für Inputgüter und ein moderater Zollschutz, damit die Preise im Binnenmarkt über das Weltmarktniveau angehoben werden können.[7615]

Im Jahre 1990 müßte etwa bekannt gewesen sein, daß die ausländisch investierte brasilianische Automobilindustrie, siehe Abschnitt 'D', Anfang der achtziger Jahre international wettbewerbsfähig war, trotz 'local content' Vorschriften.[7616] Bei diesem brasilianischen "rent seeking" Arrangement[7617] ging es um dynamische 'Renten', bei denen die wohlfahrtsmindernden Verzerrungen bzw. Kostenbelastungen wenig eindeutig bestimmt werden können, weil beide Seiten profitierten.[7618] Kurz: 'local content'-Bestimmungen haben nicht nur auf Firmen 'gewirkt', sondern konnten auch 'eingehalten' werden.

Die Kritiker der TRIMS Verhandlungen blieben blaß: Balasubramanyan (1991) verzichtet darauf konkrete Beispiele der 'local content'-Anwendung zu untersuchen und verzettelt sich in der Diskussion neoklassischer Modelle, welche die TRIMS als Korrekturmöglichkeit für diverse Abweichungen von neoklassischen Vorabannahmen ansehen. Dabei können TRIMS eine Hilfe zur dynamischen Entwicklung sein. Und er macht den Fehler, die beiden wichtigen TRIMS Vorgaben ohne Limits zu verteidigen, angesichts von Verhandlungen, die einen Kompromiß erforderlich machen.[7619]

Fokus ist hier, nur mit Blick auf die wirtschaftlichen Abläufe zu prüfen, welche Regeln sinnvoll wären. Aus diesen Gründen werden hier - alle - traditionellen Herangehensweisen der TRIMS Diskussion abgelehnt. Obwohl dies nicht ganz unplausibel ist, wird - erstens - ausgeklammert, daß Art.III/TRIMS Regeln auf der 'politischen' Ebene (oft wird ein Marktmachtunterschied zwischen

---

[7614] Siehe Maskus/Eby (1990), hier nicht in der Literaturliste, reformuliert in Morrisey/Rai 1995: 703.

[7615] Greenaway 1992: 145-147. Eine Übersicht über Investitionsanreize bietet: UNCTAD 1996c.

[7616] Fischer/Nunnenkamp et al. 1988: 59-79.

[7617] Shapiro 1990: 130-135.

[7618] Unsicher ist sich hier Greenaway (1992) der anerkennt, daß es um die Steigerung von Einkommen, also Wachstum geht. Gleichzeitig benutzt er die Rententerminologie. Greenaway 1992: 145. Dazu kommt, daß von wirklich wohlfahrtsmindernden Maßnahmen nicht berichtet wird, die leicht auslösbar sind durch die plötzliche starke Erhöhung von 'local content'-Vorgaben, also den Zwang, ohne Kompensation hohe Zuliefererpreise und schlechte Qualität zu akzeptieren, bei bereits weitgehend im Land stattfindenden Produktionabläufen. Gelingt der Aufbau einer lokalen Zuliefererindustrie nicht, sind zudem Abmachungen über 'local content' Vorgaben für die multinationalen Konzerne obsolet oder nachverhandelbar. Am Beispiel von VW Nigeria Struck 1995: 168-178.

[7619] Balasubramanyam 1992: 1215-1224.

internationalen Firmen und den Entwicklungsländern angenommen) bewertet werden sollten.[7620] Aus heutiger Perspektive werden - zweitens - nicht die pauschalen Verdächtigungen akzeptiert, daß internationale Firmen wettbewerbsschädigende und monopolistische Praktiken anwenden (kartellartige Preisfestlegungen, zu hohe Importe, kaum Exporte, Marktaufteilungsabreden, Verzicht auf Technologietransfer) und daß darauf basierend TRIMS gerechtfertigt werden können.[7621]

(1) 'local content'-Vorgaben: Auf der hier gewählten, sachlichen Ebene der Wirtschaftsprozesse, gibt es zwei Möglichkeiten von TRIMS Wirkungen: (I) 'local-content'-Vorgaben können, selbst wenn diese fair und locker administriert werden, für ausländische Investoren Profitverluste und Schwierigkeiten bei der Produktion auslösen. Sie können zwar positiv auf Wachstum durch den Zwang zur Einbeziehung von lokalen Zulieferern und die Erhöhung von Technologietransfer wirken, eine Garantie für ein Wachstums nach dynamischen Vorstellungen bieten sie aber nicht, dies gilt speziell für kleine Länder (und die dort aktiven Firmen), wenn keine zusätzlichen Maßnahmen ergriffen werden. In kleinen Ländern haben Zulieferer potentiell Skalennachteile[7622] und müssen zu höheren Kosten produzieren, sodaß hier 'local content' umsichtiger eingesetzt werden und mit einer Politik zur Stärkung und Exportorientierung spezialisierter Zuliefererbetrieben kombiniert werden muß.[7623] Große Länder leiden darunter weniger. Aber auch sie sollten sich eines steigenden weltweiten Inputgüterhandels und der Spezialisierung nicht ganz verwehren, indem sie sehr hohe 'local content' Vorgaben anstreben, die, wie etwa in China, zudem schnell anstiegen: 40 % 'local content' sofort, 60 % im 2ten Jahr, 80 % im 3ten Jahr.[7624] Dies mag vielleicht beim Santana 2000 (oder in Indien beim Peugeot 309) funktioniert haben, beim technologisch fortgeschrittenem Audi ging die chinesische Regierung bereits von selbst auf 65 % 'local content' zurück.[7625] (II) Gleichzeitig kann empirisch gezeigt werden, daß 'local content' Regeln unter bestimmten Umständen wachstums- und wohlfahrtsfördernd wirken können, speziell in größeren Märkten, weil sie dazu führen, daß auf lokaler Ebene dynamische Prozesses ausgelöst und perpetuiert werden. Ebenso ist es denkbar, daß solche dynamischen Entwicklungsprozesse im Einklang mit einer sachgerechten, exportorientierten

---

[7620] In einem Paket, welches Investoren Vorteile einräumt, die über die Nachteile hinausgehen, können 'local content' Vorgaben etwa simplerweise als Leistungskontrollinstrumente angesehen werden, an denen erkennbar ist, ob der Investor seinen Teil des Abmachung erfüllt hat. Greenaway 1992: 146.

[7621] Diese Perspektive, die angesichts bestimmter Erfahrungen nicht ganz falsch ist, wird übertrieben präsentiert von Morrisey/Rai (1995). Diese Autoren gestehen zu, daß etwa die wettbewerbsbezogenen Probleme durch die Einführung von Wettbewerbsbehörden angegangen werden könnten, damals noch nicht so verbreitet. Morrisey/Rai 1995: 706-707, 710. In Abschnitt 'D' sowie anhand des TRIPS Abkommes wird gezeigt, daß die internationalen Firmen wenigstens teilweise dazu übergegangen sind, wohlfahrtssteigernd zu wirken und es ist sogar eine Zunahme des Technologietransfers zu verzeichnen, wenn auch weiter Schlüsseltechnologien zurückgehalten werden. Ebenso werden den internationalen Firmen, nicht mehr so wie früher, temporäre Monopole eingeräumt. Es ist absehbar, daß später auch Wettbewerber Investitionserlaubnis bzw. Marktzugang erhalten, sodaß TRIMS nicht mehr als wettbewerbspolitisches Ausgleichsinstrumente konzipiert werden kann.

[7622] Siehe zu Skalenökonomien, Abschnitt 'E', Punkt 4.4.

[7623] So konnte in Nigeria 1981 4,7 % 'local content' bei der Passat Montage erreicht werden, hauptsächlich Klebstoffe, Lacke und Schmierstoffe, sonstige Inputs waren nicht vorhanden oder von minderer Qualität. Batterien wurden davor einmal in Nigeria gekauft, dies wurde wegen der schlechten Qualität aber gestoppt. Struck 1995: 169. Wenn sich die Regierung zudem nicht um den Aufbau von Zulieferern kümmert, ist es schwer, drei Jahre später 45 % 'local content' zu erreichen. Struck 1997: 173. Es macht in eine solchen Situation wenig Sinn, von VW zu erwarten, die gesamte Zuliefererindustrie aufzubauen. VW fordert in diese Situation extreme monopolistische Zustände: VW fordert, als Kompensation für vermehrte Antrengungen 'local content' zu erreichen 200 bis 300 % Zölle und einen vollständigen Importstop für Neuwagen sowie die Möglichkeit, die hohen Inputkosten auf den Fahrzeugpreis umlegen zu dürfen. Es kommt nicht zu einer Einigung zwischen VW und der nigerianischen Regierung. Struck 1995: 171. Erkennbar ist daran, daß die internationalen Firmen oftmals nicht gezwungen waren, sich solchen Forderungen zu unterwerfen.

[7624] Diese ansteigenden Werte galten für die Automobilindustrie seit 1995. Sercovich et al. 1999: 432-433.

[7625] Siehe die Übersicht weltweit genutzte 'local content'-Maßnahmen: Sercovich et al. 1999: 432-433.

Wirtschaftspolitik aktualisiert werden (wodurch sonstige Kosten und Verzerrungen verringert werden) und es gibt beispielsweise keinen Grund, ganz zu bezweifeln, daß der Aufbau bestimmter Industrien, u.a. der Automobilindustrie in größeren Entwicklungsländern, nicht im Einklang komparativen Vorteile oder Vorteilen aus dem Intra-Industriehandel stehen kann.[7626]

Aus dieser sachlichen Perspektive - die sowohl die Möglichkeit negativer also auch positiver Wirkungen zur Kenntnis nimmt - läuft die Bewertung auf einen Kompromiß aus:[7627] Die Staaten hätten sich auf eine 30 % 'local content' Obergrenze für große Länder und eine 20 % Obergrenze für kleine Länder als Kompromiß verständigen können.[7628] Den Rest der Einbeziehung von 'local content' in die eigene Produktion müßten die Länder in diesem Szenario sodann selbst schaffen, indem sie qualitativ hochwertige Zulieferer mit darüberhinaus verfügbaren Anreizen anlocken und aktivieren. Die Länder müssen sich weiterhin selbst entscheiden, ob solche Vorgaben z.B. für einen Investor im Unterhaltungselektronikbereich bereits nicht zu viel sind.

Mit einem solchen Kompromiß hätten dynamische Effekte ausgelöst werden können, die beim gänzlich freien Firmenentscheidungen gefährdet sind, denn die Einbindung der lokalen Zuliefererindustrie hätte so zu einem gewissen Grad abgesichert werden können - gleichzeitig wäre verhindert worden, daß zu hohe 'local content' Vorgaben bei den Investoren wohlfahrtsmindernde Effekte auslösen. Dies hätte auch das wichtige Prinzip der dynamische ordoliberalen Theorie respektiert, nämlich das weitgehende, aber nicht absolute Vertrauen in den Markt und das Prinzip der Konstanz der Wirtschaftspolitik, das ebenso aber nicht absolut gesetzt wird. Dahinter steht auch die Erkenntnis, daß es nicht sinnvoll ist, den Staaten unlimitierte Spielräume einzuräumen, weil Arbeitsteilung durch den internationalen Handel potentiell wohlfahrtssteigernd sein kann.[7629]

Box Art. III/TRIMS China Streitfall: Zölle können als Alternative zu 'local content' Vorgaben eingesetzt werden.[7630] Durch die 10 % verbindlich festgelegten Zölle auf Autoteilimporte[7631], werden

[7626] Daß TRIMS eine wohlfahrtssteigerende Rolle spielen können, wird oftmals anerkannt. Ziel des TRIMS sei: "to ensure that the likelihood of benefits which the host government whishes to secure is greater than it otherwise would be." Greenaway 1992: 146. "In several instances they serve to promoted development objectives." Balasubramanyam 1991: 1224; siehe auch, trotz neoklassischer Kritik: Low/Subramanian 1995: 417. Simplerweise kann es so sein, daß die 'local content' Vorgaben deckungsgleich damit sind, was sowieso Geschäftspolitik gewesen sein würde. Low/Subramanian 1995: 418.

[7627] Hier wird - aufgrund ähnlicher Problemlage - eine ähnliche Argumentation verwendet, die im Fazit Abschnitt 'K' auch in bezug auf den Staat verwendet wird (der Staat bekommt Spielräume, weil er nicht immer, aber potentiell wohlfahrtsteigernd agieren kann, diese Spielräume sind aber nicht ohne Limits).

[7628] So nutzt z.B. Chile eine 13 % 'local content' Vorgabe für seine CKD Montagekits. Sinnvoll im wenigstens etwas lokale Wertschöpfung zu etablieren. Auf 1991 21 % und 1994 24 % liegt Argentinien. Für Trucks 1991 30 % und 1994 40 %. Mexico liegt bei 36 % für Autos und 40 % für Trucks. Philippinen bei 40 % für Automobile. Siehe Liste in Low/Subramanian 1995: 419-420. Auch von Keck/Low (2006: 161) wird geschlossen, daß kleinere Länder TRIMS Maßnahmen weniger sinnvoll einsetzten können. Siehe zu diesen Obergrenzen auch den Punkt Ursprungsregeln, in dem ebenso eine Obergrenze, diesmal 40 %, vorschlagen wird.

[7629] Ein solcher 'local content' Kompromiß wäre auch deshalb sinnvoll gewesen, weil ein direkter Zusammenhang mit der Zollliberalisierung besteht: Kurz: Wären 'local content' TRIMS weiter möglich gewesen, könnten sich Länder wie China schneller entschließen, Zölle abzusenken. Dies würde die Auswahlmöglichkeit erhöhen, die internationale Firmen haben, über 30 % 'local content' hinaus, weltweit Zulieferer auszuwählen.

[7630] Greenaway 1992: 150.

[7631] Die verbindlich in der WTO festgelegten Zölle auf Autoteile varrieren natürlich. In der Literatur wird meist 10 % angegeben. Bridges Weekly 2006. Dies trifft ungefähr zu. Siehe: Schedule CLII - People's Republic of China. U.S. China Accession Tariffs 2000; Hermanns 2001: 268.

kumulativ die Importe so verteuert, daß dadurch bereits ein gewisser 'local content'-Zwang besteht, wenngleich die Firmen natürlich weiter Auswahlmöglichkeiten haben.[7632] Daß die China aktuell beschlossen hat, Zölle auf Autoteile um 25 % zu erhöhen, wenn bestimmte 'local content' Vorgaben nicht erreicht werden, widerspricht den WTO Regeln. Der aktuelle Streitfall der USA, EU und Japan vs. China - Automobile Parts (2007) endete mit dem Ergebnis, daß China WTO inkompatible Maßnahmen nutzt.[7633] Für Direktinvestitionen besteht in China, auch ohne diese Zollerhöhung ein Druck zur Lokalisierung der Produktion, um Kosten senken zu können - und nicht alle Zuliefererfirmen sind 'mitgewanderte' europäische Unternehmen.[7634]

Zuletzt bemerkt: Dieser Druck auf internationale Firmen lokale Unternehmen in Zulieferernetzwerke einzubinden wäre garnicht vorhanden, wenn die Neoklassiker und Industrieinteressengruppen sämtliche ihrer immer wieder hervorgebrachten Forderungen schon hätten durchsetzen können: Bei weltweitem freien Handel plus dem OECD Investitionsschutzabkommen MAI, das auch Technologietransferabkommen und Joint-Venture Firmen verboten hätte, würden die Wohlfahrtssteigerungen in China, Brasilien und Indien auf einem geringerem Niveau stattfinden.[7635] Dieser Verweis reicht auch zur Illustration dessen aus, wieweit es um das Verantwortungsgefühl (und die Phantasie bezüglich wohlfahrtssteigernden Regeln) der Repräsentanten internationaler Firmen für eine weltweite Wohlfahrtssteigerung bestellt ist.

Fazit: Das 'local content' Verbot von Art. III/TRIMS erhöht die Flexibilität internationaler Firmen und erschwert und verteuert es für nationale Regierungen der Entwicklungsländer dynamische Prozesse zu unterstützen. Es zwingt die Entwicklungsländer dazu, das industriepolitische Ziel dynamisch wachsender Inlandsproduktion rund um die internationalen Investitionen durch andere, WTO kompatible Maßnahmen zu erreichen: Zölle, ggf. Ursprungsregeln, Technologietransferabkommen und Subventionen für die Erhöhung lokaler Anteile in Joint Ventures sowie durch den Einfluß von Banken und Anteilseignern auf geschäftliche Entscheidungen von Joint Ventures. Auch mit einem verbesserten Ausbildungssystem können diese Prozesse gestützt werden. Oder es erfolgt ggf. eine Subventionierung von lokalen Zulieferern, damit diese einen höheren Standard zu erreichen, um mehr Teile zur Verfügung stellen zu können. Subventionen für 'local content' Nutzung sollten gemäß Uruguay-Runde nicht unter das TRIMS fallen[7636], das SCM Art. 3.1 (b) verbietet aber Importsubstitutionssubventionen i.S., die dem Gebrauch heimischer vor ausländischen Gütern Vorteile einräumt.[7637] Wie eng der Spielraum geworden ist, wird deutlich an der Einigung zwischen den USA und China, wobei letzteres sich bereiterklärt diverse Maßnahmen steuerlicher Begünstigung für die

[7632] Hermanns 2001: 286.

[7633] Siehe: DS339, DS340, DS342. Im Februar 2008 wurde das Interim Urteil ausgehändigt, welches offenbar in diese Richtung entschied. Siehe dazu Bridges, Year 12, No. 1, February 2008: 10.

[7634] ESCAP 2002: 47; Personal communication.

[7635] Siehe die sehr weitgehenden 'performance requirements' d.h. Verbote für Investitionsauflagen im MAI Text, die Verbote für fast sämtliche hier erwähnten Maßnahmen einschließen: OECD 1998: 18-21.

[7636] Im Jahre 1991 wurde noch diskutiert, ob das TRIMS daraufhin ausgedehnt werden soll. Der Dunkel Draft ging darauf nicht ein, weil u.a. auch dieser Punkt bis zu Schluß auf entschiedenden Widerstand stieß. Fazit in Steward (1993): "The original mandate of the Negotiating Group envisioned the work of the Group to consist of an examination of existing Articles related to the trade restrictive and distorting effects of investment measures as well as consideration of further provisions that might be necessary to avoid such effects. The Dunkel draft text responds to such an examination by adopting the basic position that certain actions do in fact violate existing GATT articles but does so without expanding those articles." Steward 1993: 2129.

[7637] Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/AB/R, 3 March 2005, S. 198, Para. 523.

Nutzung lokaler Inputsgüter auslaufen zu lassen.[7638] Weiterhin fällt nicht unter das TRIMS die Vorgehensweise von europäischen Ländern und der USA, im Gegenzug zu Investitionsanreizen, gewisse Leistungserwartungen ('claw back') u.a. in bezug auf Beschäftigung und die Höhe der Kapitalinvestitionen, zu etablieren.[7639] Industrieländer nutzen weiterhin quasi-'local content' Auflagen bei Anti-Umgehungsmaßnahmen zu Antidumpinguntersuchungen.[7640] Meinem Eindruck nach hat das TRIMS damit vor allem einen Effekt: Es verteuert es den Entwicklungsländern, solche Ziele zu erreichen. Der hier vorgelegte Kompromißvorschlag von 30 %/20 % 'local content' wäre wohlfahrtsfördernder gewesen als die Situation im Moment. Dies ist an der globalen Automobilindustrie klar erkennbar, die durchaus lokale Zulieferer einbinden kann. Aus diesem Grund sollte der WTO TRIMS Aussschuß in Zukunft Ausnahmen für solche weniger extremen 'local content' Regeln einräumen.

Exporte. Dynamisch ordoliberal und entwicklungsökonomisch sind Maßnahmen sinnvoll, die Exportorientierung unterstützen. Nicht alle solche Maßnahmen sind aber als Investitionsregulierung sinnvoll. So wäre es ein zu starker Eingriff in firmeninterne Abläufe, wenn Importmöglichkeiten vom Erreichen von Exportzielen abhängig gemacht würden. Dies setzt ein Unternehmen, etwa bei einem Modellwechsel oder sonstigen Schwierigkeiten, unangemessen unter Druck: Hätte es, wie oben vorgeschlagen, die Kategorie der 'hard core' Einschränkung gegeben, würden diese darunter fallen. Wie dem auch sei, eine solche Maßnahme widerspricht Art. III.4. United States, EU vs. India - Autos (2001).[7641]

Ob reine Exportziele ohne Importeinschränkungen unter das TRIMS fallen, ist offen, denn folgt man dem Wortlaut, sind es keine 'restriktiven' Maßnahmen in einem einschränkenden Sinne.[7642] Exportziele könnten ggf. sinnvoll eingesetzt werden, um in kleinen Ländern zu bewirken, daß Investoren darauf achten, wettbewerbsfähig und exportorientiert bleiben. Es ist nicht einzusehen, daß im 21 Jhd. Investoren mit überlegenen technischen Fähigkeiten, in anderen Ländern investieren und ggf. noch bestehende moderate Zollhöhen nutzen, um mit nicht weltmarkttauglichen Produktionsmethoden Renten zu erwirtschaften. Diesem Marktversagen sollte der Staat entgegenwirken können, indem er Möglichkeiten hat, Firmen zu Exporten zu zwingen.[7643] Auch hier wäre ein Kompromiß wie oben sinnvoll. Vorgeschlagen wird, wenigstens die Möglichkeit weiter einzuräumen, in Verhandlungen mit Investoren ein 10 % Exportziel für Firmen in großen Ländern und ein 20 % Exportziel für kleine Länder (hier das Risiko des Marktversagens ineffizienter Produktion höher) vorzugeben, in bezug auf die Produktion über 2 Jahre, um Fluktuationen zu ermöglichen, mit einer Klausel für besondere

---

[7638] China - Certain Measures Granting Refunds, Reductions or Exemptions from Taxes and other Payments. WT/DS358/14, 4 January 2008.

[7639] Edwards/Lester 1997: 184-186. Die Zielvorgaben ('claw back'), die im Gegenzug zu den eingeräumten Vorteilen etabliert werden, erstrecken sich in Europa z.b. auf Beschäftigung und Kapitalausgaben. UNCTAD 1996: 31-36.

[7640] Siehe Punkt 7, Antidumping.

[7641] Japan vs. Canada - Certain Measures Affecting the Automobile Industry, WT/DS139/AB/R, WT/DS142/AB/R, 31 May 2000, S. 61, Para. 186.

[7642] Die Formulierung ist: TRIMS Annex 'Illustrative List' Para. 2 (c): "... which restrict ... (c) the exportation or sale for export by an enterprise of products, whether specified in terms of particular products, in terms of volume or value of products, or in terms of a proportion or volume or value of its local production." WTO 1995: 167. Diese Formulierung bemerken Pries/Berrisch 2003: 333. Übergangen wird diese Formulierung von Matsushita et al. 2006: 839, 847.

[7643] Es wird zugestanden, daß exportorientierte Investitionen kaum Probleme mit solchen Vorgaben haben, es müßten aber auch die sonstigen Investitionen beachtet werden: "While efficiency-seeking FDI with a natural tendency to export may not be affected as much by this form of TRIM, market-seeking investment will be negatively influences by a requirement to cross-subsidize exports through increased domestic sales or reduced input costs." Keck/Low 2006: 161.

Problem, wie Wechselkursaufwertungen. Eine weitere, wichtige Maßnahme zur Förderung der Exporte ist die Rückerstattung von Zöllen, wenn die Waren als Inputgüter in der Exportproduktion eingesetzt werden. Dies ist weiterhin mit den WTO Regeln vereinbar, siehe aber den Punkt 8, Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen (dort auch zu den Ausnahmeregeln für Exportsubventionen).

Das TRIMS Abkommen beschäftigte die WTO damit, daß es eine Reihe von Notifikationen von Entwicklungsländern gab 'local content' Maßnahmen weiter aufrechterhalten zu dürfen. Eine Reihe von Maßnahmen, die gegen Art. III/TRIMS verstoßen wurden verlängert. In der Doha Ministerkonferenz im November 2001 wurde entschieden, daß auf solche Anträge positiv reagiert werden sollte.[7644] Für Hinweise auf die derzeitige Verbreitung von TRIMS und sonstigen Investitionsanreizen siehe die Literatur.[7645] Die neoklassisch beeinflußte Literatur lehnt TRIMS weiterhin ab.[7646]

16. Nichtverletzungsbeschwerden

Nun zu einer Reihe von weiteren Grundlagenentscheidungen in bezug auf die GATT Artikel, mit denen die Klagemöglichkeiten des WTO Regelwerks neu ausgerichtet wurden. Damit wird ebenso prägnant wie in den Abschnitten zuvor der Charakter der WTO neu ausgerichtet, im Bereich zwischen einer liberalisierenden Wirkung und weiter bestehenden Spielräumen für staatliche Akteure.

Die grundlegendste dieser Grundlagen ist die Nichtverletzungsbeschwerde bzw. 'non violation nullification and impairment' Klageoption, weil sie den Auffangtatbestand der WTO darstellt. Wenn kein Regelverstoß vorliegt und ein Land trotzdem glaubt, daß die Balance der Rechte und Pflichten, die aus dem Abkommen resultiert, nicht mehr gewahrt ist, kann es diese Option wählen.

Ein Teil dieser Klageoption, Zunichtemachung und Schmälerung von Zollkonzessionen, wurde schon im Bereich Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen näher thematisiert, dort als Teil der Sonderbehandlung für Entwicklungsländer.[7647] Innerhalb des GATT entwickelt, wurde dazu bei Gründung der WTO kein gesondertes Abkommen abgeschlossen, kurz: Diese Klageoption wurde nicht verändert. Erwähnenswert ist, daß im TRIPS-Abkommen eine Sonderregelung enthalten war, welche für 5 Jahre einen Rekurs auf diese Option aussetzte.[7648] Im GATS wurde in Art. XXIII u.a. der

---

[7644] Im 'Implementation Issues' Teil: WTO 2001c: S. 34-35, Art. 6. Siehe auch: G/TRIMS/M/26, 9 November 2007. Siehe etwa: G/L/325 5 October 1999, G/L/460, 7 August 2001, G/L/461, 7 August 2001, G/L/462, 7 August 2001, G/L/463, 7 August 2001 etc.

[7645] Erwähnt werden 'local content' und 'trade balancing' Vereinbarungen, die auch in der WTO notifiziert worden seien. Sicherlich ist falsch, wenn daraufhin dort von einem neuen TRIMS Abkommen die Rede ist. Die Informationen stammen aus einer Publikation aus dem Jahre 1998 und werden zitiert von Amsden 2005: 220. Siehe einen weiteren Artikel, der eine UNCTAD Studie aus dem Jahre 2001 zusammenfaßt: Subramanyan 2006. Literaturhinweis auf eine diesbezügliche WTO/UNCTAD Studie aus dem Jahre 2002 in Keck/Low 2006: 161.

[7646] Keck/Low 2006: 161-162.

[7647] Sonderbehandlung für Entwicklungsländer SCM Teil III. Siehe zu 'non violation' Klageoption: Bogdandy 1992; Roessler 1997; Chua 1998; Note by the Secretariat. MTN/GNG/NG13/W/31, 14 July 1989.

[7648] TRIPS Art. 64.2. WTO 1995: 398. Im TRIPS ist die Anwendung von 'non violation' Klagen schwer, da die dahinterstehende Vorgehensweise schwerlich auf Patente oder Patentschutzanstrengungen anzuwenden ist. Beispielsweise gibt es, über den Patentschutz oder den Schutz, daß ein Buch nicht illegal kopiert wird, keine Garantie dafür, daß ein legales Buch verkauft werden kann. Insofern müßte für das TRIPS ein neuer 'non violation' Ansatz entwickelt werden. In der Literatur wird darauf hingewiesen, daß es auch ohne 'non violation' Klage möglich sei, Maßnahmen in Frage zustellen, die dem TRIPS zuwieder laufen. Weil ein Abkommen in Treu und Glaube eingehalten werden und, bei der Interpretation der Regeln, der Regulierungszweck ('object and purpose') beachtet werden sollte, wäre es auch ohne 'non

Ansatz der 'non violation'-Klageoption übernommen, wobei nur dann eine Klage möglich ist, wenn Zugeständnisse vorliegen, weiterhin gibt es keine Verpflichtung die regelinkonforme Maßnahme zurückzunehmen.[7649] Genauso wie im GATT gilt für die WTO, daß diese Nichtverletzungsklageoption nicht oft benutzt wurde:

Von den zwei Fällen in dieser Kategorie seit Gründung der WTO läßt sich anhand des Berichts United States vs. Japan - Film (1998)[7650] die Wirksamkeit dieser Beschwerdeform am besten abschätzen. Eigentlich gehört dieser Streit in eine andere Zeit, nämlich die Zeit der Handelskonflikte zwischen den USA und Japan Anfang der neunziger Jahre.[7651] Als hier Gespräche nicht zu einer Lösung i.S. von Kodak führten (die Firma hoffte eigentlich auf ein von der japanischen Regierung garantiertes 'import penetration target'[7652]), wurde von der USA nicht zu unilateralen Maßnahmen gegriffen, sondern die WTO Streitbeilegung genutzt.[7653] Dahinter stand die erstmals ausgesprochene Weigerung Japans weiterhin der USA zu bilateralen Gesprächen über Marktöffnung zur Verfügung zu stehen[7654], sodaß dieser Fall das Ende dieser Zeit der Handelskonflikte markierte und die multilaterale Streitbeilegung stärkte.[7655] Die USA beantragten, neben den normalen Konsultationen, auch solche unter einem speziellen GATT Arrangement zu wettbewerbsrechtlichen Fragen.[7656] Als Japan daraufhin androht, ebenso in bezug auf Kodaks Geschäftspraktiken in den USA das spezielle GATT Verfahren nutzen zu wollen, zog sich die USA davon zurück. Hintergrund mag gewesen sein, daß das Wettbewerbsrecht der USA ähnliche vertikale Beschränkungen duldet, die Kodak in Japan als unfair ansah.[7657]

Erkennbar ist an diesem Fall zuerst einmal, daß sich die WTO Streitbeilegung die Kompetenz einräumt, auch das Wettbewerbsrecht und die Wettbewerbspolitik seiner Mitgliedstaaten zu bewerten.[7658] Diese Kompetenz ergibt sich allerdings nur im Rahmen einer sog. Nichtverletzungs- (non-violation-) Klage, weil es eben keine genaueren WTO Regeln in bezug auf Wettbewerbsrecht

---

violation' Klage möglich, etwa gegen sehr hohe Patentgebühren, die nicht explizit im TRIPS verboten sind etc., vorzugehen. Roessler 1997: 136-138.

[7649] GATS Art. XXIII.3 "which may include the modification or withdrawal of the measure". WTO 1995: 347. Roessler 1997: 134-135.

[7650] Nur Panel. United States vs. Japan - Measures Affecting Consumer Photographic Film and Paper, WT/DS44/R, 31 March 1998.

[7651] Devereaux et al. 2006b: 158. Ausführlich zu diesem Fall Devereaux et al. 2006b; Komuro 1998.

[7652] Komuro 1998: 172.

[7653] Diese Fall wurde unter Sec. 301 initiert, welcher traditionell unilaterale Maßnahmen ermöglich hat. Komuro 1998: 170.

[7654] Die japanische Seite fühlte sich u.a. deshalb dazu angehalten, weil sie in diesem Fall keinerlei 'schlechtes Gewissen' hatte, denn im Filmmarkt gab es, nach japanische Ansicht, kaum Interventionen. Dazu kam, daß Kodak niemals eine Wettbewerbsbeschwerde in Japan erhoben hatte. Devereaux et al. 1996b: 161.

[7655] Obwohl direkt nach dem verlorenen Fall 218 Mitglieder des Repräsentantenhauses Sec. 301 Maßnahmen androhten, kam es nicht mehr dazu. Devereaux et al. 2006b: 171-172.

[7656] Restrictive Business Practices, Arrangements for Consultations, Decision of 18 November 1960. BISD 7S/28-29, 1961.

[7657] Komuro 1998: 172. Dahinter standen Beschuldigungen und Forderungen Kodaks, keinen Zugang zum Netz von Fuji exklusiven Distributeuren zu bekommen. Devereaux et al. 2006b: 156-157. Obwohl hier kein objektiver Vergleich mit dem japanischen Wettbewerbsrecht durchgeführt werden kann, war dieser Wunsch nicht fair, denn das U.S. Wettbewerbsrecht verfügt ebenso über Tolerenz gegenüber sog. vertical nonprice restraints, wie exklusive Distributionsarrangements: "the rule of reason has come close to creating complete nonliability for vertical nonprice restraints." Hovenkamp 1999: 480. Dies mag ein Grund dafür sein, daß Kodak in den USA 70 % Marktanteil hatte und Fuji 10 %. In Japan war es simplerweise umgekehrt. U.a. zu den historischen Hintergründen für Kodaks Schwierigkeiten auf dem japanischen Markt, siehe Devereaux et al. 2006b: 146.

[7658] "Competition related norms - such as a formal competition act - certainly fall within the concept of a Member's measure." Ehlermann/Ehring 2005a: 555-556; diese beiden Autoren weisen darüberhinaus darauf hin, daß Wettbewerbsregeln auch gegen Art. III i.S. einer 'normalen' Verletzungsklage verstoßen könnten. Dies ist zwar nicht wahrscheinlich, wenn diese neutral formuliert sind, es ist aber denkbar, daß etwa die EU Gruppenfreistellungen, die sich auf bestimmte Sektoren beziehen, Regeln enthalten könnten, die zwischen inländischen und ausländischen Waren differenzieren. Diese Fragen muß die Streitbeilegung aber erst in Zukunft entscheiden. Ehlermann/Ehring 2005a: 540. Siehe zu dieser Frage, für die Situation vor dem obengenannten Fall Matsushita 1997.

gibt. Es muß argumentiert werden, daß sonstige Aktivitäten bzw. Maßnahmen zu einer Zunichtemachung und Schmälerung von Zollkonzessionen geführt haben.

Zentral für diese Klageoption ist, so das Panel, daß eine Vertragspartei durch Zollkonzessionen Erwartungen an Wettbewerbsbedingungen habe ("tariff concessions ... creating expectations as to competitive relationships"[7659]) und durch Maßnahmen einer anderen Partei nachteilige Effekte auf Wettbewerbsbedingungen ausgelöst werden ("adverse effects on competitive relations"[7660] bzw. "upset the competitive relationship"[7661]) sowie eine Zunichtemachung und Schmälerung von Vorteilen aus Zollkonzessionen vorliegt.[7662] Dies impliziert u.a. auch die Analyse von Kausalität.[7663] Am Rande: Der Panel zieht in der Anwendung des Tatbestands 'upset the competitive relationship' einen Vergleich zum, siehe unten, strengen, 'equality of competitive conditions'-Standard von Art. III.4.[7664]

Diesen 'upset the competitive relationship' Tatbestand zu zeigen, wurde in diesem Fall erschwert, weil es u.a. um Maßnahmen ging, die vor vielen Jahren etabliert und neutral angelegt waren.[7665] Ohne den Anspruch auf vollständige Darstellung werden hier zu diesem Fall selektiv Informationen präsentiert, weil dies ausreicht, zu zeigen, daß in diesem Fall mehr steckt, als in den Kommentaren erwähnt. Oft wird dieser so besprochen, als wenn klar gewesen sei, daß die USA bzw. Kodak verlieren würde: "was quite uncontroversial".[7666]

Der Panel beginnt mit einer Analyse von 8 japanischen Maßnahmen (die aktuellste aus dem Jahre 1975) zur Stärkung eines vertikalen Distributionssystems. Hier kann nicht gezeigt werden, daß eine wettbewerbspolitische Leitlinie, welche die Einräumen von Prämien begrenzte, dazu führte, daß U.S. Unternehmen beim späteren Aufbau von Distributionsnetzen benachteiligt waren.[7667] Ein Rationalisierungsplan bezüglich des Distributionsystems wird als Maßnahme angesehen und in bezug auf die Kennedy-Runde, nicht aber die Tokio- und Uruguay-Runde bestätigt, daß die USA, für Schwarzweiß-Filme Marktzugangserwartungen haben konnten. Festgestellt wird vom Panel aber, daß

[7659] United States vs. Japan - Measures Affecting Consumer Photographic Film and Paper, WT/DS44/R, 31 March 1998, Para. 10.38.

[7660] "Indeed, it is clear that non-binding actions, which include sufficient incentives and disincentives for private parties to act in a particular manner, can potentially have adverse effects on competitive conditions of market access." United States vs. Japan - Measures Affecting Consumer Photographic Film and Paper, WT/DS44/R, 31 March 1998, Para. 10.49.

[7661] United States vs. Japan - Measures Affecting Consumer Photographic Film and Paper, WT/DS44/R, 31 March 1998, Para. 10.82, Para. 10.86.

[7662] "The text of Article XXIII: 1 (b) etablishes three elements that a complaining party must demonstrate in order to make out a cognizable claim under Article XXIII: 1 (b): (1) application of a measure by a WTO member; (2) a benefit accruing under the relevant agreement; and (3) nullification or impairment of the benefit as the result of the application of the measure." United States vs. Japan - Measures Affecting Consumer Photographic Film and Paper, WT/DS44/R, 31 March 1998, Para. 10.41.

[7663] "What matters for purposes of establishing causality is the impact of the measure, i.e. whether it upsets the competitive relationhips. Nonetheless, intent may not be irrelevant." United States vs. Japan - Measures Affecting Consumer Photographic Film and Paper, WT/DS44/R, 31 March 1998, Para. 10.87.

[7664] United States vs. Japan - Measures Affecting Consumer Photographic Film and Paper, WT/DS44/R, 31 March 1998, Para. 10.380.

[7665] Hier hat die USA die Beweislast, zu zeigen, daß die alten Maßnahmen noch heute "administrative guidance" ausüben. United States vs. Japan - Measures Affecting Consumer Photographic Film and Paper, WT/DS44/R, 31 March 1998, Para. 10.41, Para. 10.59.

[7666] Davey 2004: 213; eine genaue Übersicht gibt dagegen Komuro 1998.

[7667] Zumal es hier genauso Gründe gab, japanische Unternehmen dabei zu disziplinieren, wie ausländische. Zudem wurden andere Marketingmaßnahmen nicht begrenzt, etwa Preisnachlässe. Faktisch wird gezeigt, daß Kodak damals Distributionsverhältnisse sogar kündigte. United States vs. Japan - Measures Affecting Consumer Photographic Film and Paper, WT/DS44/R, 31 March 1998, Para. 10.113-10.115. Dies wird in der Literatur bestätigt. Kodak hielt es damals nicht für nötig, sich auf dem japanische Markt mit mehr als einem Distributeur einzulassen. Dies macht es wenig plausibel, später zu klagen, daß der Zutritt auf den japanischen Markt erschwert wurde. Devereaux et al. 2006b: 147-148.

dieser Plan nicht gegen ausländische Firmen gerichtet war, da es allein um Rationalisierung ging und dies im Endeffekt sogar hilfreich für ausländische Konzerne gewesen sei, Marktzugang zu bekommen.[7668] Weiterhin konnte Japan zeigen, daß die Großhändler schon vor der Abfassung dieses Rationalisierungsplans auf eine einzelne Marke spezialisiert waren.[7669] Japan wurde weiterhin vorgeworfen, daß es das unlimitierte Wachstum von Supermärkten gebremst hätte, in denen ausländische Filme einfacher verkauft werden können. Dies wäre durch japanische Regulierungen, welche die Eröffnung von großen Supermärkten einem Genehmigungsverfahren aussetzten, geschehen.[7670] Hierzu stellt der Panel fest, daß der Zweck dieser Regulierung nicht gewesen sei, ausländische Produkte auszugrenzen, sondern kleine Geschäfte zu schützen.[7671] Angesichts der wachsenden Zahl der großen Supermärkte bezweifelt der Panel auf grundlegender Ebene, inwiefern die USA 1967 (nach Abschluß der Kennedy-Runde) oder 1979 oder 1993 "legitimate expectations related to expected market evolution" hätten haben können, i.S. einer Erwartung auf einen immer weiter verbesserten Marktzugangs.[7672] Die 'non violation'-Klageoption schütze, z.B. wenn es um Subventionen geht, nicht die Erwartung auf kontinuierlich positives Wachstum der Verkäufe, sondern daß Marktzugang nicht systematisch zunichte gemacht wird oder es eine nachteilige Veränderung gibt.[7673] Der Panel lehnt es weiterhin ab, ggf. bestehende Effekte privater Kartelle einzubeziehen, in bezug darauf, daß niedrige Preise von den Geschäften nicht an die Konsumenten weitergegeben wurden. Daß Kodak deshalb Schwierigkeiten hatte, niedrige Preise an die Konsumenten weiterzugeben, ist eine der wenigen Argumente in diesem Fall, die überzeugend erscheinen.[7674] Das Panel weitet die Bewertungskompetenz im Rahmen der 'non violation'-Klage an dieser Stelle nicht daraufhin aus, daß Japan durch eine Unterlassung von wettbewerbsrechtlichem Eingreifen einen Regelverstoß begangen hätte.[7675] In einem weiteren Unterpunkt hatte ein Verkäuferverband auf Kodak Druck ausgeübt, nicht so weitgehende Preisnachlässe für einen neuen Film zu geben. Es gelingt nicht zu zeigen, daß dies aufgrund einer wettbewerbspolitischen Maßnahme erfolgte.[7676] Ebenso gelingt es nicht Verstöße gegen Art. III.4 zu zeigen.[7677] Die USA legte keine Berufung ein.[7678]

[7668] Ein Plan des MITI Ministeriums. United States vs. Japan - Measures Affecting Consumer Photographic Film and Paper, WT/DS44/R, 31 March 1998, Para. 10.171.

[7669] United States vs. Japan - Measures Affecting Consumer Photographic Film and Paper, WT/DS44/R, 31 March 1998, Para. 10.10.173. Der Panel weist schließlich darauf hin, daß der Vorwurf vertikaler Integration und eines auf eine Marke ausgerichteten Distributionssystems generell wenig überzeugt. Auch in den USA gebe es dieses System. Para. 10.204.

[7670] United States vs. Japan - Measures Affecting Consumer Photographic Film and Paper, WT/DS44/R, 31 March 1998, Para. 10.212.

[7671] United States vs. Japan - Measures Affecting Consumer Photographic Film and Paper, WT/DS44/R, 31 March 1998, Para. 10.225.

[7672] United States vs. Japan - Measures Affecting Consumer Photographic Film and Paper, WT/DS44/R, 31 March 1998, Para. 10.232.

[7673] United States vs. Japan - Measures Affecting Consumer Photographic Film and Paper, WT/DS44/R, 31 March 1998, Para. 10.232.

[7674] An dieser Stelle geht es wieder um den Einfluß von wettbewerbsrechtlichen Leitlinien bezüglich Prämien etc. United States vs. Japan - Measures Affecting Consumer Photographic Film and Paper, WT/DS44/R, 31 March 1998, Para. 10.276. Siehe auch: "Japan should be responsible for what it caused by measures attributable to the Japanese Government as opposed, for example, to what is caused by restrictive business conduct attributable to private economic actors." Para. 10.84.

[7675] Für Regierungshandeln wäre es denkbar, daß dies, eingeschlossen des Unterlassens, in der WTO in Frage gestellt wird: "In principle, any act or omission attributable to a WTO Member can be a measure of that Member for purposes of dispute settlement proceedings. The acts or omissions that are so attributable are, in the usual case, the acts or omissions of the organs of the state, including those of the executive branch." Nur Fußnote 128 wird reproduziert: "We need not consider, in this appeal, related issues such as the extent to which the acts or omissions of regional or local governments, or even the actions of private entities, could be attributed to a Member in particular circumstances". Japan vs. United States - Sunset Review of Anti-Dumping Duties on Corrosion Resistant Carbon Steel Flat Products from Japan, WT/DS244/AB/R, 15 December 2003, S. 29, Para. 82.

[7676] United States vs. Japan - Measures Affecting Consumer Photographic Film and Paper, WT/DS44/R, 31 March 1998, Para. 10.308.

[7677] Weil bereits vorher gefunden wurde, daß die japanischen Maßnahmen neutral angelegt waren, liegt eben kein Art. III Verstoß vor. United States vs. Japan - Measures Affecting Consumer Photographic Film and Paper, WT/DS44/R, 31 March 1998, Para. 10.382.

Der zweite 'non violation'-Fall war Canada vs. EC - Asbestos (2000-2001), wobei der Panel meint, daß selbst bei Rekurs auf Art. XX 'Allgemeine Ausnahmen' zusätzlich diese Klageoption akzeptiert werden könne. Kanada gelang es allerdings nicht, genügend Beweise vorzulegen.[7679]

Insgesamt scheint es so, daß es nicht unmöglich ist, anhand dieser Klageoption Klagen zu gewinnen, wenn einmal die Hürde der ausführlichen Dokumentation der Nichtverletzungsverletzung überwunden wurde. Gezeigt werden muß, daß, entgegen der Erwartungen zum Zeitpunkt der Zollverhandlungen, - irgendeine - staatliche Maßnahme durchgeführt wurde, die, kausal nachvollziehbar, zu einer nachteiligen Änderung der Wettbewerbsbedingungen geführt hat (ggf. reicht sogar die Unterlassung einer staatlichen Handlung). Dieser Begriff erlaubt es der Streitbeilegung sich sensibel gegenüber nachteiligen Wirkungen staatlicher Regulierungen auf den ausgehandelten Marktzugang zu zeigen, umsomehr wenn der AB in einem späteren Fall die Ähnlichkeit des hier benutzten Begriffs 'upset the competitive relationship' mit der Art. III.4 Herangehensweise bestätigen würde. Selbst wenn dies nicht erfolgen würde, geht die WTO Regeldisziplin gestärkt aus diesem Fall hervor, die sich auf alle denkbaren Regierungsmaßnahmen, darunter die Wettbewerbspolitik erstreckt. Auch die Diskussion, inwiefern die Nichtverletzungsbeschwerde auf ein Land angewandt werden kann, welches systematisch eigenen Firmen in der Zusammenschlußkontrolle Ausnahmen einräumt (wobei zusätzlich faktisch genau dokumentiert werden müßte, daß im Anschluß daran ausländische Waren verdrängt worden sind), könnte somit - so spekulativ dies auch ist, weil dies konkret kaum vorliegen dürfte - geführt werden. Im Rahmen dieser Arbeit, welche eine Rationalisierung und Disziplinierung der Handelspolitik nicht ablehnt, ist festzustellen, daß angesichts eine solchen umfassenden Regelbindung umso mehr Augenmerk den verbliebenen Ausnahmen zukommen muß.

17. Art. XVIII Zahlungsbilanzausnahme für Entwicklungsländer

Zahlungsbilanzprobleme sind nicht auf eine bestimmte Zeitepoche beschränkt. Sie treten dann auf, wenn mehr Importe bezogen werden, als Exporte erfolgen können (Leistungsbilanz bzw. enger definiert Handelsbilanz) oder wenn ausländische Investitionen zurückgezogen werden (u.a. mit Effekten auf die Kapitalbilanz). Nicht immer gelingt es und ist wirtschaftspolitisch angemessen, diese Situation mit einer Abwertung der Währung zu bekämpften. Ebenso sind Kredite des IWF zur Überbrückung einer solchen Situation nicht immer verfügbar.[7680] In den neunziger Jahren hatten die Slowakei, Tschechei, Ungarn, Rumänien, Bulgarien, Brasilien, Indien, Pakistan, Bangladesh, Sri Lanka, Tunesien und Nigeria Zahlungsbilanzprobleme und rekurrierten auf die

[7678] U.a. weil befürchtet wurde, daß bestimmte Panelargumente vom AB bestätigt würden. Dazu aber keine weiteren Informationen. Devereaux et al. 2006b: 171.

[7679] Hier wird eine vollständige 'non violation' Analyse durchgeführt. U.a. wird argumentiert, daß sehr wohl gemäß des Kriteriums der Marktzugangserwartungen hätte erwartete werden können, daß es zu Asbestembargoes kommen wird, weil die Gefahr seit längerem bekannt war. Canada vs. EC - Measures Affecting Asbestos and Asbestos-Containing Products. WT/DS135//R, 18 September 2000, S. 454- 464, Para. 8.260-8.304. Nur als Randbemerkung in: Davey 2004: 214; Neumann 2002: 196.

[7680] Dies erwähnt Rumänien: WT/BOP/G/7, 15 January 1999. Siehe zu einer allgemeinen Zahlungsbilanz Problemskizze Thomas 2000: 1250-1255. Hier wird folgende Literatur verwendet: Ahn 2000; Thomas 2000; Siegel 2002; Denters 2004. In bezug auf weitergehende Fragen: Eatwell/Taylor 1998; Stiglitz 1998; Frenkel/Menkhoff 2000; Matsushita et al. 2006: 461-463; nur kurz ist der Kommentar von Pries/Berrisch 2003: 160.

Zahlungsbilanzaufnahme der WTO und beschränkten u.a. selektiv Importe, unter Nutzung mengenmäßiger Beschränkungen.[7681]

Mitte der neunziger Jahren wurde u.a. von der USA im WTO Ausschuß für Zahlungsbilanzbeschränkungen in Frage gestellt, ob Indien sich weiter auf diese Ausnahme berufen darf. Indien hatte seit 1957 gemäß der GATT Zahlungsbilanzausnahme sein gesamtes Außenhandelsregime auf mengenmäßige Beschränkungen und Einfuhrlizensierungen beruhen lassen, um seine Wirtschaft zu schützen. Seit der Krise Anfang der neunziger Jahre verbesserte sich die Zahlungsbilanzsituation und Indien hatte sich zudem für eine Politik der progressiven Liberalisierung entschieden.[7682]

Schon in den Verhandlungen der Uruguay-Runde setzten sich die USA und Kanada für eine Straffung der Regeln im Zahlungsbilanzbereich ein und forderten u.a., daß dem IWF ein ausschlaggebende Rolle bei der Feststellung von Zahlungsbilanzschwierigkeiten einzuräumen sei.[7683] Diese Forderungen wurden in den Verhandlungen von den Entwicklungsländern abgelehnt und gelangten nicht in den endgültigen Text des WTO des Übereinkommen über die Zahlungsbilanzregeln des GATT 1994.[7684] Ebenso wurde gefordert, explizit niederzulegen, daß die Streitbeilegung mit diesen Fragen befaßt werden soll, wobei hieraus der Kompromiß in Fußnote 1 resultiert.[7685] Dazu kommt, daß es zwar in United States vs. Korea - Beef (1990) einen Streitfall zum Thema Zahlungsbilanz gab. Dort wurde die Rolle des IWF bei der Feststellung der Zahlungsbilanzschwierigkeiten aber offengelassen.[7686]

Genauso wie die Industrieländer, hier ist es Art. XII, haben die Entwicklungsländer das Recht, zum Schutz der Zahlungsbilanz, sich auf Art. XVIII.9 ("to forestall the threat of, or to stop, a serious

---

[7681] Siehe die Sekretatriatsübersicht, allerdings ohne Informationen zur Intensität der Handelsbeschränkungen: WT/BOP/W/21, 12 September 2002; die selektive Nutzung mengenmäßiger Beschränkungen von Bangladesch ist dokumentiert in: WT/BOP/G/13, 23 November 2004.

[7682] Denters 2004: 123. Für Indiens Importsubstitutionspolitik siehe auch Abschnitt 'F'.

[7683] Siehe die folgenden Forderungen der USA und Kanada: "The BOP Committee shall accept the determination of the International Monetary Fund regarding the severity of the BOP problem." MTN.GNG/NG7/W/58, 16 November 1989, S. 4. "The International Monetary Fund shall provide (except for simplified consultations decribed above) its determination concerning the balance-of-payments situations and prospects as provided in Art. XV." MTN.GNG/NG7/W/72, 15 June 1990, S. 5.

[7684] Understanding on the Balance-of-Payments Provisions of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994. WTO 1995: 27-31. Die Durchsicht dieses Textes zeigt, daß dort allein vom Zahlungsbilanzausschuß und dem Sekretariat die Rede ist. Der IWF kommt garnicht vor. Die Informationen zur Verhandlungsgeschichte besagen, daß die Entwicklungsländer klar gegen den USA/Kanada Vorschlag eingestellt waren. Siehe MTN.GNG/NG//W/58, 16 November 1989, sowie MTN.GNG/NG7/W/72, 15 June 1990. Der Vorschlag der EU, MTN.GNG/NG7/W/68, 16 February 1990, erwähnt die Rolle des IWF garnicht erst. Sodann ist aufgrund der Kontroversen im Brussels Draft Final Act, 3 December 1990 diese Thema nicht erwähnt: MTN.TNC/W/35/Rev.1. Im Dunkel Draft MTN.TNC/W/FA, 20 December 1991 wurde dann, obwohl es keinen Konsens in den Verhandlungen gab, eine Draft Agreement eingeführt, welches allerdings weitgehend unkontrovers formuliert ist, die kritischen Fragen umgeht und weitgehend identisch mit dem späteren WTO Übereinkommen ist. Steward 1993: 1869-1875.

[7685] "The consulting contracting party or affected contracting parties can, if they wish, attempt to resolve the question in the Council. Alternatively, affected contracting parties, can, if they wish, pursue the matter through normal GATT dispute settlement procedures pursuant to Articles XXII and XXIII." Diese Forderung der USA und Kanada wird zitiert von Roessler 2001: 311. Stattdessen wurde die Phrase in Fußnote 1 eingefügt. Diese Phrase erwähnt 'application' und dies bezöge sich klar erkennbar nicht auf die Rechtfertigung sondern die Anwendung i.S. von Umsetzung der konkreten Zahlungsbilanzmaßnahmen. So Roessler 2001: 311-312. Siehe: WTO 1995: 27. Siehe auch Trebilcock/Howse 2005: 162.

[7686] Die USA forderte das Panel dazu auf, gemäß Art. XV.2 die Feststellung des IWF als ausschlaggebend anzusehen. Der Panel geht darauf nur insofern ein, daß er erwähnt, daß die Mitgliedsländer mit dem IWF im Rahmen von Art. XV.2 Konsultationen durchführen müssen: "shall consult fully". Der direkt danach im Artikel erwähnte Satz: "the CONCTRACTING PARTIES shall accept all findings of statistical and other facts ... " wird nicht erwähnt. Kurz: Die U.S. Position wird nicht übernommen. United States vs. Korea - Restrictions on Imports of Beef: BISD 36S/268, 293, Para. 84, 303-304 Paras.. 120-123, 1990.

decline in its monetary reserves", "in case of (...) inadequate monetary reserves, to achieve a reasonable rate of increase of its reserves"[7687]) zu berufen. Angesichts der verbesserten Zahlungsbilanzsituation Indiens konnte sich der WTO Ausschuß für Zahlungsbilanzbeschränkungen aber nicht zu einer gemeinsamen Position durchringen, ob Indien diesen Kriterien weiterhin genügte. Die USA akzeptierte zudem den indischen Plan einer progressiven, über 6 Jahre verlaufenden, Abschaffung mengenmäßiger Beschränkungen nicht.[7688] Daraufhin wurde umstrittenerweise[7689] ein Panel etabliert, dessen Bericht vom AB bestätigt wurde, United States vs. India - Quantitative Restrictions (1999).[7690]

Durch diesen Streit wurde eine Machtverschiebung hin zu den beiden Akteuren Streitbeilegung und IWF ausgelöst: Zwar bleibt der Ausschuß für Zahlungsbilanzbeschränkungen bestehen und behält seine Funktion, nachträglich[7691] über die Rechtfertigung von Beschränkungen zu befinden. Fortan finden diese Konsultationen aber unter dem Schatten der Streitbeilegung statt und der IWF, der sich bislang zurückgehalten hatte[7692], bekommt mit seinen Feststellungen ein größeres Gewicht.[7693] Vor diesem Fall oblag es m.E. allein[7694] dem Ausschuß für Zahlungsbilanz zu entscheiden, ob ein Land ungenügende Reserven ausländischer Währung vorliegen hatte, sodaß es mengenmäßige Beschränkungen seiner Importe durchführen konnte. Genauso wurde in diesem Ausschuß die Entscheidung getroffen, daß mengenmäßige Beschränkungen nicht mehr nötig sind und ein Abbau vonstatten gehen sollte. Diese Feststellungen wurden allerdings im Rahmen der Kollegialität im

---

[7687] Art. XVIII.9. WTO 1995: 513.

[7688] Zuerst hatte Indien neun Jahre Übergangsfrist vorgeschlagt, dazu kommentierte der Vertreter der USA: "He reiterated that to wait six to nine years more to eliminate the vast majority of India's quantitative restriction purportedly justified by balance-of-payments problems that did not exist, was neither credible nor commensurate with India's role in the multilateral trading system" WT/BOP/R/32, 18 September 1997. Siehe auch für den Ablauf der Konsultationen: United States vs. India - Quantitative Restrictions on Imports of Agricultural, Textile and Industrial Products, WT/DS90/R, 6 April 1999, S. 132, Para. 5.7.

[7689] Schon daß die WTO ein Panel eingerichtet, kann deshalb für ungewöhnlich gehalten werden, weil das erste, ernstzunehmende GATT Panel zu dieser Fragen aufgrund einer expliziten Zustimmung Koreas etabliert wurde. Ob überhaupt Panels mit dieser Frage befaßt werden können, kann deshalb, bis zum oben genanten Fall, als umstritten gelten. United States vs. Korea - Restrictions on Imports of Beef: BISD 36S/268, 302-303, Paras. 116-119, 1990. Die explizite Zustimmung Koreas ist dokumentiert in: C/M/220, 8 June 1988, S. 8.

[7690] Panel und AB. United States vs. India - Quantitative Restrictions on Imports of Agricultural, Textile and Industrial Products, WT/DS90/R, 6 April 1999. United States vs. India - Quantitative Restrictions on Imports of Agricultural, Textile and Industrial Products, WT7DS90/AB/R, 23 August 1999.

[7691] Eine Autorisierung durch den Ausschuß ist nicht nötig. Jedes WTO Mitglied hat zuerst einmal das Recht, die Entscheidung zu treffen Importbeschränkungen zum Zahlungsbilanzschutz zu nutzen. Danach erfolgt die Überprüfung. United States vs. India - Quantitative Restrictions on Imports of Agricultural, Textile and Industrial Products, WT/DS90/R, 6 April 1999, S. 149, Para. 5.77.

[7692] Ofmals hatte der IWF nicht einmal direkt zur Rechtfertigung der Zahlungsbilanzmaßnahmen eine Stellungnahme abgegeben, sondern allgemeine über Wirtschaftspolitiken, darunter Strukturanpassungspolitiken, referiert. MTN.GNG/NG7/W/46, 6 July 1988, S. 43. Bestätigt aus einem weiterem Sekretariatspapier Steward 1993: 1865. Indirekt bestätigt, durch die Forderung von USA und Kanada im Rahmen der Verhandlungen der Uruguay Runde, den Feststellungen des IWF zur Zahlungsbilanzsituation die ausschlaggebende Rolle einzuräumen. Steward 1993: 1868.

[7693] "Second, the Panel and Appellate Body have, by acception its jurisdiction on BOP-restrictions, one again clearly confirmed their central role in scrutinizing the behaviour of WTO-members. In fact, these bodies may be used to end the practice of dozens of developing countries imposing quantitative restrictions for balance-of-payments reasons. Now each country applying BOP-restrictions may fear that its policy be examined in a panel procedure. Third, the IMF arm is long and extends to a de facto decisive determination on BOP-restrictions within the framework of Article XVIII. Whereas Panel and the Appellate Body argue that the IMF merely contributes to the evidence, in reality IMF findings cannot be bypassed. Countries that wish to impose or continue BOP-restrictions are strongly advised first to convince the Fund that the level of monetary reserves is worrying and would justify restrictions. It could save them a costly and burdensome procedure before a GATT panel." Denters 2004: 126; ähnlich und kritisch zum Fall: Raghavan 2000. Siehe auch, mit einigen weiteren Aspekten, die aber das insgesamte Bild hier nicht in Frage stellen: Trebilcock/Howse 2005: 158-168.

[7694] Diese Meinung wird hier vertreten, weil im Korea Zahlungsbilanzfall der Rekurs auf das Panel einvernehmlich erfolgte. Dazu kommt, daß Korea im GATT die Panelempfehlungen durch ein Veto blockieren konnte.

Ausschuß (als "agreed texts"[7695]) getroffen. Der Ausschuß hat dabei "various level of tone" eingesetzt, um seine Bewertung der Zahlungsbilanzmaßnahmen zum Ausdruck zu bringen.[7696] Alle Berichte wurden vom Allgemeinen Rat angenommen.[7697] Erst ab 1987 kam es in Einzelfällen in den Berichten dazu, daß eine einvernehmliche Meinung nicht mehr zu Ausdruck gebracht werden konnte.[7698] Damit lagen immerhin über zwei Jahrzehnte Elemente einer einheitlichen, konsensuellen Praxis ('subsequent practice') vor, der eine gewohnheitsrechtliche Bindungskraft i.S. des Art. 31 der Wiener Vertragsrechtskonvention zugeschrieben werden kann.[7699] Zwar steht einer starken Stellung des IWF in der WTO, sieht man auf den Wortlaut der Regeln, nichts entgegen. Es wird in Art. XV.2 eindeutig zum Ausdruck gebracht, daß die Feststellungen des IWF ein großes Gewicht haben.[7700] Dies wurde nur bislang in der gewohnheitsrechtlich relevanten Praxis nicht so angewandt.

Der IWF sieht Währungsreserven als angemessen an, wenn damit 3 Monate Importe[7701] finanziert werden können. Im vorliegenden Fall genügte Indien mit 6 Monaten Reserve diesem Kriterium (Reserven von ca. US$ 22 Mrd., davon waren für US$ 7 Mrd. Portfolio Investitionen).[7702]

Welche Auslegungsentscheidungen wurden in diesem Streitfall getroffen? Der Panel entscheidet, bestätigt vom AB, daß fortan die Streitbeilegung die Rechtfertigung von Zahlungsbilanzmaßnahmen überprüfen darf. Die in der Präambel des neuen WTO Übereinkommens über Zahlungsbilanzmaßnahmen enthaltene Fußnote 1 wird so interpretiert, daß die Streitbeilegung im Falle von Maßnahmen zum Schutz der Zahlungsbilanz einberufen werden darf.[7703] Aus der Verhandlungsgeschichte der Uruguay Runde gelingt es der Streitbeilegung nicht, ein klares Bild zu

---

[7695] "All elements of the Committee's reports are agreed texts". Note by the Secretariat. MTN.GNG/NG7/W/46, 6 July 1988, S. 19, Para. 54.

[7696] Note by the Secretariat. MTN.GNG/NG7/W/46, 6 July 1988, S. 19, Para. 57.

[7697] Note by the Secretariat. MTN.GNG/NG7/W/46, 6 July 1988, S. 22, Para. 65.

[7698] Schon 1985 reservierte Japan seine Rechte gegen über Maßnahmen Portugals sowie Ungarn gegenüber Maßnahmen der Türkei, deren Maßnahmen sie für ungerechtfertigt hielten. Note by the Secretariat. MTN.GNG/NG7/W/46, 6 July 1988, S. 19, Para. 54.

[7699] Trebilcock/Howse 2005: 163. Für diese gewohnheitsrechtlichen Aspekte der internen GATT Praxis, trotz aller Pragmatik: Benedeck1990: 159, 147-160.

[7700] Art. XV.2: "The CONCTRACTING PARTIES in reaching their final decision in cases involving the criteria set forth in paragraph (2) a of Article XII or in paragraph 9 of Article XVIII, shall accept the determination of the Fund as to what constitutes a serious decline in the contracting party's monetary reserves, a very low level of his monetary reserves or a reasonable level rate of increase in its monetary reserves, and as to the financial aspcets of other matters covered in such consultations in such cases." WTO 1995: 507. Dazu die Literatur: "This provision does not leave much room for doubt: the IMF plays a key role in the interpretation of conditions justifying BOP-restriction. WTO bodies are expected to 'consult fully' with the fund and 'shall accept' statistical findings and facts, and the determination on the justification of BOP-restrictions. It is virtually impossible for the General Council to deny the findings of the IMF in its conclusions." Denters 2004: 123. Siehe zum Verhältnis WTO und IWF und Weltbank auch das Abkommen über die Zusammenarbeit: WT/GC/W/43, 4 November 1996; später WT/L/195, 18 November 1996. Dazu näher: Ahn 2000: 13.

[7701] Der IWF wendet traditionell 3 Monate Reserven für Importe als Kriterium für ausreichende Währungsreserven an ('rule of thumb'). Die Fälle unterscheiden sich aber. Siehe dazu Konsultationen mit Brasilien: BOP/R/135, 15 Dezember 1983: S. 4; Sekretariatsüberblick dazu: WT/BOP/W/21, 12 September 2002. In den neunziger Jahren kommt es, Anlaß ist die Asienkrise und die volatilen privaten Kapitalbewegungen, zu einer Diskussion darüber, ob diese Höhe der Reserven als ausreichend anzusehen ist. In Studien innerhalb des IWF werden höhere Reserven in Ländern mit problematischen Charakteristikas als sinnvoll angesehen. Trotz diverser Stellungnahmen und Studien weicht der IWF im Endeffekt einer neuen Einschätzung der Situation aus. In den Bewertungen der einzelnen Länder fällt auf, daß sich der IWF zurückhält, in bezug auf das Reserveniveau direkt Stellung zu beziehen. Ebenso ist sichtbar, daß der IWF in so gut wie allen Fällen, zu einer prompten Aufhebung der Zahlungsbilanzschutzmaßnahmen rät. WT/BOP/W/21,12 September 2002, siehe auch WT/TF/COH/S/2, 18 June 1999.

[7702] IWF Statement, Annex III. WT/BOP/R/32, 18 September 1997, Para. 9. Auf die privaten volatilen Kapitalbewegung in dieser Größenordnung weist den IWF hin Brasilien: WT/BOP/R/32, 18 September 1997; siehe auch Indien in: BOP/321, 24 October 1994: S. 5.

[7703] Understanding on the Balance-of-Payments Provisions of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994. WTO 1995: 27 FN 1. United States vs. India - Quantitative Restrictions on Imports of Agricultural, Textile and Industrial Products, WT/DS90/R, 6 April 1999, S. 148, Para. 5.71.

ermitteln.[7704] Eine Sonderbehandlung der Entwicklungsländer, die in diversen Formulierungen von Art. XVIII: B vermutet werden könnte, wird nicht vorgefunden. Zwar gesteht der Panel zu, daß ein vorschnelles Auslaufenlassen nicht angemessen ist: "we can agree with India that a developing country Mewmber applying the measures is not required to follow a 'stop and go' policy."[7705] Angesichts seiner eigenen Bewertung schließt der Panel aber für die Zukunft eine problematische Situation für Indien aus.[7706] Bei dieser Situationsbewertung werden auch die IWF Informationen verwandt: "we accept in this case certain assessments of the IMF".[7707] Der AB klärt diese Panelargumentation noch einmal begrifflich und stellt fest, daß eine zukünftig drohende Zahlungsbilanzkrise als "a causal link of certain directness"[7708] gezeigt werden müsse, die "soon after" einer Aufhebung der Maßnahmen erwartet werden müsse, wenn der Staat die Aufrechterhaltung seiner Maßnahmen rechtfertigen möchte.[7709] Ebenso argumentiert der Panel, daß eine Änderung der indischen Entwicklungspolitik u.a. deshalb nicht mit der Abschaffung der Schutzmaßnahmen in Verbindung zu bringen sei, weil es möglich sei, diese Sphären zu trennen und Indien bei Anpassungsproblemen der heimischen Industrie bei steigenden Importen die Schutzklausel benutzen kann.[7710] Der Panel argumentiert ruppig, daß Indien kein Recht mehr darauf hat, die Maßnahmen auslaufen zu lassen ("phase out").[7711] Die Rücknahme dieser harten Haltung erfolgt nur partiell: Indien sei aber ebenso nicht verpflichtet, seine Zahlungsbilanzmaßnahmen sofort aufzuheben. Grund: "Liberalization is also fragile with respect to internal adjustment problems. This fragility suggests an implementation period which is attuned to sustaining support for liberalization in the presence of external shocks, and to the

---

[7704] United States vs. India - Quantitative Restrictions on Imports of Agricultural, Textile and Industrial Products, WT/DS90/R, 6 April 1999, S. 158, Para. 5.111. In der Literatur aus dieser Zeit gibt es keine Hinweis darauf, daß es durch die Uruguay-Runde zu einer engeren Disziplinierung im Zahlungsbilanzbereich kommen würde. Die Interessenlage zwischen Industrie- und Entwicklungsländer wird zwar als divergierend dargestellt, letztendlich zeichnet die Analyse aber ein Bild, welches in der Schwebe bleibt. Es wird bezweifelt, daß sich Entwicklungsländer zu einer stärkeren Disziplin überreden lassen. Whalley 1989: 120-123. Oben schon wurde die Kritik von Roessler (2001) erwähnt, der bezweifelt, daß diese Fußnote so gedeutet werden dürfe. Sie spiegele vielmehr den Kompromiß wieder, daß nicht die Rechtfertigung, aber die Anwendung bzw. Umsetzung der Maßnahmen ('application') von der Streitbeilegung untersucht werden dürfe. Roessler 2001: 311.

[7705] United States vs. India - Quantitative Restrictions on Imports of Agricultural, Textile and Industrial Products, WT/DS90/R, 6 April 1999, S. 175, Para. 5.191.

[7706] "While we agree that the removal of restrictions will lead to an increase of imports over time, we do not consider that the information presented by India about possible future problems establishes that conditions justifying reimposition of balance-of-payments measures would occur immediately on lifting the current balance-of-payments measures. (...) Expecting a surge in imports is not sufficient to establish that the conditions of Article XVIII.9 will immediately reoccur. India does not give much attention to the potentially favourable effects on India's balance-of-payments following the removal of import restriction, such as the attraction of foreign capital into the distribution of consumer goods and other service industries, stating instead that private transfers and investment flows may be inadequate in the future". United States vs. India - Quantitative Restrictions on Imports of Agricultural, Textile and Industrial Products, WT/DS90/R, 6 April 1999, S. 179, Para. 5.207.

[7707] Dies wird vom Panel allerdings heruntergespielt, indem darauf verwiesen wird, daß die Akzeptanz der IWF Informationen gemäß DSU Art. 11 erfolgte, der vorsieht, eine objektive Beurteilung der Fakten durchzuführen. United States vs. India - Quantitative Restrictions on Imports of Agricultural, Textile and Industrial Products, WT/DS90/R, 6 April 1999, S. 134, Para. 5.13.

[7708] Ohne Herv. im Original. Dort kursiv. United States vs. India - Quantitative Restrictions on Imports of Agricultural, Textile and Industrial Products, WT7DS90/AB/R, 23 August 1999, S. 27, Para. 114.

[7709] Statt "immediately" schlägt der AB "soon after" vor. United States vs. India - Quantitative Restrictions on Imports of Agricultural, Textile and Industrial Products, WT7DS90/AB/R, 23 August 1999, S. 28, Para. 119. Hier geht es um Ad Paragraph 11, der Art. XVIII.11 näher ausführt, wenn durch die Aufhebung der Maßnahmen "thereupon" wieder Zahlungsbilanzschwierigkeiten auftreten würden. Nachdem der Panel klärt, daß "thereupon" als "immediately" verstanden wird, schloß er, daß in Indien diesbezügliche Schwierigkeiten zu erwarten sind, wenn die Importbeschränkungen aufgehoben werden. S. 176-181, Para. 5.193-5.215.

[7710] United States vs. India - Quantitative Restrictions on Imports of Agricultural, Textile and Industrial Products, WT/DS90/R, 6 April 1999, S. 180-181, Para. 5.208-5.212.

[7711] United States vs. India - Quantitative Restrictions on Imports of Agricultural, Textile and Industrial Products, WT/DS90/R, 6 April 1999, S. 187, Para. 7.4.

internal adjustment process."[7712] In den Empfehlungen des Panels werden explizit weitere zwischenstaatliche Verhandlungen für ein Auslaufen der Beschränkungen als Empfehlung gemacht.[7713]

Der kurze AB Bericht fügt hinzu, daß er die Relevanz von Art. XV.2 zur Rolle des IWF (s.o.) nicht endgültig entscheiden möchte.[7714] In United States vs. Argentina - Textiles and Apparel (1997-1998) bemerkte der AB, daß es vorgeschrieben ("required") sei, daß der IWF konsultiert werden muß.[7715] Im vorliegenden Fall wird dies abgeschwächt. Argumentiert wird vom AB, daß der Panel nicht nur die Informationen des IWF, sondern auch weitere Informationen, darunter der Reserve Bank of India einbezogen und eine eigenständige Überprüfung dieser Daten durchgeführt habe:

"The Panel gave considerable weight to the views expressed by the IMF in its reply to these questions. However, nothing in the Panel Report supports India's argument that the Panel delegated to the IMF its judicial function to make an objective assessment of the matter. A careful reading of the Panel Report makes clear that the Panel did not simply accept the views of the IMF. The Panel critically assessed these views and also considered other data and opinions in reaching its conclusions."[7716]

Diese Formulierung 'did not simply accept the views of the IMF' hat zur Verstörung auf der Seite des IWF geführt, welcher davon überzeugt ist, daß seine Feststellungen auf jeden Fall akzeptiert werden müßten. Der IWF befürchtet (unbegründet), daß ein Panel sich entscheiden könnte, den IWF nicht zu konsultieren und er befürchtet, daß in zukünftigen Streits versucht werden wird, die Analyse des IWF zu widerlegen.[7717] Für die Zukunft kann sich der IWF eine noch weitere Ausdehnung seiner Kompetenzen vorstellen. Im Falle einer Nutzung der Zahlungsbilanzausnahme in der WTO könnte eine Verpflichtung etabliert werden, mit dem IWF in "good faith negotiations (...) on economic adjustment measures" zu treten.[7718]

Wegen der offenkundigen Sensibilität dieses Themas und auch deshalb, weil die andere Seite ihre Position gut anhand der bisherigen gewohnheitsrechtlichen Praxis, der Verhandlungsgeschichte der

---

[7712] United States vs. India - Quantitative Restrictions on Imports of Agricultural, Textile and Industrial Products, WT/DS90/R, 6 April 1999, S. 187, Para. 7.3.

[7713] United States vs. India - Quantitative Restrictions on Imports of Agricultural, Textile and Industrial Products, WT/DS90/R, 6 April 1999, S. 189, Para. 7.7.

[7714] United States vs. India - Quantitative Restrictions on Imports of Agricultural, Textile and Industrial Products, WT7DS90/AB/R, 23 August 1999, S. 36, Para. 152. Genauso wie hier Ahn 2000: 24.

[7715] "The only provision of the WTO Agreement that requires consultations with the IMF is Article XV:2 of the GATT 1994. This provision *requires* the WTO to consult with the IMF when dealing with 'problems concerning monetary reserves, balances of payments or foreign exchange arrangements'". Herv. im Original. United States vs. Argentina - Measures Affecting Imports of Footwear, Textiles, Apparel and Other Items, WT/DS56/AB/R, 27 March 1998, Para. 84.

[7716] United States vs. India - Quantitative Restrictions on Imports of Agricultural, Textile and Industrial Products, WT7DS90/AB/R, 23 August 1999, S. 35, Para. 149.

[7717] "the Fund's statement in this regard is not just another expert opinion to be considered or weighed against those of other experts." Siegel 2002: 594. Hintergrund ist Ahn 2000: 25. Begründet wird dies wiederum mit der Verhandlungsgeschichte des GATT. Hier wurde offenbar ein Vorschlag Australiens zurückgewiesen, welches versucht hatte in Art. XV.2 statt "shall accept the determination"; "shall give special weight to the opinions of the fund" einzufügen. Siegel 2002: 594. Weil sich das Panel einen letzten Rest Beurteilungsspielräum einräumt ist es unterkomplex, wenn von in der Literatur die alleinige Relevanz der IWF Feststellung betont wird. "Thus, the IMF determines the legality of imposing or continuing balance-of-payments trade restrictions." Matsushita et al. 2006: 462. Ebenso Pries/Berrisch 2003: 160. Auch Trebilcock/Howse (2005) schließen, daß sich die Streitbeilegung dem IWF unterwirft: "This deference to the fund is not entirely unproblematic". Trebilcock/Howse 2005: 168.

[7718] Diese Klausel ist in das North American Free Trade Agreement eingebaut. Siegel 2002: 597.

Uruguay-Runde und den Vertragstexten belegen kann, sind durch diesen Bericht politische Spannungen in der WTO entstanden, die sich bis heute nachzeichnen lassen. Im Zusammenhang mit den Verhandlungen der Doha Runde ist es zu einer Entscheidung gekommen, welche die Sonderbehandlung der Entwicklungsländer bezüglich der Zahlungsbilanzausnahme im Vergleich zu den Industrieländern betont und es werden Konsultationen über die Rolle des Ausschußes für Zahlungsbilanzbeschränkungen geführt.[7719]

Wie lassen sich die Effekte dieser Entscheidung aus wirtschaftswissenschaftlicher Perspektive realistisch einschätzen? Setzt sich die Auslegung von United States vs. India - Quantitative Restrictions (1999) durch, führt dies dazu, daß eine bislang wichtige Ausnahme, die zur Verweigerung der Liberalisierung genutzt werden konnte, schwieriger nutzbar ist als zuvor. Ein zunehmend liberaler Welthandel wird dadurch in merklicher Weise rechtlich abgestützt: So wird, erstens, der Rekurs der Entwicklungsländer auf Zahlungsbilanzschutzmöglichkeiten begrenzt, wenn die Reserven nach Ansicht der Streitbeilegung und des IWF noch hoch genug sind. Dagegen ist, zweitens, nicht erkennbar, daß der Rekurs auf Handelsbeschränkungen zum Zahlungsbilanzschutz in einer Notfallsituationen sehr niedriger Reserven beschränkt wird. Die Bewertung im Ausschuß erfolgt, drittens, auch weiterhin nachträglich, sodaß die politische Entscheidung Zahlungsbilanzmaßnahmen zu nutzen, erst einmal ohne WTO Einspruch gefällt werden kann. Viertens wird die Aufhebung von einmal eingeführten Zahlungsbilanzmaßnahmen durch die Stärkung der Rolle der Streitbeilegung und des IWF signifikant beschleunigt.[7720]

Somit ist es in Zukunft nicht mehr möglich, über diese Ausnahme über längere Zeit Zahlungsbilanzreserven zu akkumulieren, wenn keine Krise vorliegt: Die im Rahmen dieser Ausnahme, in der Zeit des GATT, noch akkumulierbaren Gelder müssen fortan für Importe ausgegeben werden. Dadurch ergibt sich eine Präferenz für den Handel und die bestehenden wirtschaftlichen Austauschprozesse.

Somit können weiterhin Handelsmaßnahmen zur Bekämpfung von Zahlungsbilanzkrisen eingesetzt werden, im Einklang mit den WTO Regeln aber erst spät, bei sehr niedrigen Reserveniveaus und zeitlich beschränkt. Daß diese Möglichkeit bei Krisen bleibt, ist sachgerecht, weil diese schwer handhabbar sind und die u.a. vom IWF in seinen Strukturanpassungsprogrammen vorgezogenen Politiken fehlschlagen können, sodaß es sinnvoll sein kann, Politikalternativen zu haben.[7721] Eine dieser

---

[7719] WT/MIN(01)/DEC/W/1, 14 November 2001. Dort der Verweis auf den Implementations Issues Text, siehe das Zitat: "Reaffirms that Article XVIII of the GATT 1994 is a special and differential treatment provision for developing countries and that recourse to it should be less onerous than to Article XII of the GATT 1994." WT/MIN(01)/W/10, 14 November 2001. Siehe auch die Dokumente: WT/BOP/R/66, 19 November 2002; WT/BOP/R/78, 13 May 2005. Siehe ebenso: WT/BOP/R/66, 19 November 2002.

[7720] Es ist nicht genau genug, wenn dieser Fall im Kontext der allgemeinen Frage nach der Sonderbehandlung für Entwicklungsländer diskutiert wird und so getan wird, daß die WTO Regeln in einem Krisenfall nicht flexibel genug sind. Thomas 2000: 1275. Dies stimmt nicht.

[7721] Es gibt sieben Möglichkeiten auf Zahlungsbilanzprobleme zu reagieren: Die Zentralbank finanziert das Zahlungsbilanzdefizit über Kredite aus dem Ausland. Über höhere Zinsen kann ausländisches Kapital angelockt werden, um eine Verbesserung der Kapitalbilanz zu erreichen. Export können gesteigert werden oder die inländische Nachfrage durch restriktive Maßnahmen, wie Zinserhöhungen, verringert werden. Die Währung kann abgewertet werden. Der internationale Kapitalverkehr kann beschränkt werden. Der internationale Handel kann beschränkt werden, durch Zahlungsbilanzmaßnahmen i.S. der WTO Regeln. Der IWF möchte nicht, daß die Länder eine Einschränkung des Kapitalverkehrs oder eine Einschränkung des internationalen Handels durchführen. Deshalb sollten die Länder möglichst die anderen Optionen benutzen, die aber nicht immer unproblematisch sind, u.a. kann eine Abwertung des Wechselkurses nicht unlimitiert erfolgen, genauso hemmen Zinssteigerungen die heimische Wirtschaftsaktivität und Kapital wird dadurch nicht immer angezogen. Frenkel/Menkhoff

Politikalternativen, eben die Zahlungsbilanzschutzmaßnahme, muß nun relativ schnell wieder abgeschafft werden, sobald sich die Zahlungsbilanzsituation verbessert hat, sodaß - wenn ein Land dann noch befürchtet, eine fragilen Situation ausgesetzt zu sein bzw. Währungsreserven erhöhen möchte - gezwungen ist, höhere interne Zinsen zur Unterdrückung der Importnachtfrage oder Währungsabwertungen etc. einzusetzen, um die Zahlungsbilanzsituation zu verbessern.

Diese Einschränkung der Handelsspielräume für Entwicklungsländer muß weiterhin vor dem Hintergrund anderer WTO Ausnahmen bewertet werden: Indien wird im Panelbericht aufgefordert, stattdessen Schutzmaßnahmen zu benutzen. Dies ist ein interessanter Vorschlag, bei dem der Panel nicht beachtet, daß die Schutzklausel meist auf bestimmte Waren beschränkt ist und die Streitbeilegung die Schutzmaßnahmen-Nutzung nur dann erlaubt, wenn Schädigung der eigenen Industrie aufzeigbar ist, sodaß dieser Vorschlag systematisch nicht überzeugend ist.

Somit stehen sich letztendlich zur normativ wirtschaftswissenschaftlichen Bewertung des aktuellen Stands der Zahlungsbilanzregeln zwei Erwägungen entgegen:

Sehr großzügige Spielräume sind nicht wünschenswert, denn es ist aus dynamisch ordoliberaler Perspektive nicht wohlfahrts- und entwicklungsfördernd, wenn Regierungen beschließen, ein Land sogar längere Zeit, von wirtschaftlichen Austauschprozessen weitgehend abzutrennen. Denn der internationale Handel ist zwar nicht immer, aber wenigstens potentiell wohlfahrtssteigernd. Der Berührungspunkt mit den makroökonomischen Aspekten der Zahlungsbilanzkrisen zeigt gleichzeitig aber, daß schon deshalb Spielräume weiter bestehenbleiben sollten, um, für eine gewisse Zeit, Politikalternativen zur Importverringerung zu haben und auch solche, um Währungsreserven wenigstens zu einem gewissen Grad erhöhen zu können, um währungspolitische Stabilität etablieren zu können. Länder wie Indien und asiatische Länder haben z.B. ihre Währungsreserven in den letzten Jahren massiv erhöht, allerdings nicht über Zahlungsbilanzmaßnahmen, sondern simplerweise über den Kauf von US$ Staatsanleihen.[7722] Damit dies auch kleineren Ländern besser gelingt, die diese Möglichkeiten nicht haben, wäre es jedenfalls nicht abzulehnen, daß Zahlungsbilanzmaßnahmen über einen gewissen Zeitraum genutzt werden können und weiterhin selektiv der Import nicht essentieller Güter beschränkt werden darf. Dies ist in Art. XVIII.10 explizit erlaubt[7723], aber nicht gerne gesehen, der IWF zieht uniform wirkende Maßnahmen vor. Somit wird die Regelbindung hier nicht per se kritisiert, aber eine großzügigere Ausgestaltung für sinnvoll angesehen.[7724] Es spricht nichts dagegen, beispielsweise Reserven für 15 Monate Importe zu erlauben, wenn nicht extrem restriktive Maßnahmen gewählt werden und danach umgehend eine Liberalisierung durchgeführt wird. Der IWF

2000: 78-80. Diese Politiken funktionieren somit nicht immer. In einer Krise kann der Wechselkurs bereits so stark gesunken sein, daß Kredite, die in ausländische Währung denominiert sind, nicht mehr zurückgezahlt werden können, sodaß sogar eine Erhöhung des Wechselkurses ein Ziel sein kann. Frenkel/Menkhoff 2000: 82. Durch Handelsbeschränkungen könnte somit erreicht werden, daß andere Politiken nicht mehr so streng durchgeführt werden müßten. Dabei muß natürlich beachtet werden, daß auch Handelsbeschränkungen Wachstumsprobleme etc. auslösen können. Siehe zu den ambivalenten Effekten der Abwertung Abschnitt 'G' zum Thema Wechselkurspolitik.

[7722] IMF 2005: 98. Dies erfolgt u.a. in Reaktion auf die Asienkrise, um gegenüber Spekulationsangriffen sicherer zu sein. "As of February 2004, Japan, China, Hong Kong, Taiwan and South Korea together held over 1.7 trillion US dollars in offical reserves, more than half of the world total, most of them in the form of US treasury bonds." Disyatat 2004: 2. Die Debatte über die Asienkrise schließt sich hier an, welche die volatilen Portfolioinvestitionen diskutiert: Eatwell/Tayloer 1998; Stiglitz 1998: 15; Frenkel/Menkhoff 2000.

[7723] Art. XXVIII.10. WTO 1995: 513.

[7724] So auch, ohne dies genauer zu begründen, Thomas 2000: 1276.

verhält sich dagegen neoklassisch stur mit klarer Präferenz für die sofortige Liberalisierung und sehr kurze Übergangszeiten.[7725]

Am Rande: Auch Maßnahmen im Rahmen von Kapitalverkehrskontrollen werden immerhin auf Panelebene von der WTO untersucht. Auch hier wird dem IWF die wichtige Rolle eingeräumt, über deren Angemessenheit zu entscheiden. Umtauschgebühren, die nur bei Importen auferlegt werden, werden von ihm nicht als Kapitalverkehrskontrolle angesehen und damit nicht unter GATT Art. XV.9 (a) akzeptiert, in Honduras vs. Dominican Republic - Import and Sale of Cigarettes (2004-2005).[7726]

18. Präferenzsysteme

Die diversen Systeme niedrigerer Zölle bezüglich der Entwicklungsländer, die nach 1971 etabliert worden sind, sind im Lauf der Zeit mit diversen politischen Bedingungen versehen worden. Diese gehen über die Einhaltung von elementarer Arbeiterrechte in Abkommen der EU und etwa im GSP der USA bis zum Verbot des Kommunismus in einigen Abkommen der USA.[7727] Insofern kam dem folgenden Streitfall einer große Bedeutung für die Zukunft dieser Systeme zu. Im Zusammenhang mit der Fragestellung dieser Arbeit ist erfreulich, daß es weiter möglich ist, auch zwischen Entwicklungsländer zu differenzieren, damit die Politik sehr schwachen Länder gezielt Vorteile verschaffen darf. Dies muß in einer dynamischen Weltwirtschaft, die immer wieder zu schwächeren Ländergruppen führen wird, selbstverständlich sein.

[7725] In den Worten der neoklassischen Überzeugung des IWF: "When countries are faced with reserve losses stemming from a current account crisis, the appropriate, first-best response involves the implementation of expenditure-changing and expenditure-switching (exchange rate) policies that bring spending into a sustainable relationship with output in a non-distortionary manner. Trade measures for balance of payments purposes are distortionary and distinctly second best. Only in extreme current account crisis situations where appropriate policies cannot be implemented in the necessary time frame should resort to such measure be contemplated, and then only a uniform tariff accross all imports which has a clear timetable for expeditions elimination and which is part of policy package which is designed to adress the payments imbalance on a sustainable basis." WT/TF/COH/13, 14 February 2003: 1. Dies bedeutet nicht, daß der IWF nicht die Bedeutung höherer Reserven anerkennt. Er fordert sogar dazu auf, höhere Reserven zu halten. Allein sollten Reserven nicht während Zahlungsbilanzkrisen durch Handelsbeschränkungen akkumuliert werden. Befürchtet wird, daß dies eine Abkehr von der Politik der Exportorientierung und eine weitere Kapitalflucht auslöst. WT/TF/COH/13, 14 February 2003: 5-14.

[7726] Hier erfolgt auch ein Verweis auf das Abkommen zwischen IWF, Weltbank und WTO aus dem Jahre 1996: "The Fund shall inform in writing the relevant WTO body (including dispute settlement panels) considering exchange rate measures within the Fund's jurisdiction whether such measures are consistent with the Articles of Agreement of the Fund." Honduras - Dominican Republic - Measures Affecting the Importation and Internal Sale of Cigarettes, WT/DS302/R, 26 November 2004, S. 142-147, Para. 7.135-7.155. Mavroidis 2005: 253-258. Siehe zu den IWF-rechtlichen Aspekten von Kapitalverkehrskontrollen Abschnitt 'G'. In einem einzigen weiteren Fall geht es um das Verhältnis WTO/IWF. In United States vs. Argentina - Textiles and Apparel (1997-1998) versucht Argentinien für eine Maßnahme dem IWF die Verantwortung zuzuschieben, welche dieser im Rahmen der Strukturanpassung verordnet hätte. Dies traf aber nicht zu. Dazu Siegel 2002: 582-584.

[7727] Charnovitz 2005a: 244-245; zum GSP der USA: Scherrer et al. 1998: 126. Die USA hat hier eine ganze Liste von Bedingungen aufgestellt: Damit ein Land von den Präferenzen profitieren muß, sollte es nicht kommunistisch regiert sein, nicht dem OPEC-Kartell angehören, keine Enteignungen ohne Kompensation vornehmen, in bezug auf die Drogenbekämpfung kooperieren und internationale Streitschlichtungstribunale akzeptieren. In den achtziger Jahren wurden weitere Bedingungen hinzugefügt: Die Länder sollten von unvernünftigen Exportpraktiken Abstand nehmen, speziell im Kupferbereich, geistige Eigentumsrechte sollten respektiert werden, speziell in bezug auf die Nachahmung von Industriegütern. Weiterhin wird die Einhaltung von Arbeiterrechten und der Grad der Liberalisierung in bezug auf Investitionen und den Dienstleistungshandel zur Bewertung hinzugezogen. Weiterhin wird der Zugang zu Märkten und Rohstoffen angeführt und auf einer 'Graduierung' bestanden, wenn eine bestimmte Menge an Importen in die USA vorliegen. Eine Aussetzung von Präferenzen kann der Präsident seit 1984 beschließen, insbesondere wenn der Marktzugang und der Schutz geistiger Eigentumsrechte nicht zufriedenstellend ist. Damit wird der Zugang zu den Märkten der Entwicklungsländer zum herausragenden Ziel der Außenhandelspolitik der USA. Hudec 1987: 113-115.

Im Streitfall India vs. EC - Tariff Preferences (2003-2004)[7728] ging es, entgegen der Erwartungen, allerdings nicht direkt um zwei kontrovers diskutierbare Bedingungen, die Entwicklungsländern auferlegt werden können, um Präferenzen genießen: Indien nahm die Klagepunkte bezüglich Arbeitsstandards- und Umweltschutzauflagen im Rahmen von Präferenzabkommen zurück, bevor der Panel seine Arbeit aufnahm. Sodann kam es, im Kontext dieses Falls, zu der überraschenden Wendung, daß die EU Diskriminierung nicht durch die Auferlegung von Kriterien ausgelöst hat, sondern dadurch, daß solche Kriterien vollständig fehlten.[7729]

Noch der Panel legte die 'Enabling Clause'[7730] aus, wie dies Indien in seiner Eingabe vorschlugt, nämlich, daß die Nicht-Diskriminierungsverpflichtung in Para. 2 (a) FN 3 der 'Enabling Clause' gemäß Art. I Meistbegünstigung nur zwischen Industrie- und Entwicklungsländern ausgesetzt wurde und nicht zwischen den Entwicklungsländern. Daraus wäre gefolgt, daß alle Entwicklungsländer bezüglich Präferenzen gleich behandelt werden müssen.[7731] Der AB trägt dies nicht mit und argumentiert, daß der Kontext der 'Enabling Clause' erkennen lasse, daß zwischen LDCs und sonstigen Entwicklungsländern unterschieden werden darf. Es stehe nicht im Widerspruch mit 'non discrimination', wenn Entwicklungsländer unterschiedlich hohe Präferenzen bekommen, denn das Ziel der 'Enabling Clause' sei es nicht nur, die Teilnahme der Entwicklungsländern am internationalen Handel kollektiv zu erhöhen, sondern die Möglichkeit zu geben, auf ihre speziellen Bedürfnisse einzugehen, sodaß einer Untergruppe zusätzlicher Marktzugang eingeräumt werden kann.[7732] Dabei besteht aber die Verpflichtung gleichsituierten Ländern identische Präferenzen einzuräumen:

"In granting such differential treatment, however, preference-granting countries are required, by virtue of the term 'non-discriminatory', to ensure that identical treatment is available to all similarly-situated GSP beneficiaries, that is, to all GSP beneficiaries that have the 'development, financial and trade needs' to which the treatment in question is intended to respond."[7733]

[7728] Panel, AB, Arbitration. India vs. EU - Conditions for the Granting of Tariff Preferences to Developing Countries, WT/DS246/R, 1 December 2003. India vs. EU - Conditions for the Granting of Tariff Preferences to Developing Countries, WT/DS246/AB/R, 7 April 2004. India vs. EU - Conditions for the Granting of Tariff Preferences to Developing Countries, WT/DS246/14, 20 September 2004.

[7729] So die passende Einleitung in Charnovitz et al. 2004: 239. Siehe zu diesem Fall und diesen Fragen auch: Charnovitz 2005a; Grossman/Sykes 2005; Jessen 2004; 2004a; Matambalya/Wolf 2001.

[7730] Interpretiert wird hier die 'enabling clause 2': Differential and more favourable treatment reciprocity and fuller participation of developing countries. 28. November 1979. In: BISD 26S/203, 1980. Die 'enabling clause 1', die eine zehnjährige Sondergenehmigung für Präferenzabkommen zwischen Nord-Süd, eben das Generalized System of Preferences ('GSP'), ermöglicht hatte, wurde schon 1971 verabschiedet. BISD 18S/24, 25. Juni 1971. Diese beiden 'waiver' wurden als permanent akzeptiert durch die erstgenannte Entscheidung.

[7731] U.a. ist der Panel davon beeindruckt, daß in den diversen Vorbereitungspapieren zum GSP immer wieder die Rede ist von 'nicht-diskriminierender Behandlung' und 'allen Entwicklungsländer'. Er argumentiert, daß es in Para. 2 (a) FN 3 darum geht, eine Mißbrauch der 'enabling clause' zu verhindern und beobachtet, daß viele Präferenzregime, die darüberhinaus gingen, über 'waiver' eine Sondergenehmigung erhielten, also über die 'enabling clause' hinaus eine Legitimation erhielten. India vs. EU - Conditions for the Granting of Tariff Preferences to Developing Countries, WT/DS246/R, 1 December 2003, S. 127-136, Para. 7.117-7.160

[7732] In Para. 2 (a) FN 3 der 'enabling clause' ist die Nicht-Diskiminierungsverpflichtung enthalten. Der AB sieht aber den Kontext dieser vor allem in Para. 3 (c) der 'enabling clause', die letztendlich auch die Ziele des GATT bzw. der WTO bei dieser Entscheidung formuliert: "shall be ... designe and, if necessary, modified, to respond positively to the development, financial and trade needs of developing countries." India vs. EU - Conditions for the Granting of Tariff Preferences to Developing Countries, WT/DS246/AB/R, 7 April 2004, S. 61-67, Paras. 151-167 ('Kontext'), S. 68, Para. 168-169 ('Ziele'), S. 68-71, Para. 170-176 ('Schlußfolgerungen').

[7733] India vs. EU - Conditions for the Granting of Tariff Preferences to Developing Countries, WT/DS246/AB/R, 7 April 2004, S. 70, Para. 173.

In bezug auf die dem Streit zugrundeliegende EU Politik Ländern mit Problemen der Drogenproduktion Präferenzen einzuräumen (immerhin ging es um einen vollständigen Erlaß aller Zölle[7734]), unter der Bedingung, daß diese bestimmte Politiken verwenden, akzeptiert der AB die Versicherung der EU nicht, daß davon im Prinzip alle Länder, die auch am Allgemeinen Präferenzsystems ('GSP') teilhaben, profitieren könnten. Von vorneherein waren diese Drogenabkommen nur auf 12 Länder ausgerichtet und es gab kein Aufnahmeverfahren für neue Länder (im Gegensatz zu den Präferenzverordnungen, die auf Arbeiterrechte und Umweltschutz ausgerichtet sind). Schließlich wurden keine objektiven Kriterien etabliert, die erkennen ließen, wann die Länder mit den Abkommen übereinstimmen oder auch nicht mehr dafür in Frage kommen. Auch eine Entscheidungsgrundlage für die Differenzierung zwischen Drogenländern und anderen GSP Länder gab es nicht.[7735]

Zukünftige Relevanz hat dieser Fall, neben der fortan gültigen Verpflichtung, anhand von objektiven Kriterien, gleichsituierte Länder an Präferenzen teilhaben zu lassen[7736], vor allem durch die Ausführungen des AB dazu, daß nur solche Präferenzbedingungen als 'positive Reaktion', s.u., der Industrieländer gelten könnten, bei denen ein ausreichender Nexus erkennbar sei, daß sie die Entwicklungs-, Finanz und Handelssituation der Entwicklungsländern verbessern sollen:

"However, paragraph 3(c) does not authorize *any* kind of response to *any* claimed need of developing countries. First, we observe that the types of needs to which a response is envisaged are limited to 'development, financial and trade needs'. In our view, a 'need' cannot be characterized as one of the specified 'needs of developing countries' in the sense of paragraph 3(c) based merely on an assertion to that effect by, for instance, a preference-granting country or a beneficiary country. Rather, when a claim of inconsistency with paragraph 3(c) is made, the existence of a 'development, financial [or] trade need' must be assessed according to an *objective* standard. Broad-based recognition of a particular need, set out in the *WTO Agreement* or in multilateral instruments adopted by international organizations, could serve as such a standard."[7737]

"Secondly, paragraph 3(c) mandates that the response provided to the needs of developing countries be 'positive'. 'Positive' is defined as "consisting in or characterized by constructive action or attitudes". This suggests that the response of a preference-granting country must be taken with a view to *improving* the development, financial or trade situation of a beneficiary country, based on the particular need at issue. As such, in our view, the expectation that developed countries will 'respond

---

[7734] Es geht hier um 12 lateinamerikanische Länder, die von Zöllen ganz befreit wurden. India vs. EU - Conditions for the Granting of Tariff Preferences to Developing Countries, WT/DS246/R, 1 December 2003, S. 4, Para. 2.6-2.8. Offenbar ging es auch um Pakistan. Matsushita et al. 2006: 227.

[7735] India vs. EU - Conditions for the Granting of Tariff Preferences to Developing Countries, WT/DS246/AB/R, 7 April 2004, S. 72-76, Para. 181-188. "Thus, although the European Community claims that the Drug Agreements are available to all developing countries that are 'similarly affected by the drug problem', because the Regulation does not define criteria or standards that a developing country must meet to qualify for preferences under the Drug Agreements, there is not basis to determine whether those criteria or standards are discrimiatory or not." S. 76, Para. 189.

[7736] Jessen 2004a: 2-3; Matsushita et al. 2006: 776. Dies war in der Vergangenheit nicht der Fall, so haben vom GSP vor allem fortgeschrittene asiatische Länder profitiert, ähnliches gilt für das die Textil- und Bekleidungspräferenzen siehe Abschnitt 'H' und 'I'.

[7737] India vs. EU - Conditions for the Granting of Tariff Preferences to Developing Countries, WT/DS246/AB/R, 7 April 2004, S. 66, Para. 163.

positively' to the 'needs of developing countries' suggests that a sufficient nexus should exist between, on the one hand, the preferential treatment provided under the respective measure authorized by paragraph 2, and, on the other hand, the likelihood of alleviating the relevant 'development, financial [or] trade need'."[7738]

Es ist schwer einzuschätzen, inwiefern die Präferenzbedingungen der EU und der USA[7739] diesen Kriterien entsprechen, u.a. weil einige der vom AB benutzten Begriffe, wie ein 'positive response' auf Entwicklungsprobleme einerseits eng (hin auf Wachstum und Handel) andererseits breit (Arbeitsstandards- und Umweltschutz einschließend) ausgelegt werden könnten. Bei einer engen Auslegung könnte es durchaus dazu kommen, daß die Streitbeilegung anspruchsvolle Arbeitsstandards- und Umweltschutzkriterien bzw. sonstige weitere Kriterien nicht als GSP Bedingungen akzeptiert. Klarer erkennbar ist, welche der objektiven Standards als international akzeptiert gelten könnten (z.B. fallen Arbeitsstandards klar unter das Kriterium 'multilateral instruments' mit 'broad based recognition').[7740] Die EU hat in ihrer neuen Ausgestaltung des GSP auf diese Forderungen der Streitbeilegungsentscheidung relativ weitgehend reagiert, wobei die Frage der Vereinbarkeit anspruchsvollerer Standards mit den WTO Regeln bleibt.[7741] Fraglich ist beispielsweise, ob die Aussetzung des GSP zur Durchsetzung geistigen Eigentumsschutz, typisch für die USA, als positive Antwort auf Entwicklungsprobleme angesehen werden kann.[7742] Indien und Brasilien kritisierten diese Entscheidung, weil weiterhin denkbar bleibt, daß die Industrieländer das GSP zu 'außenpolitischen' Zwecken gebrauchen können.[7743]

Aus der normativ wirtschaftswissenschaftlichen Perspektive dieser Arbeit, die sich auf ordoliberalen Grundlagen befindet, ist weltweit eine Einhaltung von Arbeitnehmerrechten erforderlich. Schon Walter Eucken hielt die Präsenz von Gewerkschaften und die Einhaltung u.a. von Kernarbeitsnormen für selbstverständlich, um die Macht der Unternehmen auszugleichen. Ebenso besteht die Gefahr, daß hier ein Marktversagen auftritt, welches die neoklassische Theorie nicht thematisiert, nämlich ein 'race to the bottom', dem u.a. auch Entwicklungsländer gegenüber einander ausgesetzt sind.[7744] In Abschnitt 'H' wurde allerdings ebenso eine große und real bestehende Gefahr genannt, die mit dem Wunsch der

---

[7738] India vs. EU - Conditions for the Granting of Tariff Preferences to Developing Countries, WT/DS246/AB/R, 7 April 2004, S. 66, Para. 164. So auch Irish 2007: 687-689. Nicht erwähnt in Matsushita et al. 2006: 776.

[7739] Hier nur ein ungenauer Überblick: Zusätzliche, 'positive' Präferenzen gibt es von der EU bei der Einhaltung von Kernarbeitsstandards und zukunftsfähigem Tropenholz, 'negative' Bedingungen sind u.a. Kernarbeitsstandards, Zwangsarbeit/Sklaverei, Export von Güter aus der Gefängnisarbeit, ineffiziente Zollkontrolle bezüglich Drogen, Geldwäsche, Betrug bei Ursprungsregeln, unfaire Handelspraktiken und Verletzung internationaler Fischereikonventionen; die USA nutzt als 'negative' Bedingung Kommunismus, internationale Kartellteilnahme, Enteignung, Nicht-Umsetzung von Schlichtungsentscheidungen, Terrorismus, Arbeitsrechte und Kinderarbeit. Siehe Charnovitz 2005a: 244-245.

[7740] Jessen 2004: 31-33; hier hätte die Streitbeilegung aber immer noch die Möglichkeit, Arbeitsstandards nicht im Einklang mit den 'development, financial and trade needs' zu sehen und damit als inkompatibel mit Präferenzregimen zu erklären. Irish 2007: 693.

[7741] In der EU besteht derzeit eine GSP Verordnung, die nicht zwischen Entwicklungsländern differenziert. Sodann die sog. Everything but Arms-Verordnung, die weitgehende Zollfreiheit für LDCs einräumt. Die darüber hinausgehenden Präferenzregime, die u.a. für nicht-LDCs gelten, sind zu einem GSP Plus zusammengefaßt worden, welches sehr viele Bedingungen enthält (u.a. Menschen- und Arbeiterrechte, 'good governance', Umweltschutz) und nach objektive Kriterien begrenzt wird. Für den Schutz des Tropenwalds verspricht die EU keine zusätzlichen Vorteile. Jessen 2004a: 3-8.

[7742] Ausführlich zu diesem Thema auch Shaffer/Apea 2005: 1003.

[7743] Shaffer/Apea 2005: 1004.

[7744] Den Hinweisen in der Literatur bezug auf nicht überzeugende Position der Neoklassik hierzu und der Beobachtung einer Süd-Süd Dimension des Problems wird hier zugestimmt. Die These, daß die Nord-Süd Konkurrenz innerhalb von Unternehmen zu Problemen führen muß, wird hier aber nicht mitgetragen. Scherrer et al. 1998: 265, 262-266.

weltweiten Verbreitung von Arbeitnehmerrechten verbunden ist: Die Nutzung dieser als Begründung des Protektionismus der Industrieländer gegen die aufholenden Entwicklungsländer. Es erscheint deshalb nicht als sachlich begründbar, innerhalb der WTO Regeln zu schaffen, mit denen Arbeiternehmerrechte verpflichtend durchgesetzt werden könnten, weil dies hätte zur Folge hätte, daß nach einem gewonnenen Streitfall eine Vergeltung autorisiert würde, also die Aussetzung von Zollzugeständnissen für Produkte aus diesem Entwicklungsland. Kurz: Vergeltung wirkt als Druckmittel zur weltweiten Verbreitung der Arbeitnehmerrechte, führt aber gleichzeitig im Falle der Aussetzung von Zollzugeständnissen zur Erhöhung der Profite und der oligopolistischen Marktmacht in bestimmten Sektoren. Dadurch wird für Unternehmer und Gewerkschaften ein Anreiz etabliert, solche Maßnahmen auch dann anzustreben, wenn dies mit der 'Sache', nichts mehr zu tun hat bzw. sogar kontraproduktiv wirkt.[7745] Einer Nutzung von Arbeiternehmerrechten in Präferenzabkommen scheint dagegen weniger entgegenzustehen.[7746]

Zuletzt: Das Meistbegünstigungsprinzip wurde durch diese Entscheidung, die innerhalb der Logik der Enabling Clause stattfindet, nicht aufgeweicht, es gibt weiterhin 'discrimination' per se, ebenso wird aber eine zweite Möglichkeit, wie Diskriminierung definiert werden kann, benannt: "... at least insofar as the making of distinctions between similar situations is concerned, the ordinary meaning of discrimination can accomodate both drawing distinctions *per se*, and drawing distinctions on an *improper basis*."[7747]

[7745] Diese Diskussion kann hier nicht zuende geführt werden. Noch 2004 versuchten U.S. Gewerkschaften Sec. 301 gegen China zu aktivieren. Siehe: U.S.-China Economic and Security Review Commission 2005: 43. Daß ein protektionistischer Mißbrauch von Vergeltungsmaßnahmen Realität ist, wird nicht ausreichend thematisiert in Scherer et al. (1998). Die vorliegende Arbeit ist nicht zur Lösung dieser Frage geschrieben wurden, hat aber aufgrund sachlicher Recherche zum Ergebnis geführt, daß protektionistische Maßnahmen durchaus positive Beschäftigungswirkungen und Gewinnzunahmen in Firmen der Industrieländer nach sich ziehen können. Dadurch besteht ein Anreiz für Unternehmen und Gewerkschaften, protektionistische Maßnahmen zu befürworten. Dies ist allein daran erkennbar, daß Gewerkschaften sich in den USA nicht nur Sec. 301 verwenden wollen, sondern sich regelmäßig an Schutzklausel- und Antidumpingpetitionen beteiligen, bei denen es oft um die Erhöhung der Gewinne und der Marktmacht der Unternehmer geht. In Scherer et al. (1998) wird Sec. 301 etwa als "potentiell stärkste Sozialklausel" charakterisiert. Dies ist sachlich nicht falsch. Hier wird jedoch insbesondere den folgenden Zitaten aus Scherer et al. (1998) nicht zugestimmt, weil sie die Gefahr des Protektionismus nicht zur Kenntnis nehmen: "Die bisherige Handhabung der Sozialklauseln in der US-Handelsgesetzgebung liefert keine Beweise, die den Protektionismus Vorwurf erhärten könnten", "Zentrale Einwände gegen das internationale gewerkschaftliche Engagement führen oft die möglichen protektionistischen Motive der Gewerkschaften an. Angesichts der vorliegenden Ergebnisse sind diese Vorwürfe wenig glaubwürdig. Positive Beschäftigungswirkungen in den Industrieländern sind durch die Anwendung einer Sozialklausel nicht zu erwarten." Scherrer et al. 1998: 118, 268. Daß die WTO zu Vergeltungsmaßnahmen autorisieren kann, wird ebenso nicht thematisiert. Scherrer et al. 1998: 271-272. Sanktionen zur Durchsetzung von Sozialklauseln werden für sinnvoll angesehen. Scherrer et al. 1998: 266, 275. Dabei könnten gerade Überlegungen, wie dem protektionistischem Mißbrauch zukünftiger internationaler Regeln zur Durchsetzung von Arbeiternehmerrechten durch Gewerkschaften entgegengewirkt werden kann, dieser Debatte einen neuen Impuls geben. So könnte ggf. ein neutrales Gremium Verstöße feststellen, zu dem die Zivilgesellschaft (bzw. auch die Gewerkschaften) keinen priviligierten Zugang hat. Siehe zur Debatte um internationale Arbeitsstandards: Scherer et al. 1998; OECD 1996k; Langille 1997.

[7746] Siehe die u.a. auch positiven Erfahrungen mit U.S. Präferenzabkommen mit solchen Bedingungen. Scherer et al. 1998: 178-250, 273-275. Ebenso wird jedoch auch unter diesen Bedingungen beobachtet, daß in der Anfangszeit die GSP Sozialklausel von Gewerkschaften genutzt wurde, um gezielt die wettbewerbsfähigen Schwellenländer zu beschuldigen. Scherer et al. 1988: 145. Eine Übersicht über Abkommen der USA und der EU, die Sozialklauseln enthalten, bieten Grynberg/Qualo 2006.

[7747] Herv. im Original. United States vs. Canada - Measures Relating to Exports of Wheat and Treatment of Imported Grain, WT/DS276/AB/R, 30 August 2004, S. 26, Para. 87. Siehe auch die beiden Zitate aus dem Bereich Völkerrecht, die diese beiden Positionen markieren: "... Mere differences of treatment do not necessarily constitute discrimination ... discrimination may in general be said to arise where those who are in all material aspects the same are treated differently, or where those who are in material respects different are treated the same way." Sowie: "... Discrimination occurs when in a legal system an inequality is introduced in the enjoyment of a certain right, or in a duty, while there is no sufficient connection between the inequality upon which the legal inequality is based and the right or the duty in which this inequality is made." S. 62, Para. 153 FN 318. Zu dieser Diskussion auch Matsushita et al. 2006: 212-216.

19. Art. XVII Staatliche Unternehmen

Staatliche Unternehmen sind auch in dieser Zeitperiode zunehmender Liberalisierung als wirtschaftliche Akteure weiter relevant. So gibt es im Bereich der Agrarhandels eine Reihe staatlicher Unternehmen auch in Industrieländern: Darunter das Canadian und Australien Wheat Board (die zusammen für 33 % des Welthandels aufkamen, von 1994-1997) und das New Zealand Diary Board (hält 30 % des Milchexports). Auch das U.S. Agrarministerium ist als staatliches Unternehmen in der WTO notifiziert.[7748] Ebenso sind staatliche Unternehmen in einer Reihe von Entwicklungsländern für Agrarexporte und -importe zuständig.[7749] Dies gilt aber nicht nur für den Agrarbereich: In Indien und u.a. Äthiopien bestehen diverse staatliche Industrieunternehmen weiter, die erst langsam umstrukturiert werden.[7750]

Traditionell zeichnete sich das GATT durch breite Spielräume für staatliche Unternehmen[7751] aus. Die diesbezüglichen Art. XVII Regeln wurden in dieser Zeit de facto nicht durchgesetzt und die Berichte waren nicht zufriedenstellend.[7752] Diese Regeln sind in der WTO nicht geändert, sondern nur durch ein Notifikationserfordernis ergänzt worden.[7753] China hat bei seiner Aufnahme bestimmten, zusätzlichen Regeln zugestimmt.[7754]

Der einziger WTO Fall zu diesem Thema ist United States vs. Canada - Wheat Exports and Grain Imports (2004)[7755], der die Spielräume für staatliche Unternehmen bestätigt, aber gleichzeitig erkennen läßt, daß diese nicht unlimitiert sind. Obwohl die beiden zentralen Verpflichtungen von Art. XVIII diskutiert werden, bleiben einige Fragen offen, u.a. weil die U.S. Eingabe, ohne detailliertere Beschuldigungen festzumachen, auf das Statut des staatlichen Canadian Wheat Boards ('CWB') verwies und erwartet hatte, daß dies Beweis genug ist, daß dieses staatliche Unternehmen außerhalb kommerzieller Erwägungen gehandelt hat.[7756]

Einige grundlegende Punkte aus dem AB Bericht: Ein Aufzeigen eines Regelverstoßes ist möglich, wenn erstens gezeigt werden kann, daß die Käufe und Verkäufe zwischen Märkten diskriminiert haben

---

[7748] Genauer gesagt die CCC: "The Commodity Credit Corporation (CCC) is a government-owned and operated entity within the U.S. Department of Agriculture (USDA). CCC was created to stabilize, support, and protect farm income and prices. CCC also helps maintain balanced and adequate supplies of agricultural commodities and aids in their orderly distribution." Darüberhinaus sind die staatliche Ölreserve, Nuklearproduktionen und Elektrizitätsfirmen, die u.a. auch Strom exportieren, staatlich. G/STR/N/11/USA, 4 October 2006. S. 2.

[7749] USDA 1998: 43-44. Erwähnt werden Japan, Indien, Ägypten, China und Taiwan. Und Länder außerhalb der WTO, Rußland, Algerien und Iran. Dohlman/Hoffman 2000: 44.

[7750] Siehe zu Indien Abschnitt 'F". Sowohl zu Indien als auch Äthiopien siehe Hermanns 2005c: 15-17, 24-25.

[7751] Darunter fallen auch sog. Marketing Boards für die Agrarproduktion, siehe Ad Art. XVII. WTO 1995: 550.

[7752] Hathaway/Ingco 1995: 19, Ingco/Ng 1998: 2.

[7753] Unterstanding on the Interpretation of Article XVII of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994. WTO 1995: 25-26.

[7754] Besonders weitgehende, zusätzliche Verpflichtungen lassen diese nicht erkennen. WT/L/432, 23 November 2001, S. 5.

[7755] Panel und AB. United States vs. Canada - Measures Relating to Exports of Wheat and Treatment of Imported Grain, WT/DS276/R, 6 April 2004. United States vs. Canada - Measures Relating to Exports of Wheat and Treatment of Imported Grain, WT/DS276/AB/R, 30 August 2004.

[7756] So am Ende die Kritik des AB an der Eingabe der USA. United States vs. Canada - Measures Relating to Exports of Wheat and Treatment of Imported Grain, WT/DS276/AB/R, 30 August 2004, S. 66, Para. 191. Hier wird von vorneherein ausgenommen, die Aufkäufe vor Ort zu untersuchen. Es geht nur um die Exporte. United States vs. Canada - Measures Relating to Exports of Wheat and Treatment of Imported Grain, WT/DS276/R, 6 April 2004, S. 139, Para. 6.24, FN 118. Der Bericht konnte von Pries/Berrisch (2003) nicht mehr zur Kenntnis genommen werden, die Staatshandelsregeln werden aber richtig beschrieben. Pries/Berrisch 2003: 121.

("non-discriminatory treatment")[7757] und gefunden werden kann, daß sie nicht im Einklang mit kommerziellen Erwägungen ("commercial considerations")[7758] erfolgten.[7759] Diese beiden Kriterien werden sodann anhand einer Fall-zu-Fall Analyse kommerziellen Verhaltens, gemäß Art. XVII.1 (b) untersucht[7760], bei der nicht vergessen werden darf, daß es letztendlich darum geht, dadurch den Tatbestand diskriminierenden Verhaltens, nach Art. XVII.1 (a) zu zeigen. Der AB betont, daß die Regeln nicht das Mandat erteilen in einem abstrakten Sinn zu entscheiden, ob staatliche Unternehmen 'kommerziell' agieren, noch werden Verhaltensansprüche, etwa aus dem Wettbewerbsrecht, an diese gestellt.[7761] Akzeptiert wird weiterhin, daß die staatlichen Unternehmen die ihnen eingeräumten Privilegien und Vorteile auch ausüben dürfen, allein Käufe und Verkäufe, die diskriminierend sind und nicht auf kommerziellen Erwägungen beruhen, verstoßen gegen Art. XVII.1.[7762] Weiterhin wählt der AB, im Rahmen dieses Falls, für den letzten Satz von Art. XVII.1 (d)[7763] eine weniger weitreichende Deutung: Dort gehe es allein darum, daß staatliche Unternehmen Käufern adäquate Möglichkeiten einräumen müssen, sich an den eigenen Transaktionen zu beteiligen (ein staatliches Unternehmen sollte z.B. beim Verkauf großer Mengen Getreide darauf achten, daß alle interessierten Zwischenhändler beachtet werden). Es sei nicht zu erkennen, daß dort geregelt sei, daß ein staatliches Unternehmen sich gegenüber anderen Verkäufern i.S. von Wettbewerbern 'kommerziell' verhalten muß, beispielsweise wenn es um die Konkurrenz um einen großen Auftrag geht.[7764] In Art. XVII.3 wird erwähnt, daß Staatshandelsunternehmen "serious obstacles to trade"[7765] auslösen können. Diesbezüglich akzeptiert der AB das Argument der USA nicht, daß dieser Artikel das 'Thema' des gesamten Artikels

---

[7757] Art. XVII.1 (a) "such enterprise shall, in its purchases or sales involving either imports or exports, act in a manner consistent with the general principles of non-discriminatory treatment". Art. XVII, Art. 1 (b). WTO 1995: 509.

[7758] Art. XVII, Art. 1 (b) "make any such purchases or sales solely in accordance with commercial considerations, including price, quality, availability, marketability, transportation and other conditions of purchase or sale, and shall afford the enterprise of the other contracting parties adequate opportunity, in accordance with customary business practice, to compete for participation in such purchases and sales." WTO 1995: 510.

[7759] United States vs. Canada - Measures Relating to Exports of Wheat and Treatment of Imported Grain, WT/DS276/AB/R, 30 August 2004, S. 39-40, Paras. 119-122.

[7760] "We nevertheless think it important to observe that the Panel's interpretation of the term 'commercial considerations' necessarily implies that the determination of whether or not a particular STE's conduct is consistent with the requirements of the first clause of subparagraph (b) of Article XVII:1 must be undertaken on a case-by-case basis, and must involve a careful analysis of the relevant market(s). We see no error in the Panel's approach; only such an analysis will reveal the type and range of considerations properly considered 'commercial' as regards purchases and sales made in those markets, as well as how those considerations influence the actions of participants in the market(s)." United States vs. Canada - Measures Relating to Exports of Wheat and Treatment of Imported Grain, WT/DS276/AB/R, 30 August 2004, S. 47-48, Para. 144.

[7761] "In other words, a panel inquiring whether an STE has acted solely in accordance with commercial considerations must undertake this inquiry with respect to the market(s) in which the STE is alleged to be engaging in discriminatory conduct. Subparagraph (b) does not give panels a mandate to engage in a broader inquiry into whether, in the abstract, STEs are acting 'commercially'. The disciplines of Article XVII:1 are aimed at preventing certain types of discriminatory behaviour. We see no basis for interpreting that provision as imposing comprehensive competition-law-type obligations on STEs, as the United States would have us do." United States vs. Canada - Measures Relating to Exports of Wheat and Treatment of Imported Grain, WT/DS276/AB/R, 30 August 2004, S. 48, Para. 145.

[7762] "In other words, we cannot accept that the first clause of subparagraph (b) would, as a general rule, require STEs to refrain from using the privileges and advantages that they enjoy because such use might 'disadvantage' private enterprises. STEs, like private enterprises, are entitled to exploit the advantages they may enjoy to their economic benefit. Article XVII:1(b) merely prohibits STEs from making purchases or sales on the basis of non-commercial considerations." United States vs. Canada - Measures Relating to Exports of Wheat and Treatment of Imported Grain, WT/DS276/AB/R, 30 August 2004, S. 49, Para. 149.

[7763] "... and shall afford the enterprises of the other contracting parties adequate opportunity, in accordance with customary business practice, to compete for participation in such purchases or sales." Art. XVII.1 (b). WTO 1995: 510.

[7764] Offengelassen wird, welche Verpflichtungen sich gegenüber Verkäufern ergeben. United States vs. Canada - Measures Relating to Exports of Wheat and Treatment of Imported Grain, WT/DS276/AB/R, 30 August 2004, S. 53, Para. 160.

[7765] Art. XVII, Art. 3. WTO 1995: 510.

vorgibt, denn dort werde ebenso darauf hingewiesen, daß zum Abbau dieser 'obstacles' Verhandlungen nötig seien.[7766] All dies deutet auf Spielräume hin.

Dennoch findet in diesem Fall eine Diskussion 'kommerziellen' Verhaltens statt, die zeigt, daß diese Spielräume nicht ohne Limits sind. Unter Beachtung der oben erwähnten Einschränkungen der Analyse auf den Diskriminierungstatbestand, schließt das Panel, daß es nicht im Einklang mit kommerziellen Erwägungen stehen würden, einfach niedrige Preise einzuräumen und sich nicht mehr darum zu kümmern, ob die Aktivitäten "economically advantageous for themselves and/or their owners, members, beneficiaries, etc." sind.[7767] Der AB schätzt bezüglich dieser Fragestellung das abstufende Argument Kanadas, daß ein großer wirtschaftlicher Akteur von anderen 'kommerziellen' Erwägungen geleitet werden kann, als kleine Akteure, sodaß er z.B. auch Kredite vergeben kann.[7768] Die letztendliche Panelentscheidung, daß das CWB nicht gegen Art. XVII verstieß, wird sodann von einer ganzen Reihe von konkreten Beobachtungen gestützt: So ginge es dem CWB nicht darum, Verkäufe zu maximieren, ohne den Ertrag für die Bauern zu beachten etc.[7769] Staatshandelsunternehmen unterliegen weiterhin Art. II.4 sowie Art. XI, XII, XIII, XIV und XVIII des GATT.[7770] Und ebenso Art. VI. Über die Anwendbarkeit von Art. III gibt es unterschiedliche Meinungen, dies wird hier nicht entschieden.[7771]

Wie kann dies dynamisch ordoliberal bewertet werden? Im Agrarbereich haben staatliche Unternehmen, die teils als Marketing Boards fungierten, in diversen Länder, darunter Indonesien, Ägypten und Indien positiv i.S. einer Wohlfahrtsteigerung gewirkt, weil es dadurch gelang, höhere Preisniveaus zu etablieren und u.a. über Düngemittelsubventionen die Produktion zu steigern.[7772] Auch das liberale Paradebeispiel Vietnam zeigt, bei partieller Liberalisierung und Reform, bis heute den positiven Einfluß staatlicher Strukturen und der weiterhin vorhandenen Quersubventionierung

---

[7766] "Thus, this provision constitutes acknowledgement by the GATT contracting parties of the *limitations* inherent in Art. XVII:1, and recognizes that Article XVII:1 cannot serve as the sole legal basis for eliminating *all* potential obstacles to trade relating to STEs." Herv. im Original. United States vs. Canada - Measures Relating to Exports of Wheat and Treatment of Imported Grain, WT/DS276/AB/R, 30 August 2004, S. 30, Para. 97.

[7767] United States vs. Canada - Measures Relating to Exports of Wheat and Treatment of Imported Grain, WT/DS276/R, 6 April 2004, S. 153, Para. 6.87.

[7768] "[t]he way that a particular enterprise weighs and applies 'commercial considerations' depends on the circumstances in which it operates, including the size of the enterprise, the characteristics of the market in which it operates, the type of organisation it is, its financial circumstances and the degree of competition in the market. For example, a large enterprise with significant assets may be willing to sell on credit terms that a smaller enterprise would not. Both enterprises would be acting in accordance with commercial considerations, even though their conduct is opposite." United States vs. Canada - Measures Relating to Exports of Wheat and Treatment of Imported Grain, WT/DS276/AB/R, 30 August 2004, S. 47-48, Para. 144.

[7769] United States vs. Canada - Measures Relating to Exports of Wheat and Treatment of Imported Grain, WT/DS276/R, 6 April 2004, S. 162, Para. 6.127. Jedenfalls überzeugt den Panel das U.S. Argument nicht, daß das CWB zu niedrige Preise verlangen würde, weil es 'nur' darum gehen würde, den Wert des angekauften Weizens wiederzuerlangen. Eine solche Preispolitik würde nicht zur Schlußfolgerung führen, daß nicht 'kommerzielle' Erwägungen beachtet würden. Die USA hatte argumentiert, daß nur eine profit-maximierende Verhaltensweise, die immer versucht zu den höchsten Preisen zu verkaufen, 'kommerziell' sei. S. 163, Paras. 6.128-6.129. Hintergrund ist hier wiederum, daß das CWB nicht eigenständig Profite machen muß, S. 164, Para. 6.133. Auch eine 'overproduction' von hochqualitativen Getreide wird als 'kommerziell' akzeptiert, weil es dazu dient, in weniger guten Jahren Lieferverträge einzuhalten. S. 165, Para. 6.137.

[7770] United States vs. Canada - Measures Relating to Exports of Wheat and Treatment of Imported Grain, WT/DS276/AB/R, 30 August 2004, S. 30, Para. 98.

[7771] United States vs. Canada - Measures Relating to Exports of Wheat and Treatment of Imported Grain, WT/DS276/AB/R, 30 August 2004, S. 31, Para. 98 FN 104.

[7772] Hermanns 2005b: 129-133.

innerhalb privater Akteure zur Belieferung entfernter Regionen (hier Düngemittel).[7773] Es ist normativ wirtschaftswissenschaftlich deshalb nicht zu befürworten, daß solche Politiken im Agrarbereich durch zukünftige strengere WTO Staatshandelsregeln verunmöglicht werden. Das Beispiel China zeigt, daß eine partielle Liberalisierung, bei weiter bestehenden staatlichen Unternehmen, innerhalb der WTO ausgehandelt werden kann.[7774] Dies zeigt, daß es auch ohne noch strengere Regeln in diesem Bereich zu einem vorteilhaften und ggf. wohlfahrtssteigernder Austausch von Zugeständnissen kommen kann.

Die dynamisch ordoliberale Theorie würde weiterhin schlußfolgern, daß im Industriebereich staatliche Firmen nur in Ausnahmefällen, bei klar erkennbarem Marktversagen rechtfertigbar sind, tendenziell im Bereich öffentlicher Versorgung. In den meisten Fällen ist es für eine Entwicklungspolitik sinnvoll, auf den privaten Sektor zu setzen oder staatlich/private Joint Ventures anzustreben. Für staatliche Unternehmen im Industriebereich spricht somit nichts dagegen, daß hier die Regeln des SCM, genauso wie für private Firmen, anwendbar sind: SCM Art. 1.1 (a)(i)(iii) ist zwar in der Streitbeilegung noch nicht vorgekommen, bestimmt aber, daß, sobald eine Regierung Waren (und Dienstleistungen) zu Verfügung stellt, eine Subvention vorliegt.[7775] Um ernsthafte Schädigung etc. zu zeigen, ist der Rekurs auf weitere SCM Regeln nötig. Somit gibt es für diese Industrien auch durch das SCM eine gewisse Regelbindung, wobei positiv ist, daß dessen Spielräume eine wohlfahrtsteigerende Umstrukturierung und eine nachfolgende Liberalisierung weiter ermöglicht, siehe Punkt 8, Fazit Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen.

20. Art. XIII Nichtdiskriminierende Anwendung mengenmäßiger Beschränkungen

In Art. XIII werden für Zollkontingente bestimmte Regeln aufgestellt. Die Zollkontingente müssen gemäß dem Meistbegünstigungsprinzip verwaltet werden.[7776] Zollkontingente bestehen aus einer Menge, die zu einem niedrigeren Zoll eingeführt werden darf. Sobald die Menge überschritten ist, sind höhere Zölle fällig, oft die verbindlich festgelegten Meistbegünstigungszölle. Weil diese Zölle, gerade im Landwirtschaftsbereich, sehr hoch liegen können, geht es darum, wie die Mengen verwaltet werden, die innerhalb des Zollkontingents einem niedrigeren Zoll ausgesetzt sind. Vor allem stellt sich die Frage, welche Länder von diesen Mengen profitieren und wie Länder eingebunden werden können, die sich in einem Produktbereich erst als Zulieferer neu etablieren. Weil das Übereinkommen über die Landwirtschaft solche speziellen Regeln, die sich mit derselben Fragestellung befassen, nicht enthält, wird in der Streitbeilegung mit dieser 'specifically with the same manner'-Argumentation GATT Art. XIII über das AOA gesetzt.[7777]

[7773] Daß eine partielle Reform und auch eine Liberalisierung sinnvoll sein kann, wird hier nicht geleugnet. Es geht hier nicht um eine dogmatische Stellungnahme für staatliche Unternehmen im Agrarbereich, es geht allerdings schon darum, darauf hinzuweisen, daß dieser Bereich besondere Politiken nötig machen kann. Dazu kommt, daß staatliche Eingriffe hier durchaus wohlfahrtssteigerende Wirkungen haben können, wiewohl sie u.a. mit liberalen Strukturen kombiniert werden können etc. Um nachvollziehen zu können, daß staatliche Strukturen positiv im Agrarbereich wirksam sein können, benötigt es wenig Aufwand: Die beiden folgenden Publikationen über Vietnam zusammen zeigen dies: Minot/Goletti 2000; Grote/Nguyen 2004. Für den internationalen Handel mit Reis, bei dem staatliche Interventionen - nicht - zu einer unangemessenen Volatilität führten, siehe die Studie eines der weltweit führenden Agrarökonomen der Uni Michigan: Jayne 1993.

[7774] Hermanns 2001: 279-284.

[7775] SCM Art. 1.1 (a) (1) (iii). WTO 1995: 264.

[7776] Auch hierzu enthält der Bananenfall Schlußfolgerungen. Siehe schon oben Punkt 10, Art. I Meistbedünstigung. Siehe auch Matsushita et al. 2006: 208.

[7777] Brazil vs. United States - Subsidies on Upland Cotton, WT/DS267/AB/R, 3 March 2005, S. 206, Para. 548.

In Art. XIII finden sich unterschiedliche Prinzipien wieder: Generell sollten die Länder gleichartig eingeschränkt werden, so Art. XIII.1. Um dies zu erreichen kann, nach Art. XIII.2, ein Abkommen mit allen interessierte Ländern, die ein substantielles Lieferinteresse, "substantial interest" haben, abgeschlossen werden. Ist dies nicht praktikabel, sollten die Mengen auf die Länder aufgeteilt werden, aus denen "during a previous representative period" importiert wurde, wobei aber spezielle Faktoren beachtet werden sollten. Dazu wird Eingangs in Art. XIII.2 das Erfordernis erwähnt, eine Aufteilung zu erreichen, die "might be expected in the absence of restrictions."[7778] Im Fall Ecuador, Guatemala, Honduras, Mexico, United States vs. EU - Bananas (1997-2000)[7779] wurde vom Panel klargestellt, daß bei der Aufteilung des Zollkontingents weder Länder mit 'non substantial supplying interest' untereinander ungleich behandelt werden dürfen (Nicaragua, Venezuela vs. Guatemala) noch neue WTO Mitglieder vergessen werden dürfen (Ecuador).[7780] Gleichzeitig ist es erlaubt, daß ein Abkommen über ein Zollkontingent mit Länder, die 'substantial interests' haben, abgeschlossen wird (Columbia, Costa Rica), welches eine länderspezifische Menge festlegt, wobei allerdings das Abkommen von anderen Parteien in der Streitbeilegung angegriffen werden kann.[7781] Der Panel schloß in diesem Fall, daß die EU in ihrer Sondergenehmigung ('waiver') für die AKP Länder eine Ausnahme von Art. I eingeräumt bekommen hatte, welches sich auch auf Art. XIII erstreckt. Der AB stellte dagegen fest, daß in dieser Sondergenehmigung nicht explizit auf Art. XIII verwiesen wurde und dieser Artikel somit eingehalten werden muß.[7782] Weiterhin betont der AB (1997) die Nicht-Diskriminierungsanforderung, welche besagt, daß gleichartige Waren gleich behandelt werden müssen, egal aus welchem Ursprungsland sie kommen. Dies darf nicht durch spezielle Importregime umgangen werden, die etwa nur für eine Ländergruppe etabliert wurden.[7783] Dies impliziert, daß für gleichartige Waren, u.a. gemäß Art. XIII.1, keine separaten Importregime mehr etabliert werden

---

[7778] Art. XIII.1, Art. XIII.2, Art. XIII.2 (d). WTO 1995: 504. Nicht alle hiermit verbundenen Fragen hat der AB entschieden, es gibt aber auf der Panelebene Meinungen dazu. Siehe WTO Analytical Index 2003: 291-292.

[7779] Panel, AB, Art. 21.3 Arbitration, Art. 22.2 Recourse, Art. 22.6 Arbitration, Art. 21.5 Recource Ecuador, Art. 21.5 Recourse EC, Art. 22.6 Arbitration EC. Ecuador, Guatemala, Honduras, Mexico, United States vs. EU - Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas, WT/DS27/R/USA, 22 May 1997. Ecuador, Guatemala, Honduras, Mexico, United States vs. EU - Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas, WT/DS27/AB/R, 9 September 1997. Ecuador, Guatemala, Honduras, Mexico, United States vs. EU - Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas, Art. 21.3 Arbitration, WT/DS17/15, 7 January 1998. Ecuador, Guatemala, Honduras, Mexico, United States vs. EU - Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas, Art. 22.2 Recourse, WT/DS27/43, 14 January 1999. Ecuador, Guatemala, Honduras, Mexico, United States vs. EU - Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas, Art. 22.6 Arbitration, WT/DS27/ARB, 9 April 1999. Ecuador, Guatemala, Honduras, Mexico, United States vs. EU - Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas, Art. 21.5 Resource Ecuador, WT/DS27/RW/ECU, 12 April 1999. Ecuador, Guatemala, Honduras, Mexico, United States vs. EU - Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas, Art. 21.5 Recourse by EC, WT/DS27/RW/EEC, 12 April 1999. Ecuador, Guatemala, Honduras, Mexico, United States vs. EU - Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas, Art. 22.6 Arbitration EC, WT/DS27/ARB/ECU, 24 March 2000.

[7780] Ecuador, Guatemala, Honduras, Mexico, United States vs. EU - Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas, WT/DS27/R/USA, 22 May 1997, S. 322-323. Siehe für die frühen Stadien dieses Falls auch: Ott 1998; Kuschel 1995; 1999.

[7781] Ecuador, Guatemala, Honduras, Mexico, United States vs. EU - Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas, WT/DS27/R/USA, 22 May 1997, S. 322-323; Mönnich 2004: 39.

[7782] Ecuador, Guatemala, Honduras, Mexico, United States vs. EU - Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas, WT/DS27/AB/R, 9 September 1997, S. 80-82, Paras. 179-188.

[7783] "The essence of the non-discrimination obligations is that like products should be treated equally, irrespective of their origin. As no participant disputes that all bananas are like products, the non-discrimination provisions apply to *all* imports of bananas, irrespective of whether and how the member categorizes or subdivides these imports for administrative or other reasons." Herv. im Original. Ecuador, Guatemala, Honduras, Mexico, United States vs. EU - Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas, WT/DS27/AB/R, 9 September 1997, S. 83, Paras. 190-191. So wie hier wird Panel und AB auch gedeutet in Trebilcock/Howse 2005: 77-78.

dürfen, wobei innerhalb des einen Importregimes nicht mehr diskriminiert werden darf. Was genau bedeutet das?

Nach der daraufhin erfolgen Veränderung der Bananenmarktordnung durch die EU wird vom Art. 21.5 Recourse Ecuador Panel (1999) festgestellt, daß die EU das Zollkontingent nicht auf einer vergangenen repräsentativen Periode hatte beruhen lassen, dies führt zu einem Art. XIII.2 Verstoß. Grund: Die EU hatte den AKP Länder mehr eingeräumt, als sie 1994 bis 1996 geliefert haben.[7784] Ebenso würde aus Art. XIII.1 folgen, daß die 'non substantial suppliers' gleich behandelt werden müssen, ob es AKP Länder sind oder nicht.[7785] Ecuador, welches in den neunziger Jahren einen Weltmarktanteil von 26 % bis 36 % erreichte, wehrte sich weiterhin dagegen, kein Anteile an der bisher unter Costa Rica und Kolumbien aufgeteilten Länderquote von 2.2 Mill. t zu bekommen. Der Art. 21.5 Panel gibt Ecuador recht, die EU hätte "special factors", die in Art. XI.2 und in Ad Art. XIII.4 erwähnt werden, nicht genügend beachtet, wodurch nahegelegt wird, den Aufstieg von 'substantial suppliers', hier Ecuador bei der Allkokation der Zollkontingente zu beachten.[7786] Eine genaue Vorgabe, wie die EU diese Regelverletzung rückgängig machen kann, wird aber nicht gemacht. In der Umsetzung durch die EU wurden die Mengen für Lateinamerika ausgedehnt. Ecuador bekam einen größeren Anteil an der Menge für neue Importeure.[7787] Ein Grund dafür, daß Chiquita und Dole von der neuen Bananenmarktordnung profitierte ist, daß sie Zugang zu vielen Importlizenzen bekamen.[7788] Dieser Fall könnte Vorbild für weitere Fälle sein, z.B. bezüglich des U.S. Zuckerzollkontingents.[7789]

Dieser Streit ist 2007/2008 wieder aufgeflammt. In Ecuador vs. EU - Bananas (2008)[7790] werden diverse Verstöße des mittlerweile mehrfach modifizierten EU Bananenregimes gefunden. Dies ist nicht verwunderlich, denn die neue Doha Sondergenehmigung, welche eine präferenzielle Behandlung der AKP Bananen ermöglichte, war ausgelaufen, ohne daß die EU die Sonderbehandlung faktisch aussetzte, sodaß ein Art. I Verstoß vorlag.[7791] Der Panel betont die enge Beziehung zwischen Art. I und Art. XIII und findet mehrere Regelverstöße der EU. Ausgegangen wird davon, daß das EU Zollkontingent ein einziges Importregime ist ("that regime") und gefolgert, daß der Meistbegünstigungsbereich des Zollkontingents mit 3.113.000 mt/176 Euro Zölle (hier hat Ecuador Zugang) und die 775.000 mt/Null-Euro Zölle für die AKP Länder sich in einem einzigen

---

[7784] Geliefert wurde von den AKP Staaten ungefähr 685.000 t, die EU gab aber 857.000 t an. Ecuador, Guatemala, Honduras, Mexico, United States vs. EU - Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas, Art. 21.5 Resource Ecuador, WT/DS27/RW/ECU, 12 April 1999, S. 69, Para. 6.28.

[7785] Ecuador, Guatemala, Honduras, Mexico, United States vs. EU - Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas, Art. 21.5 Resource Ecuador, WT/DS27/RW/ECU, 12 April 1999, S. 68, Para. 6.26. Dies geht aber nicht soweit, daß der Zollvorteil für AKP Staaten gegen Art. I verstieß. S. 74-79, Para. 6.51-6.80.

[7786] Ecuador, Guatemala, Honduras, Mexico, United States vs. EU - Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas, Art. 21.5 Resource Ecuador, WT/DS27/RW/ECU, 12 April 1999, S. S. 73, Para. 6.47-6.50.

[7787] Siehe Devereaux et al. 2006b: 130-136.

[7788] Wahrscheinlich identisch mit dem was dort 'import licenses' genannt wird, wovon Chiquita und Dole 44 % sichern können, für Lateinamerika. Devereaux et al. 2006b: 130-136.

[7789] Josling 1999: 11.

[7790] Ecuador vs. European Communities - Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas, WT/DS27/RW2/ECU, 7 April 2008.

[7791] Ecuador vs. European Communities - Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas, WT/DS27/RW2/ECU, 7 April 2008. S. 156, Para. 7.200. Der 'Doha waiver' (ACP-EC Partnership Agreement waiver) wurde am 14. November 2001 auf der Ministerkonferenz in Doha beschlossen, er lief am 31. Dezember 2007 aus (Bananas Annex des Doha Waiver). S. 156, Para. 7.200.

Zollkontingent befinden.[7792] Mit Referenz auf die AB (1997) Entscheidung, daß zwischen gleichartigen Waren nicht diskriminiert darf und schon deshalb für gleichartige Waren nur ein Importregime gelten darf, wird zuerst entschieden, daß die EU gegen Art. XIII.1 verstößt, weil Ecuador durch das Bananenregime nicht "similarly prohibited or restricted" war, wie die AKP Länder. Grund: Ecuador hatte keinen Zugang zur AKP Quote und die AKP Länder, nicht aber Ecuador, Zugang zu eine Null-Zoll innerhalb ihrer Quote.[7793] Der Panel wendet sodann das Prinzip der Nicht-Diskriminierung auf die beiden unterschiedlichen Kategorien von Zuliefererländern an, 'substantial suppliers' und 'non substantial suppliers'. Der Panel argumentiert, daß die Länder, die dem Meistgegünstigungszoll unterliegen, ob nun 'substantial suppliers' (wie Ecuador) oder 'non substantial suppliers' (andere Länder), keinen Zugang zur AKP Quote bekommen (die für weitere 'non substantiel suppliers' gelte, die AKP Länder), sodaß hier eine Ungleichbehandlung vorläge (genauer als der Panel formuliert: eine Ungleichbehandlung der 'non substantial suppliers').[7794] Der Panel und AB hatten ähnlich 1997 eine Gleichbehandlung der kleinen Zulieferer untereinander gefordert, für die es in Art. XIII.2 (d) keine Regeln gibt.[7795] Weitere Details dieses Falls werden hier ausgeklammert.[7796]

Immerhin scheint es weiter die Möglichkeit zu geben, gemäß Art. XIII.2 (d), in Zollkontigenten Mengen nach historischen repräsentativen Einfuhranteilen einzuräumen, durch die 'substantiel suppliers' an 'ihre' Obergrenze stoßen können, ab der sie dann höhere MFN Zölle zahlen müssen. Insofern scheint die EU im Bananenbereich ohne 'waiver' noch folgende Möglichkeit zu haben. Sie kann zwischen 'substantiel suppliers' und 'non substantiel suppliers' unterscheiden, diese beiden Gruppen hinsichtlich der Zölle, aber nicht der Mengen gleichbehandeln, sodaß durch die Mengenbeschränkungen für 'substantial suppliers' (bzw. den Moment, an dem die höheren Zölle des Kontingents wirksam werden) Marktchancen für die 'non substantial suppliers' eingeräumt werden. Eine Förderung schwächerer Länder würde dadurch nicht verunmöglicht, allerdings würde die

---

[7792] Ecuador vs. European Communities - Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas, WT/DS27/RW2/ECU, 7 April 2008. S. 177, Paras. 7.290-7.293, S. 221, Para. 7.489. "Thus, the European Communities' current banana import regime is a tariff-quota-based import regime, and the in- and out-of-quota duties are inherent parts of that regime." S. 177, Para. 7.293.

[7793] Ecuador vs. European Communities - Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas, WT/DS27/RW2/ECU, 7 April 2008. S. 184-190, Paras. 7.321-7.350.

[7794] Ein wichtiges Argument des Panels ist der folgende Satz: "The Panel notes that all MFN countries are excluded from the European Communities' preferential ACP tariff quota, and the group of MFN countries includes both substantial and non-substantial suppliers of bananas to the European Communities." Ecuador vs. European Communities - Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas, WT/DS27/RW2/ECU, 7 April 2008. S. 197, Paras. 7.375.

[7795] Siehe das folgende AB 1997 Zitat, welches festhält, daß es für Länder mit 'non substantial interest' keine Regeln gibt, sodaß er vorschlägt, hier Gleichbehandlung walten zu lassen. "Article XIII:2 (d) provides specific rules for the allocation of tariff quotas among supplying countries, but these rules pertain only to the allocation of tariff quota shares to Members 'having a substantial interest in supplying the product concerned'. Article XIII:2(d) does not provide any specific rules for the allocation of tariff quota shares to Members not having a substantial interest. Nevertheless, allocation to Members not having a substantial interest must be subject to the basic principle of non discrimination. When this principle of non-discrimination is applied to the allocation of tariff quota shares to Members not having a substantial interest, it is clear that a Member cannot, whether by agreement or by assignment, allocate tariff quota shares to some Members not having a substantial interest while not allocating shares to other Members who likewise do not have a substantial interest. To do so is clearly inconsistent with the requirement in Article XIII:1 that a Member cannot restrict the importation of any product from another Member unless the importation of the like product from all third countries is 'similarly' restricted." Ecuador, Guatemala, Honduras, Mexico, United States vs. EU - Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas, WT/DS27/AB/R, 9 September 1997, S. 80-82, Paras. 161-162.

[7796] Wichtig war weiterhin, daß nicht akzeptiert wurde, daß die EU ihre Zölle erhöht, bevor sie nicht die Zollneuverhandlungen abgeschlossen hat. Ecuador vs. European Communities - Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas, WT/DS27/RW2/ECU, 7 April 2008. S. 223, Paras. 7.504.

Förderung von Ländern mit Produktionskostennachteilen (viele der AKP Bananenproduzenten) merklich erschwert.[7797]

In Brazil vs. EC - Poultry (1998)[7798] ging es um die im GATT verbreitete Praxis, länderspezifische Quoten im Agrarbereich auszuhandeln. Brasilien ist der Meinung, daß es weiterhin exklusiven Zugang zu einer Quoten für eine Ware haben müsse. Dies wird abgelehnt, weil dies Art. XIII widerspricht, aus welchem folgt, daß etwa die Interessen von Thailand, einem weiteren "substantial supplier" beachtet werden müssen.[7799] Kurz: Exklusive Quoten für ein Land dürfen nicht aufrechterhalten werden.

Insgesamt folgt daraus, daß die Verwaltung von Zollkontingenten faktisch eine prekäre Aufgabe bleibt, bei der für die Mitgliedsländer der WTO weiterhin Spielräume bestehen und unterschiedliche Methoden angewandt werden dürfen.[7800] Wird die historische Methode ausgewählt, haben bisherige, etablierte Anbieter einen klaren Vorsprung vor neuen Marktteilnehmern. Die EU begrenzte etwa im Bananenfall den Anteil für neue Anbieter zuerst auf 3,5 % und weitete ihn im Zuge der GATT Verhandlungsrunden auf 8 % und dann 17 % aus.[7801] In der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur wird eingestanden, daß viele andere Methoden, die in der Theorie auf den ersten Blick überzeugend scheinen, schon beim zweiten, ebenso theoretischen Blick scheitern, z.B. Auktionen, Licence on

---

[7797] Wenn es tatsächlich so sein sollte, daß in einem Zollkontingent keine Unterscheidung zwischen Ländern gemacht werden darf, außer der, die auf einer Unterscheidung zwischen 'substantial suppliers' und 'non substantial suppliers' basiert (dies scheint so akzeptiert zu sein) und wenn zusätzlich aus Art. XIII.1 gefolgert würde, daß die Zollniveaus für alle Zulieferer gleich sein müssten ("similarly prohibited and restricted") (dies ist von der Streitbeilegung bisher nicht entschieden), um einen Art. XIII.1 Verstoß zu vermeiden, dann würde daraus folgendes folgen: Erstens wäre es nicht mehr möglich, die AKP Ländergruppe gegenüber anderen 'schwachen' Ländern besonders zu behandeln, weil dann andere 'non substantial suppliers' ungleich behandelt würden. Möglich bliebe aber, allen 'non substantiel suppliers' ein spezielles Zollkontingent (oder jeweils ein eigenes Zollkontingent für jedes Land), mit einer bestimmten Mengenvorgabe, für die verbilligte Zölle gelten, zukommen zu lassen, beruhend auf historischen Quoten, siehe oben im weiteren Verlauf des Textes, dies ermöglicht Art. XIII.2 (d). Allen 'substantial suppliers' müßten die verbilligten Zölle aber auf demselben Niveau eingeräumt werden, damit kein Art. XIII.1 Verstoß vorliegt. Damit wäre die Vorzugsbehandlung einer Ländergruppe durch Zölle verunmöglicht. Nun zu Mengen: Schwieriger wird es, in einem Artikel, in dem es um Zollkontingente geht, die einen Mengenschwellenwert enthalten, eine Differenzierung von Mengenobergrenzen gemäß 'substantial suppliers' und 'non substantial suppliers' zu verunmöglichen. Somit dürfte es eigentlich nicht dazu kommen, unterschiedliche Mengenobergrenzen als Verstoß gegen Art. XIII.1 "similarly prohibited and restricted" anzusehen. Dies würde nicht mehr dem Sinn und Zweck des Artikels entsprechen. Ein Anstieg der Zölle bei Mengen, die für 'substantial suppliers' außerhalb des verbilligten Teils des Zollkontingents kann somit Marktchancen für 'non substantial suppliers' eröffnen. Auch der Anstieg der Zölle für Mengen außerhalb des Zollkontingents müßte aber gemäß Meistbegünstigung Art. I und Art. XIII.1 dann sowohl für die 'non substantial suppliers' als auch die 'substantial suppliers' auf demselben Niveau liegen. Weiterhin müßte generell Sorge getragen würde, daß die 'substantial suppliers' mit ihren Interessen große Anteile des Marktes zu beliefern, ernstgenommen werden, denn dies erfordert Art. XIII.2 (d), Art. XI.2 und Ad Art. XIII.4. Ausgeschlossen ist aber nicht, erfolgreiche 'non substantial suppliers' heraufzustufen und als 'substantial suppliers' anzusehen und ihnen größere Mengenkontingente einzuräumen. So könnte eine Förderung schwächerer Produzenten weiter betreiben werden. Bei Bananenproduzenten, die hohe Produktionskosten haben, wird dies aber schwer, denn diese können ohne Kostenvorteile durch ersparte Zölle womöglich mit ihren höheren Preisen nur schwer Bananen auf dem EU Markt verkaufen, selbst wenn die Mengen der anderen Länder schon genutzt worden sind und diesen nur noch die Möglichkeit bleibt, die hohen Zölle zu zahlen. Siehe auch den Panelbericht 1997, der den Vorschlag macht, eine 'other' Kategorie für alle 'non substantial suppliers' zu eröffnen und die Möglichkeit erwähnt, kleine Zulieferer heraufzustufen. Siehe: Ecuador, Guatemala, Honduras, Mexico, United States vs. EU - Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas, WT/DS27/R/USA, 22 May 1997, Para. 7.73, 7.76. WTO Analytical Index 2003: 291-292.

[7798] Brazil vs. EC - Measures Affecting the Importation of Certain Poulty Products, WT/DS69/R, 12 March 1998. Brazil vs. EC - Measures Affecting the Importation of Certain Poulty Products, WT/DS69/AB/R, 13 July 1998.

[7799] Brazil vs. EC - Measures Affecting the Importation of Certain Poulty Products, WT/DS69/AB/R, 13 July 1998, S. 37, Para. 102. S. 34, Para. 93, S. 35, Para. 99. Auch neue osteuropäische Zulieferer, die nicht WTO Mitglieder sind, dürfen einbezogen werden, siehe dazu genauer den Panelbericht, im AB: S. 38, Para. 105.

[7800] Die Praxis der WTO Mitglieder in dieser Hinsicht wird zusammengefaßt in: G/AG/NG/S/7, 23 May 2000, G/AG/NG/S/8, 23 May 2000. G/AG/NG/S/8/Rev.1, 18 May 2001.

[7801] Mönnich 2004: 29.

Demand, First come First Served.[7802] Dafür, wie außerhalb von Verhandlungsrunden die Anteile neuer Anbieter mit denen historischer Anbieter abgestimmt werden sollen, gibt es somit keine 'richtigen' Regeln.[7803]

Die Zollkontingentverwaltung der EU basiert im Landwirtschaftsbereich u.a. darauf, daß in größerer Anzahl 'export certificates' vergeben werden, die von den exportierenden Ländern verwaltet werden (und die dort bestimmten Firmen eingeräumt werden).[7804] Weil den Länder bzw. Firmen dadurch Vorteile entstehen, da sie dadurch in der Lage sind, gegenüber den Importeuren Renten abschöpfen, entschied der Panel im Div. Länder vs. EU - Bananas (1997-2000), daß die nur selektive Vergabe dieser durch die EU gegen Art. I Meistbegünstigung verstößt, weil der dadurch eingeräumte Vorteil nur bestimmten Mitgliedsstaaten zukam.[7805] Für Bananen schaffte die EU nach dem Panelbericht die 'export certificates' ab und stellte auf Importlizenzen um. Für die Importlizenzvergabe ergaben sich dann Verstöße gegen GATS Art. XVII Inländerbehandlung (weil ausländische Firmen von EU Großhändlern Lizenzen kaufen mußten), potentiell ist hier auch das Abkommen über Einfuhrlizenzverfahren relevant.[7806]

Alles in allem ist durch diese Regeln und diese Regelauslegung ein merklicher Liberalisierungsimpuls durch die WTO feststellbar, i.S. einer rechtlich besser einforderbaren faireren Verteilung eines Zugangs zu Zollkontingenten. Dieser Impuls wird begrenzt durch die restriktive Gestaltung vieler Zollkontingente der USA und der EU im Agrarbereich.[7807] Darunter sind einige Zollkontingente, die nur aufgrund der Verpflichtung, einen de minimis Marktzugang zu ermöglichen, bestehen.[7808] Eine Reihe von EU Zollkontingenten sind hier so knapp bemessen, daß sich Importe garnicht lohnen[7809] und die 'außerhalb-der-Menge'-Zölle der EU liegen zwischen 40 % und 100 % ('in-der-Menge', zwischen unter 10 % bis unter 20 %).[7810] Mönnich (2004) schließt in ihre genauen Untersuchung der Zollkontingente, angesichts der kaum sichtbaren Veränderung der relativen EU Importanteile der Agrarexporteure zwischen 1989 und 2000: "In a time span of 11 years, more changes could surely have been expected."[7811] Im Agrarbereich scheint es weiterhin faktisch immer noch einen Normalfall

---

[7802] Bei First come First Served brechen etwa immer zu Beginn der Periode die Preise ein, weil alle auf einmal importieren wollen. Diese Problem bestand schon auf dem U.S. Viehmarkt im Jahre 1950. Mönnich 2004: 24-29. Siehe ebenso die Übersicht von Skully 1999.

[7803] Mönnich 2004: 31. Von Josling (1999) wird kommentiert: "The best solution may in the end be to steadily increase the TQRs, until the issue of how to allocate them is rendered moot." Josling 1999: 12.

[7804] Die USA nutzt dies zweimal, Kanada einmal. Mönnich 2004: 21.

[7805] Zitate aus dem Bananenpanel: "In fact, the parties do not contest that the export certificate requirement serves the purpose, or at least has the effect, of transferring part of the quota rent which would normally accrue to initial EC import licence holders to the suppliers who are initial holders of export certificates for bananas originating in the three BFA countries. " S. 361-362; siehe weiterhin S. 362-364. Ecuador, Guatemala, Honduras, Mexico, United States vs. EU - Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas, WT/DS27/R/USA, 22 May 1997, S. 361-362, S. 362-364. Ecuador, Guatemala, Honduras, Mexico, United States vs. EU - Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas, WT/DS27/AB/R, 9 September 1997, S. 89, Para. 207. Zu den Renten wird kommentiert: "In any case, country-specific allocations limit the choices of importers; even more so, if they are combined with export certificates. This can be expected to distribute quota rent away to the exporting country. Most people will probably agree that this is fair enough. After all, the protectionist policies in the agricultural sector of most industrialized countries are often blamed for being unfair." Mönnich 2004: 22.

[7806] Mönnich 2004: 40. Ecuador, Guatemala, Honduras, Mexico, United States vs. EU - Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas, WT/DS27/AB/R, 9 September 1997, S. 103-104, Para. 245-246; Agreement on Import Licensing Procedures. WTO 1995: 255-263.

[7807] Einen Überblick über deren bestehende Zollkontingente gibt: Mönnich 2004: 149-163.

[7808] Tangermann 2005: 106.

[7809] Mönnich 2004: 114.

[7810] Mönnich 2004: 47-48.

[7811] Weiterhin: "But, the aim was to emphasize that the import regime for products affected by the Uruguay Round TRQs seems to be rather rigid." Mönnich 2004: 54; bestätigt in Tangermann 2005: 106.

darzustellen, daß Zollkontingente immer noch nur in bezug auf ein Land eingeräumt und verwaltet werden.[7812]

21. Landwirtschaft

Die Probleme im Agrarbereich sind bekannt: Es gelang zwar, mit Gründung der WTO, bestimmte Regeln zu entwickeln, zu beobachten ist aber, daß Täuschungsversuche[7813] und entgegenlaufende Politiken u.a. der USA aber auch der EU[7814] zu verzeichnen sind, sodaß es nicht zu einer bedeutsamen Liberalisierung gekommen ist.[7815] In Abschnitt 'H' wurde gezeigt, daß das Argument, daß diese Entwicklung positiv bewertbar ist, weil es immerhin gelungen sei, den Agrarsektor einer Regelbindung zu unterwerfen, insofern fragwürdig ist, weil die bestehenden GATT Regeln, hätten sie weiter Bestand gehabt, durchaus auf die Agrarpolitiken der neunziger Jahre hätten angewandt werden können und es wurde gezeigt, daß dies erhebliche Schwierigkeiten für die Aufrechterhaltung dieser bedeutet hätte. Dieser Gefahr wurde durch das AOA entgangen. Immerhin gilt nun das SCM ohne weitere Limits für den Agrarbereich. Ein Hinweis darauf, daß die bisherigen Reformen nicht weit trugen, ist, daß die aus diversen Gründen nicht mehr als zeitgemäß angesehene Marktpreisunterstützung noch 2003 für 66 % aller Stützungszahlungen in den OECD Ländern aufkam.[7816] Abzuwarten ist, ob mit der Doha Verhandlungsrunde ein Schritt in Richtung Liberalisierung und Marktöffnung gelingt.[7817] Am Rande kann die Frage gestreift werden, daß Entwicklungsländer in der Uruguay-Runde teils keine insgesamten Werte für heimische Stützungszahlungen angegeben haben und somit unter die 10 % de minimis Schwelle für Entwicklungsländer fallen, mit dem Ergebnis, daß sie schon bei leicht höheren heimischen Preisen im Vergleich zu den Weltmarktpreisen ihre Stützungsobergrenze unter dem AOA erreichen. Die Industrieländer erreichen diese Obergrenze dagegen erst bei viel höheren Preisen bzw. Stützungszahlungen, weil sie höhere Werte hinterlegt haben. Dies ist offenkundig unfair.[7818] Schließlich ist die neoklassische Haltung falsch, daß allein freie Märkte im Agrarbereich zu Effizienz- und Wohlfahrtssteigerungen führen, sodaß hier Möglichkeiten zu staatlichen Interventionen bleiben müssen.[7819] Sehr wohl denkbar und auch begrüßenswert ist aber eine partielle Liberalisierung und eine deutlich intensivere internationale Arbeitsteilung in diesem Bereich.

[7812] Z.B. die Gemeinschaftszollkontingente für Israel. Verordnung (EG) Nr. 241/2005 der Kommission, 11.2.2005. In: ABl. L 42/11, 12.2.2005.

[7813] So notifiziert zwar die EU ihre Agrarpolitik, nicht aber alle Mitgliedstaaten, die zusätzlich Subventionen vergeben. Nur Dänemark, Irland und Italien haben eine solche Notifizierung vorgelegt. Die USA notifiziert ihre insgesamten Subventionen über 1999 hinaus nicht, weil diese schon ab 2000 über der Grenze lagen. Berthelot 2004: 28.

[7814] Sowohl in den USA - die einen großen Sprung machen und sich in WTO inkompatible Zonen bewegen - als auch der EU steigt nach der WTO Gründung die Stützung der Landwirtschaft an. Hier nach dem Kriterium der %/PSE. Tangermann 2005: 101, 104; Berthelot 2004: 28.

[7815] "In spite of some progress, and notwithstanding more recent reform decisions such as those taken in the EU, one cannot say that the AoA has resulted in a fundamental liberalization of agriculture in the WTO area." Tangermann 2005: 105. Siehe, statt vieler, die folgenden Publikationen dazu: IATRC 1994, 1997; Tangermann 1994, 1995, 1996, 1997a, 2001, 2001a, 2004; Tangermann/Josling 1999; Matsushita et al. 2006: 287-329.

[7816] Im Jahr 1986 noch 83 %. Tangermann 2005: 106.

[7817] Tangermann 2005: 114-119.

[7818] So z.B. in Indonesien. Siehe Kapitel Indonesien in FAO 2003a: 7. Detaillierter, mit Vorschlägen, dies in der neuen Verhandlungsrunde partiell zu verändern: Tangermann/Josling 1999: 21-22. Dies ist einer der Gründe dafür, daß eine Sonderbehandlung der Entwicklungsländern in der neuen Runde gefordert wird, u.a. eine Development Box, siehe Grote et al. 2002a.

[7819] Am Beispiel Afrikas und einer Reihe anderer Entwicklungsländer. Hermanns 2005c; 2005d.

22. Flexible Zölle

Nachdem nun vieles in bezug auf mengenmäßige Beschränkungen, Zölle und Zollkontingente geklärt ist, geht es mit der nächsten Frage weiter. Die WTO schützt gemäß Art. II.1 (b) - eigentlich - nur davor, daß einmal verbindlich festgelegte Zölle nicht überstiegen werden dürfen. Wird dies nicht eingehalten, liegt ein Regelverstoß vor.[7820] Was ist mit flexible verwalteten Zölle, die diese verbindliche Obergrenze beachten?

Diese Frage hat eine grundlegende wirtschaftspolitische Bedeutung, weil es mit flexiblen Zölle möglich ist, die heimischen Produzenten, u.a. im Agrarbereich, vor Weltmarktpreisbewegungen zu schützen, um Risiken auszuschalten und Planungssicherheit zu ermöglichen. Darauf gibt die WTO Streitbeilegung zwei Antworten:

Daß dies gemäß Art. II.1 (b) weiterhin möglich ist, ist die erste Antwort, die in Argentina vs. Chile - Price Band System (2003)[7821], die in einem weiteren Bericht, United States vs. Argentina - Textiles and Apparel (1997-1998)[7822] bestätigt wird.[7823]

Die zweite Antwort erfolgt innerhalb des Kontext der speziellen Regeln zur Tarifizierung im Agrarbereich, die eine Umstellung von Mengenbeschränkungen auf Zölle bewirken sollen, im Fall Argentina vs. Chile - Price Band System (2003). In AOA Art. 4.2 wurde beschlossen, den Agrarbereich gänzlich auf Zölle umzustellen. Um eine Umgehung dieser Regeln zu verhindern, werden dort in einer Liste Maßnahmen aufgezählt, die fortan verboten sind, darunter "variable import levies".[7824] Diese speziellen Regeln für die Tarifizierung sind wiederum durch spezielle Regeln auszuhebeln, die variierende Abgaben zulassen (allerdings nur dann, wenn dies in den Zugeständnislisten erwähnt wurde, im Fall der Special Safeguard Provision[7825]) und dann, wenn ein Entwicklungsland ein (!) wichtiges Grundnahrungsmittel schützen möchte (allerdings nur dann, wenn

---

[7820] French Special Temporary Compensation Tax on Imports, BISD 3S/26, 27, 1955. GATT Analytical Index 1995: 79. Siehe zu den Definitions- und sonstigen Problemen in bezug auf Zölle und ggf. erhobene Zusatzgebühren Mavroidis 2005: 56-74.

[7821] Panel, AB, Art. 21.5 Panel. Argentina vs. Chile - Price Band System and Safeguard Measures Relating to Certain Agricultural Products, WT/DS207/R, 3 May 2002. Argentina vs. Chile - Price Band System and Safeguard Measures Relating to Certain Agricultural Products, WT/DS207/AB/R, 23 September 2002. Argentina vs. Chile - Price Band System and Safeguard Measures Relating to Certain Agricultural Products, WT/DS207/13, 17 March 2003. Argentina vs. Chile - Price Band System and Safeguard Measures Relating to Certain Agricultural Products, WT/DS207/RW, 8 December 2006.

[7822] Panel und AB. United States vs. Argentina - Measures Affecting Improts of Footwear, Textiles, Apparel and Other Items, WT/DS56/R, 25 November 1997. United States vs. Argentina - Measures Affecting Improts of Footwear, Textiles, Apparel and Other Items, WT/DS56/AB/R, 27 March 1998.

[7823] "An 'ordinary customs duty' could also fit this description. A Member may, fully in accordance with Article II of the GATT 1994, exact a duty upon importation and periodically change the rate at which it applies that duty (provided the changed rates remain below the tariff rates bound in the Member's Schedule). This change in the applied rate of duty could be made, for example, through an act of a Member's legislature or executive at any time." Reproduziert ohne Fußnote. Argentina vs. Chile - Price Band System and Safeguard Measures Relating to Certain Agricultural Products, WT/DS207/AB/R, 23 September 2002, S. 75, Para. 232. In dem weiteren Bericht werden schwankende Zölle, die von einem "representative international price" abhängig gemacht werden, nicht als WTO Verstoß angesehen, solange die verbindliche Obergrenze nicht überschritten wird. United States vs. Argentina - Measures Affecting Improts of Footwear, Textiles, Apparel and Other Items, WT/DS56/AB/R, 27 March 1998, S. 19, Para. 51, S. 20, Para. 55.

[7824] "These measure include quantitative import restrictions, variable import levies, minium import prices, discretionary import licensing, non-tariff measures maintained through state-trading enterprises ..." AOA Art. 4.2 FN 1. WTO 1995: 42.

[7825] AOA Art. 5. WTO 1995: 43-47.

es im Gegenzug minimale Marktzugangsmöglichkeiten von letztendlich 4 % zugelassen werden[7826]). Diese speziellen Regeln stehen in diesem Streitfall nicht zur Debatte. Wie geht der Fall aus?

Nachdem geklärt wurde, daß das chilenische Preisbandsystem unter 'variable import duties' fällt, wird klargestellt, daß das Einhalten der Obergrenze verbindlicher Zölle nicht ausreicht, um vom AOA Art. 4.2 Verbot freigestellt zu werden.[7827] Weiterhin erklärt der AB, daß es fortan zwar nicht verboten ist, Zölle mit Bezug auf externe Faktoren zu berechnen.[7828] Es werden aber kumulativ Bedingungen gestellt, denen bestimmte, flexible Zölle genügen müssen.[7829] Die Streitbeilegung wirft Chile vor, die folgenden Bedingungen nicht eingehalten zu haben:

(1) Das System ist nicht transparent und vorhersehbar.[7830]
(2) Das System verhindert gänzlich, daß Weltmarktpreisniveaus auf die heimischen Märkte übertragen werden.[7831]
(3) Der System moderiert Weltmarktpreiseschwankungen nicht i.S. daß niedrige Weltmarktpreise zu höheren Zöllen führen, sondern es überkompensiert diese, d.h. die Zölle steigen bei sinkenden Preise überproportional an.[7832]

[7826] AOA Annex 5, Section B. WTO 1995: 66-67.

[7827] "In doing so, we find nothing in Article 4.2 to suggest that a measure prohibited by that provision would be rendered consistent with it if applied with a cap." Argentina vs. Chile - Price Band System and Safeguard Measures Relating to Certain Agricultural Products, WT/DS207/AB/R, 23 September 2002, S. 82, Para. 254. Siehe zu diesem Fall auch Wang 2003.

[7828] "273. Surely Members will ordinarily take into account the interests of domestic consumers and domestic producers in setting their *applied* tariff rates at a certain level. In doing so, they will doubtless take into account factors such as world market prices and domestic price developments. These are *exogenous* factors, as the Panel used that term. According to the Panel, duties that are calculated on the basis of such *exogenous* factors are *not* ordinary customs duties. This would imply that such duties be *prohibited* under Article II:1(b) of the GATT unless recorded in the 'other duties or charges' column of a Member's Schedule. We see no legal basis for such a conclusion." Herv. im Original. Argentina vs. Chile - Price Band System and Safeguard Measures Relating to Certain Agricultural Products, WT/DS207/AB/R, 23 September 2002, S. 89, Para. 273.

[7829] "261. We emphasize that we reach our conclusion on the basis of the particular configuration and interaction of all these specific features of Chile's price band system. In assessing this measure, no one feature is determinative of whether a specific measure creates intransparent and unpredictable market access conditions. Nor does any particular feature of Chile's price band system, on its own, have the effect of disconnecting Chile's market from international price developments in a way that insulates Chile's market from the transmission of international prices, and prevents enhanced market access for imports of certain agricultural products." Argentina vs. Chile - Price Band System and Safeguard Measures Relating to Certain Agricultural Products, WT/DS207/AB/R, 23 September 2002, S. 85, Para. 261.

[7830] "As a result, the process of selecting the reference price is not transparent, and it is not predictable for traders." Argentina vs. Chile - Price Band System and Safeguard Measures Relating to Certain Agricultural Products, WT/DS207/AB/R, 23 September 2002, S. 80, Para. 249.

[7831] "Therefore, the way in which Chile's weekly reference prices are determined contributes to giving Chile's price band system the effect of impeding the transmission of international price developments to Chile's market." Argentina vs. Chile - Price Band System and Safeguard Measures Relating to Certain Agricultural Products, WT/DS207/AB/R, 23 September 2002, s. 81, Para. 250.

[7832] "Therefore, Chile's price band system does not merely moderate the effect of fluctuations in world market prices on Chile's market because it does not ensure that the entry price of imports to Chile falls in tandem with falling world market prices - albeit to a lesser extent than the decrease in those prices. Nor does it tend only to 'compensate' for these price declines. Instead, specific duties resulting from Chile's price band system tend to 'overcompensate' for them, and to elevate the entry price of imports to Chile above the lower threshold of the relevant price band. In these circumstances, the entry price of such imports to Chile under Chile's price band system is even higher than if Chile simply applied a minimum import price at the level of the lower threshold of a Chilean price band. " Argentina vs. Chile - Price Band System and Safeguard Measures Relating to Certain Agricultural Products, WT/DS207/AB/R, 23 September 2002, S. 85, Para. 260. Den Puntk hebt hervor: Argentina vs. Chile - Price Band System and Safeguard Measures Relating to Certain Agricultural Products, WT/DS207/RW, 8 December 2006, S. 26, Para. 7.41.

Damit räumt sich die Streitbeilegung für zukünftige Fälle eine Reihe von Kriterien ein, um variabel ausgestaltete Schutzsysteme zu bewerten. Chile gelingt es, auch nach einem zweiten Anlauf nicht, sein System regelkonform zu gestalten.[7833]

Auf lange Sicht gesehen könnte diese Urteil einen Liberalisierungsimpuls im Agrarbereich auslösen, indem solche variablen Zölle angreifbar gemacht wurden und eine Umstellung auf Zollkontingente beschleunigen. Letztendlich ausschlaggebend für das Protektionsniveau sowohl bei variablen Zöllen als auch Zollkontigenten ist aber der 'außerhalb der Quote'-Zoll. Im Fall Chile wäre dies der verbindliche Maximalzoll, den Chile für Weizen, Milch etc. bei relativ niedrigen 31,5 % ad valorem festgelegt hat.[7834]

In der Literatur wird betont, daß dieser Bericht zuerst einmal nur in bezug auf das chilenisches System relevant ist, dessen komplizierte Details hier nicht reproduziert werden.[7835] Vollständige Rechtssicherheit besteht für andere Systeme mit variablen Elementen dadurch nicht: So nutzt die EU im Agrarbereich variable Importabschöpfungen, deren bewegliche Teilbeträge auch in Hinblick auf Weltmarktpreise bestimmt werden.[7836] Es verwundert nicht, daß die EU als Dritte Partei in diesem Fall entschlossen Chile verteidigte.[7837]

Schließlich sei angemerkt, daß das Beharren der Streitbeilegung darauf, daß Weltmarktpreisbewegungen, zumindest zu einem gewissen Grad, in die heimischen Märkte getragen werden, wirtschaftswissenschaftlich für den Industriebereich sachgerecht wäre. Beim Agrarbereich, der u.a. sehr großen Weltmarktpreisschwankungen ausgesetzt ist, stellt sich dagegen die Frage, ob es nicht eine dynamisch liberale Begründung dafür gibt, warum variable Zölle eingesetzt werden können. Viel spricht dafür, daß es diese Begründung gibt, denn eine dynamische Entwicklung des Landwirtschaftsbereichs ist unter neoklassischen Bedingungen freier Agrarmärkte erschwert, durch Weltmarktpreisschwankungen, absinkende Preistendenzen durch den technischen Fortschritt (und durch die Subventionierung in Industrieländern), saisonale Fluktuationen und zu niedrige Preisniveaus ohne Preisstabilisierung.[7838] Dies Argumente stehen, s.o., einer partiellen Liberalisierung und einer

---

[7833] Argentina vs. Chile - Price Band System and Safeguard Measures Relating to Certain Agricultural Products, WT/DS207/RW, 8 December 2006, S. 56, Para. 8.2.

[7834] Argentina vs. Chile - Price Band System and Safeguard Measures Relating to Certain Agricultural Products, WT/DS207/RW, 8 December 2006, S. 6, Para. 14. Dieser 'chill effect' wird nicht ganz deutlich in Trebilcock/Howse (2005), welche bezüglich dieses Falls schließen, daß die Mitglieder "wide scope for applying tariffs according to any formula it desires" haben, solange dies nicht über die verbindlichen Zollobergrenzen hinausgeht. Trebilcock/Howse 2005: 186.

[7835] "However, all other price band systems are not necessarily subject to or bound by the conclusions from this case. It was the isolation of the domestic market from the world market and the lack of transparency and predictability that were incompatible with ordinary customs duties, even though those duties were applied for below the bound level." Wang 2003: 289.

[7836] Bei Nicht-Anhang-II-Produkte erfolgt 56 % unter den Bedingungen eines beweglichen Teilbetrags. Von den Anhang-II-Produkte haben bei Obst und Gemüse zollähnliche Ausgleichsbeträge, die ein bestimmtes Preisniveau sicherstellen sollen. Gerken 1997: 52, 105.

[7837] "Thus, the European Community submit, the decisive element which distinguishes an 'ordinary customs duty' from a 'variable levy' is the existance of a ceiling in the tariff binding. The European Communities consider that the term 'variable import levies' does not include all 'duties which vary' or all duties which vary according to certain parameters." Argentina vs. Chile - Price Band System and Safeguard Measures Relating to Certain Agricultural Products, WT/DS207/R, 3 May 2002, S. 97, Para. 5.15.

[7838] Wiewohl teils eine partielle Liberalisierung und Reform von Regierungsinterventionen im Agrarbereich sinnvoll ist und ebenso eine partielle Liberalisierung auf Weltniveau, aufgrund der unterschiedlich hohen Preise in Entwicklungs- und Industrieländern wohlfahrtssteigernd sein kann, ist nicht ersichtlich, daß clever eingesetzte Regierungsinterventionen nicht weiterhin wohlfahrtssteigernd wirken können. Ausführlich dazu, in bezug auf Afrika und mit einigen Informationen über die Industrieländer: Hermanns 2005c: 129-135.

Verringerung der Zölle in diesem Bereich durch gegenseitig vorteilhafte Abmachungen nicht entgegen.

23. Zollverwaltung

Länder können Waren durch eine Reklassifikation in andere Zollpositionen einreihen, um sie beispielsweise höheren Zöllen auszusetzen. Ebenso haben die Zollbehörden die Möglichkeit das HS-System in diverse Unterpositionen gemäß eigener Entscheidungen auszudifferenzieren. Nicht immer erfolgt dies fair und wurde unter bestimmten Umständen als GATT widrig angesehen.[7839] In United States, Korea, Canada vs. EC - Computer Equipment (1998)[7840] wird deutlich gemacht, daß hier nicht einfach eine Erwartung einer Partei auf Marktzugang i.S. einer 'non violation'-Klage ausreicht. Grundlegend seien die Zollkonzessionen, die gemeinsam ausgehandelte Intentionen darstellen.[7841] Eine solche Analyse wird dort in bezug auf eine Ware durchgeführt und festgestellt, daß die EU gegen Art. II.1 (a) und (b) verstoßen hatte, weil sie 2002 eine Definition veränderte. Die diesbezüglichen Produkte würden weiterhin unter diese Zollposition fallen, siehe Brazil, Thailand vs. EC - Chicken Cuts (2005-2006).[7842] In United States vs. EC - Selected Customs Matters (2006) akzeptierte der AB ebenso Spielräume der Zollbehörden.[7843]

24. Ursprungsregeln

"Roles of origin are very, very complex. You don't want to know about them. They are terrible things to deal with."[7844]

In der Literatur über Ursprungsregeln wird oft ohne Abstufung und Erklärung der Terminus Protektionismus verwendet oder es wird die These vertreten, daß Ursprungsregeln wie 'local content' Regeln wirken[7845] oder daß sich "zu Beginn des 21. Jhd. ein neues Mittel zum Schutz der einheimischen Industrie herausgebildet hat."[7846] Dies ist irreführend, weil zu diesen Fragen eine

---

[7839] In Japan wurden in den achtziger Jahren Nahrungmittel mit 16 % und Konfekt mit 32 % Zoll eingestuft. Als ein amerikanisches Salzgebäck in Japan immer populärer wurden, wurde dieses von den japanischen Behörden als Konfekt eingestuft, mit der Folge, daß sich ein Umsatzrückgang einstellte. Vgl. Koch 1997: 139. Ein Fall mit einer GATT-widrigen Reklassifikation und die damit einhergehende Aufforderung des Panel "at restoring ... the competitive relationship which existed" findet sich bereits in BISD 1S/58 (1953).

[7840] Panel, AB. United States vs. EC - Customs Classification of Certain Computer Equipment, WT/DS62/R, WT/DS67/R, WT/DS68/R, 5 February 1998. United States vs. EC - Customs Classification of Certain Computer Equipment, WT/DS62/AB/R, WT/DS67/AB/R, WT/DS68/AB/R, 5 June 1998.

[7841] United States vs. EC - Customs Classification of Certain Computer Equipment, WT/DS62/AB/R, WT/DS67/AB/R, WT/DS68/AB/R, 5 June 1998, S. 37, Para. 84. Weiterhin werden die Schlußfolgerungen des Panels rückgängig gemacht. S. 48, Para. 111.

[7842] Panel und AB. Brazil vs. EC - Customs Classification of Frozen Boneless Chicken Cuts, WT/DS269/R, 30 May 2005. Brazil, Thailand vs. EC - Customs Classification of Frozen Boneless Chicken Cuts, WT/DS269/AB/R, 12 September 2005, S. 133-134, Paras. 343-346. Brazil, Thailand vs. EC - Customs Classification of Frozen Boneless Chicken Cuts, WT/DS269/13, WT/DS269/15, 20 February 2006.

[7843] Panel und AB. United States vs. EC - Selected Customs Matters, WT/DS315/R, 16 June 2006. United States vs. EC - Selected Customs Matters, WT/DS315/AB/R, 13 November 2006. Selektive Informationen aus diesem Fall: Unterschiedliche Meinungen von unterschiedlichen Verwaltungsstellen bezüglich der Zollklassifikation verstoßen nicht gegen das Erfordernis einer uniformen Verwaltung in Art. X:3(a). S. 93, Para. 241. Die EU verstößt insofern gegen das Erfordernis eine uniformen Verwaltung, da die nationalen Behörden für einige Zeit unterschiedliche Zölle für LCD Monitore mit DVD Abspielern anwandten. S. 100, Para. 260. In bezug auf die Panelentscheidung, daß das gesamte System nicht als inkompatibel mit Art. X:3 (a) angesehen wird, kann vom AB die Analyse nicht zuende geführt werden. S. 110, Para. 285.

[7844] Undatiertes Statement des kanadischen Handelsministers. Zitiert aus Hirsch 2002: 183.

[7845] Usprungsregeln werden als 'local content'-Regeln der NAFTA bezeichnet etwa von: Preuße 2000: 25, 27.

[7846] Diese Kritikpunkte treffen zu auf: Dieter 2004: 274. Hier liegt die folgende Literatur zugrunde: Hirsch 2002; BFAI 2004; Brenton/Manchin 2002; Burger 1998; Dieter 2004, 2005; Estevadeordal/Suominen 2003; Inama 2003, 2004, 2004a; 2005; Kareseit 1998a;

abgestufte Haltung eingenommen werden muß. Dies gilt natürlich nicht für jeden Autor: Wenn eine neoklassische Haltung dahintersteht, kann der Terminus Protektionismus ohne Moderation verwendet werden, denn aus diesen Modellen folgt, daß jeder noch so kleine Eingriff in den freien Handel Protektionismus, also eine Gefährdung von Wohlfahrtsmaximierung auslöst.

In Abschnitt 'A' wurde darauf hingewiesen, daß die sich teils überlappenden Zollunionen und Freihandelsabkommen hier nur am Rande thematisiert werden können, welche unterschiedliche Ursprungsregeln aufweisen können.[7847] Jagdish Bhagwati hat für die Verbreitung dieser Abkommen den schönen Begriff "spagetti bowl" geprägt.[7848] Einzig die APEC[7849] nutzt keine speziellen Ursprungsregeln.[7850]

Ursprungsregeln sind ein einfuhrrechtlicher Begriff.[7851] Diese Regeln beziehen sich dementsprechend nicht direkt auf Investitionen. Somit sind die weiter unten diskutierten Effekte von Ursprungsregeln bezüglich Anreizen die Produktion in einem Land durchzuführen oder vermehrt lokale Produkte bei der Produktion in einem Land zu nutzen, keine direkten Effekte eine Regulierung von Investitionen, wie etwa die Mindestinland bzw. 'local content' Regeln[7852], sondern es sind indirekte Effekte einfuhrrechtlicher Vorschriften. Mit Ursprung bzw. ursprungsverleihenden Eigenschaften zeigt ein Importeur dem Zollamt an, aus welchem Land ein importiertes Produkt kommt, nicht mehr und nicht weniger. Anhand dieser Angaben wird festgestellt, welche Abgaben zu entrichten sind: Zölle, Präferenzzölle, ggf. Antidumping oder Ausgleichszölle.[7853] Einigkeit besteht in der Literatur darin, daß ein solches Ursprungszeugnis Kosten verursacht, weil es zu Verwaltungsaufwand in den Firmen führt.[7854]

Die erste von vier Bedeutungsdimension der Ursprungsregeln, die in der aktuellen Diskussion prägend sind, ist die Investitionsanreizwirkung:

Mattoo et al. 2002; Nell 1999; OECD 2002a; LaNasa 1995; Preuße 2000; U.S. Rules of Origin 2004; Vermulst 2004; Vermulst/Dacko 2004; Cadot et al. 2006. Siehe auch Pries/Berrisch (2003), die den Streitfall nicht mehr einbeziehen können.

[7847] Einen Überblick über Ursprungsregeln in regionalen Integrationsprojekten bietet das WTO Sekretariatspapier: WT/REG/W/45, 5 April 2002; sowie WTO 2003. Einen Überblick über die regionalen Aktivitäten bietet OECD 2003a; sowie das WTO Sekretariatspapier WT/REG/W/39, 17. July 2000. Über regionale Integrations- und sonstige Freihandelsabkommen in Afrika schreibt Joshua 1989; einen Überblick über Präferenzregime gibt UNCTAD 2001b; siehe auch UNCTAD EU GSP Handbook 2002; UNCTAD USA GSP Handbook 2000: 4-8.

[7848] "The result is what I have called the 'spagetti-bowl' phenomenon of numerous and crisscrossing PTAs and innumerable applicable tariff rates arbitrarily determined and often depending on a multiplicity of sources of origin. In short, the systemic effect is to generate a world of preferences, with all its well-known consequences, which increases transaction costs and facilitates protectionism. In the guise of freeing trade, PTAs have managed to recreate the preferences-ridden world of the 1930s as surely as protectionism did at the time. Irony, indeed!". Bhagwati 2000: 244.

[7849] APEC: Austrial, Brunei Darussalam, Canada, Chile, China, Hong Kong, Indonesia, Japan, Korea, Malaysia, Mexico, New Zealand, Papua New Guinea, Peru, Philippines, Russia, Singapore, Chinese Taipei, Thailand, United States, Vietnam. Ziel: Zollsenkung, Abbau von Handelsbarrieren.

[7850] Sie schließt sich bezüglich Ursprungsregeln dem WTO Harmonisierungsprozess an. OECD 2002a: 9.

[7851] Kareseit 1998a: 351.

[7852] Siehe den Punkt 15, TRIMS.

[7853] Pries/Berrisch 2003: 408. Ursprungsregeln sind so abgefaßt, daß diese Behauptung auch in Frage gestellt werden kann, z.B. wenn nachgewiesen wird, daß eine Waren in Kenya nicht ausreichend bearbeitet wurde und letztendlich aus Japan kommt. Dann wird das kenyanische Ursprungszeugnis nicht akzeptiert und die Ware zollrechtlich beschlagnahmt bzw. zurückgewiesen.

[7854] Höchster Wert ist hier 5,7 % des Werts der Transaktion. Estevadeordal/Suominen 2003: 7-8. Cadot et al. (2006) berechnen 1,9 % für NAFTA und 6,8 % für PANEURO. Cadot et al. 2006: 218.

(1) Wie kann eine Ursprungsregel, die 62,5 % NAFTA-Wertschöpfung als ursprungsverleihend fordert, als Investitionsanreiz bezüglich Mexiko wirken? Dies resultiert - indirekt - aus den Abbau der internen Zölle zwischen Mexiko und den USA. Im Rahmen des NAFTA Freihandelsabkommens sind die Automobilzölle zwischen diesen beiden Ländern ganz abgebaut worden. Dieser Zollabbau gilt aber nur unter der Bedingung, daß die NAFTA Ursprungsregeln eingehalten werden. D.h. zollfreien Zugang von Mexiko aus zum USA Markt bekommt man nur, wenn man diese Regeln einhält und ein Unternehmen 62,5 % NAFTA-Wertschöpfung[7855] vorweisen kann. In welchem Sinn dieser Anreiz eine protektionistische Wirkung hat, bleibt unklar. Der zollfreie Zugang von Mexiko in die USA im Rahmen der NAFTA ist nicht die einzige Option, die ein Unternehmen in Mexiko hat. Es kann genausogut den normalen U.S. Zolltarif bezahlen: Dies sind geringe 2,5 % für Automobile und 25 % für Pickups und Trucks.[7856] Somit können normale Automobile auch ohne Beachtung der NAFTA-Ursprungsregeln in Mexiko für den amerikanischen Markt unter Nutzung der billigeren Löhne Mexikos gefertigt werden, ohne daß dadurch erhebliche Zollnachteile bestehen[7857], einzig im Bereich der Pickups und Trucks (und dann, wenn zwischen Mexiko und den USA ein Autoteilehandel betrieben werden soll) besteht ein wirklicher Anreize, den NAFTA-Ursprungsregeln zu genügen. Die Investitionsentscheidungen folgen diesen Anreizen nur zum Teil, so haben Daimler-Chrysler und BMW ihre Produktion vor allem in den USA aufgebaut, ersterer aber die Truckfertigung nach Mexiko verschoben.[7858] Dazu kommt, daß die Erfahrung Mexikos nicht ohne die Analyse der dort bestehenden Investitionsregulierungen zu verstehen ist: Über die NAFTA Regeln hinaus hat Mexiko bis 2004 weiterhin 'local content' Regeln eingesetzt, um den Aufbau einer lokalen Zuliefererindustrie zu fördern.[7859]

Um diese Diskussion bezüglich dieses ersten Punktes hier kurz und abgestuft zu führen: Am Beispiel Mexiko/USA wurde schon gezeigt, daß die Investitionsanreizwirkungen der Ursprungsregeln innerhalb von Freihandelsabkommen nicht beliebig ausgestaltbar sind, i.S. eines, neuen Schutzinstruments (besser Anreizinstruments) für den Aufbau lokaler Industrien im 21. Jhd.. Auf die bilateralen Freihandelszonen in Lateinamerika und Asien bezogen, die ebenso Ursprungsregeln einsetzen, bedeutet dies, daß sich die Anreizwirkung durch die Marktgröße relativiert und dadurch, weil die Länder auf demselben Niveau der wirtschaftlichen Entwicklung stehen und über weniger Möglichkeiten der ergänzenden Arbeitsteilung verfügen. Dies gilt etwa für Freihandelsabkommen in

---

[7855] OECD 1996: 199. Kommentiert wird zu diesem Wert, daß dieser den politischen Einfluß der U.S. Automobilkonzerne verdeutlicht. Kanada und Mexiko wollten 50 %, um ihren ausländisch investierten Firmen den Import von Vorprodukten zu erleichtern. Die U.S. Automobilkonzerne hatten 65 % angestrebt. Destler 2003: 4.

[7856] Siehe Abschnitt 'D', Punkt 11.1, Automobile.

[7857] Dieter 2004: 291.

[7858] Hier kann aber differenziert werden: In Mexiko haben VW und Nissan ihr Engagement ausgeweitet, andere Firmen, etwa Daimler-Chrysler und BMW konzentrieren sich auf die USA, die Truckfertigung wird aber in Mexiko ausgeweitet. Auch in diesem Artikel wird aber undifferenziert eine Investition in der NAFTA auf die Ursprungsregeln zurückgeführt. Es stimmt natürlich, daß die Ursprungsregen als Investitionsanreiz gewirkt haben, aber der Anreize sind in bezug darauf, Automobile von Mexiko in die USA zu exportieren, sicher nicht so groß wie im Pickup und Lkw Bereich. Unpräzise ist auch die Rede von 'local content'-Regeln der NAFTA. Preuße 2000: 26-27.

[7859] Durch den Abbau des 'local content' Zwangs können sei 2004 Automobilteile aus den USA von den Firmen in Mexiko frei eingesetzt werden. Mexiko verfügt aber weiterhin über Anreize für lokale Wertschöpfung. Diese wird mit zollfreien Importen für neue Automobile belohnt. Ein solches Regime verstößt gegen die WTO Regeln, siehe unter Punkt 11, Art. III Inländerbehandlung den Fall Japan vs. Canada - Autos (2000). BFAI 2004: 1-2. Diese Politiken sind nicht neu, sie werden in den neuziger Jahren nur weniger ruppig angewandt, als in den Jahren davor. In Mexiko waren die Regeln insofern wirksam, daß eine umfangreiche lokale Zuliefererindustrie aufgebaut werden mußte, die aus den internationalen Zuliefererbetrieben besteht. Burger 1998: 127-129.

Lateinamerika[7860] und Afrika.[7861] Im MERCOSUR[7862] gilt dagegen, daß dort sowieso schon viele Sektoren ausländische Investitionen ausweisen, sodaß auch hier die These eines neuen Schutzinstruments für lokale Industrien im 21. Jhd. relativiert werden muß.[7863] In Asien verhandelt ASEAN mit seiner AFTA[7864], welches in der internen Liberalisierung diverse Ausnahmen aufweist[7865], wodurch geringere Anreize bestehen, derzeit mit China über die Ausgestaltung von ACFTA[7866], wobei China bereits relativ niedrige Zölle aufweist und dadurch die Anreize von Ursprungsregeln abgemildert werden.[7867] Dazu kommt, daß die Freihandelsverhandlungen von ASEAN mit China zur Etablierung der ACFTA nicht so recht voranschreiten.[7868] Sowohl AFTA als auch ACFTA verfügen über chaotische Ursprungsregeln.[7869] Ein asiatisches Abkommen, welche an die Mexiko/USA Konstellation erinnert, ist das aktuelle Freihandelsabkommen Australien/Thailand.[7870] Australien, traditionell protektionistisch, mit relativ hohen Textil- und Bekleidungs- und Automobilzöllen, baut diese gegenüber Thailand teils sofort und bis 2010 ganz ab, wodurch partiell veränderte und neue Anreize entstehen.[7871]

Damit dürfte gezeigt worden sein, daß Ursprungsregeln i.S. der Investitionsanreizwirkung differenzierte Effekte haben. Nur dann, wenn wirklich ein Anreiz für die Ausdehnung lokaler Produktion in Richtung weitere Staaten, zu denen dann ein besser Marktzugang besteht, vorliegt und dazukommt, daß Ursprungsregeln lokale Vorproduktenutzung (über das, was die Firma einsetzen will hinaus) erzwingen, kann die Rede von 'local content'-Effekten, also einem (indirekten) Schutz für lokale Produktion sein. Diese Rede von Schutz macht weiterhin erst dann Sinn, wenn die Probleme, die durch diesen lokalen Vorproduktbezug ausgelöst werden können, d.h. daß Preise und Qualität nicht stimmen und es dazu keine Alternativen gibt, nicht wirklich ausschlaggebend sind. Wenn es zu

---

[7860] LAIA: Argentina, Bolivia, Brazil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, Mexico, Paraguay, Peru, Uruguay,Venezuela. Ziel: Zollabbau. Ursprungsregel u.a. 50 % regionaler Inhalt an der fertigen Ware/Importe. ANDEAN: Bolivia, Colombia, Ecuador, Venezuela, Peru. CACM: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua. Ziel: Zollabbau. WT/REG/W/39, 17 July 2000. Estevadeordal/Suominen 2003: 16.

[7861] COMESA: Angola, Burundi, Comoros, Democratic Republic of Congo, Djibouti, Egypt, Eritrea, Ethiopia, Kenya, Madagascar, Malawi, Mauritius, Namibia, Rwanda; Seychelles, Sudan, Swaziland, Tanzania, Uganda, Zambia, Zimbabwe. Zollunion. Ursprungsregel u.a. 60 % regionaler Inhalt an fertigen Waren/Import. WT/REG/W/39, 17 July 2000, Estevadeordal/Suominen 2003: 16.

[7862] MERCOSUR: Argentina, Brazil, Paraguay, Uruguay. Zollunion. Zollunion. Ursprungsregel 60 % regionale Wertschöpfung. WT/REG/W/39, 17 July 2000. Estevadeordal/Suominen 2003: 16.

[7863] Siehe Abschnitt 'G', Brasilien. Relativiert wenigstens im Sinne des Schutzes nationaler Industrie, dort werden fortan die internationalen Firmen geschützt, die daran ebenso ein Interesse haben.

[7864] ASEAN: Brunei Darussalam, Cambodia, Indonesia, Laos, Malaysia, Myanmar, Philippines, Singapore, Thailand, Vietnam. Ziel: Zollabbau. WT/REG/W/39, 17 July 2000.

[7865] Inama 2005: 560. In über 66 % der Zollpositionen weichen die internen Präferenzzölle (common effective preferential tariffs, 'CEPT') nicht oder nur wenig von den Meistbegünstigungszölle ab. Der Anteil des intra-regionalen Handel der ASEAN Staaten bleibt seit den siebziger Jahren gleich, sodaß hier kaum ein Investitionsanreizeffekt bzw. Schutz- oder Umlenkungseffekt sichtbar ist. WTO 2003: 54.

[7866] ACFTA: China plus ASEAN. Siehe Inama 2005: 559; einen Überblick über Asien diesbezüglich bietet auch Sen 2006.

[7867] Daß niedrige Zölle die Anreizwirkung von Ursprungsregeln verringern wird u.a. festgestellt in: Estevadeordal/Suominen 2003: 9. Zu Chinas Zollniveau nach dem WTO Beitritt siehe Hermanns (2001). Nur in wenigen Bereiche, etwa Unterhaltungselektronik und Haushaltgeräten besteht ein Schutz von 30 % bis 35 %, im Automobilbereich 25 %. Für den Computer- und Telekommunikationsbereich liegen kaum mehr Zölle vor und im Chemie- und Stahlbereich liegt der Schutz bei/unter 10 %. Hermanns 2001: 285-289.

[7868] Inama 2005: 559-569.

[7869] Neben 40 % regionaler Wertschöpfung gibt es alle möglichen Ausnahmen und Unklarheiten. Inama 2005: 571-578. Siehe für die Situation in Asien auch Dieter 2005.

[7870] Mit 20 Mill. Einwohnern und US$ 700 Mrd. BSP. World Bank Data Profile Australia 2005. Thailand hat 65 Mill. Einwohner und ein BSP von US$ 176 Mrd. World Bank Data Profile Thailand 2005.

[7871] Siehe den Annex der Zollsenkungen in: TAFTA 2005. Die Ursprungsregeln basieren großteils auf einem Wechsel der Zollpositionen, der als ursprungsverleihend gedeutet wird. Annex 4.1. TAFTA 2005. Siehe auch Trade Policy Review Australia 2002: 34.

solchen Problemen kommt, erinnern Ursprungsregeln an Importsubstitutionsprobleme und die betroffenen Ländern sind gut beraten, die Ursprungsregeln zu lockern, wenn dies zu Problemen internationaler Wettbewerbsfähigkeit bei Exporten führt.[7872]

(2) Der Normalfall. Trotz bestehender Ursprungsregeln hat sich der weltwirtschaftliche Austausch auf heutigem Niveau etabliert, eingeschlossen eines umfangreichen Inputgüter bzw. Vorproduktehandels.[7873] Wie ist dies unter einen Hut zu bringen? Die EU definiert 'normalen' nicht-präferentiellen Ursprung so: "Eine Ware, an deren Herstellung zwei oder mehrere Länder beteiligt waren, ist Ursprungsware des Landes, in dem sie der letzten wesentlichen und wirtschaftlich gerechtfertigten Be- oder Verarbeitung unterzogen worden ist, die in einem dazu eingerichteten Unternehmen vorgenommen worden ist und zur Herstellung eines neuen Erzeugnisses geführt hat oder eine bedeutende Herstellungsstufe darstellt."[7874] Unter diese Regeln fallen viele Waren problemlos, auch deshalb, weil oft ein 45 % Wertschöpfungstest angewandt wird, sodaß 55 % Vorprodukte bzw. Teilehinzufügung oder Montageabläufe wiederum in anderen bzw. dritten Ländern stattfinden können.[7875] Bei Waren, die unter substantieller Heranziehung von Inputgütern hergestellt werden und die sich nur wenig verändern, wird es aber schwieriger Ursprung zu beweisen.[7876] Die USA wendet ein ähnliches Fall-zu-Fall Verfahren an. Wenn bei der Produktion Vorprodukte involviert sind, wird das "substantial transformation"-Kriterium angewandt.[7877] Auch der NAFTA Normalfall soll hier in der Fußnote erwähnt werden.[7878] Die WTO schätzt, daß 55 % des Welthandels sich unter Bedingungen nicht-präferentieller Ursprungsregeln vollzieht. Eine große Zahl der Zollunionen führt eine Wertschöpfungstest von zwischen 25 % und 50 % durch, sodaß jedenfalls ein gewisser Teil der Wertschöpfung aus ausländischen Quellen herangezogen werden kann.[7879] Weil dieser Wertschöpfungstest aber nicht für alle Waren gilt und zusätzlich der Wechsel der Zollpositionen als ursprungsverleihend herangezogen wird, welcher teils mit Sonderregeln ausgestattet ist und es weiterhin spezielle Ursprungsregeln gibt, ist es nicht einfach, den Grad der beschränkenden Wirkung dieser Abkommen einzuschätzen. In der Literatur werden etwa die NAFTA Regeln als restriktiver

---

[7872] Empirisch wird gefunden, daß, je restriktiver die Ursprungsregeln sind, mehr Handel mit Vorprodukten auf regionaler Ebene stattfindet. Estevadeordal/Suominen 2003: 42-43. Siehe die Diskussion der Importsubstitution in Abschnitt 'G', Exportorientierung.

[7873] Siehe Abschnitt 'D', Internationaler Handel.

[7874] Siehe Art. 24: Verordnung (EWG) Nr. 2913/92 des Rates vom 12. Oktober 1992 zur Festlegung des Zollkodex der Gemeinschaften. In: ABl. L 302, 19. Oktober 1992. Für die Ursprungsregeln siehe hier Art. 22-26. Präferentielle Ursprungsregeln finden sich in Art. 27. Weiterhin: Verordnung (EWG) Nr. 2454/93 der Kommission vom 2. Juli 1993 mit Durchführungsvorschriften zu der Verordnung (EWG) Nr. 2913/92 des Rates zur Festlegung des Zollkodex der Gemeinschaften. In: ABl. L 253, 11. Oktober 1993. Für die Ursprungsregeln relevant sind hier Art. 35-36, speziell für Textilien Art. 36-38. In Anhang 9, 10, 11 dieser Verordnung werden die Waren aufgezählt, für die die allgemeine Definition des Erwerbs von Ursprung nicht zutreffen, welche warenspezifischen Ursprungsregeln ausgesetzt sind. Siehe: Vermulst/Dacko 2004: 6; OECD 2002: 8.

[7875] Vermulst/Dacko 2004: 6-11.

[7876] Es besteht ein gewisser Freiraum diese Formulierung in Art. 24 auszulegen. Vermulst/Dacko 2004: 6.

[7877] Entweder ein Produkt ist vollständig in einem Land hergestellt, also "wholly obtained" oder: "... all U.S. non-preferential rules of origin schemes employ the 'substantial transformation' criterion for goods that consist in whole or in part of materials from more than one country. In the majority of the non-preferential schemes, the substantial transformation criterion is applied on a case-by-case basis, and it is based on a change in name/character/use method (i.e., an article that consists in whole or in part of materials from more than one country is a product of the country in which it has been substantially transformed into a new and different article of commerce with a name, character, and use distinct from that of the article or articles from which is was so transformed." U.S. Rules of Origin 2004: 9.

[7878] Der Tendenz nach erhalten Waren eine NAFTA-Ursprungseigenschaft, wenn sie eine regionale Wertschöpfung von 60 % (transaction value) oder 50 % (net cost) aufweisen oder wenn ein Wechsel der Zollposition vorgewiesen werden kann. OECD 2002a: 10. Eine kurze Beschreibung der Möglichkeiten in: WT/REG/W/45, 5 April 2002. 20-21.

[7879] Estevadeordal/Suominen 2003: 11-13; WT/REG/W/45, 5 April 2002: 23-24.

angesehen als die von PANEURO. Eines verbindet sie: Alle Abkommen weisen besonders weitreichende Ursprungsregeln in bezug auf Textilen-, Bekleidungs- und Agrarprodukte auf.[7880]

Selbst wenn diese Erfordernisse für viele Waren leicht zu erfüllen ist, legen die Ursprungsregeln somit mit diesen Kriterien, die lokale Wertschöpfung in einem weiten Sinn fördern, der Globalisierung einen locker sitzenden Sicherheitsgurt um. Im Normalfall besteht für die Unternehmen die Möglichkeit, zwischen einer Reihe von verschiedenen Konfigurationen in bezug auf ihre Produktion zu wählen. Vorschnell wäre es damit zu schließen, daß es die generelle Wirkung von Ursprungsregeln ist, daß weniger günstige Zulieferer gewählt werden und somit per se wohlfahrtsmindernde Effekt ausgelöst werden.[7881] Ähnlich schwer zu definieren bleibt der Schutzeffekt der Ursprungsregeln für Unternehmen innerhalb des Wirkungsbereichs einer Zollunion. Zwar werden Anreize geschaffen, einem lokalen Zulieferer einzubeziehen. Wie intensiv dies erfolgt, darüber können die Unternehmen, innerhalb eines gewissen Rahmens, entscheiden, sodaß ebenso schwer pauschal ein solcher Schutzeffekt festzustellen ist.[7882]

Soweit einmal der Normalfall für 'normale' Staaten mit einer ausdifferenzierten verarbeitenden Industrie: Dagegen sind wirtschaftlich schwache oder spezialisierte Staaten mit einer wenig ausdifferenzierten verarbeitenden Industrie weitaus stärker von Ursprungsregeln betroffen, weil sie weniger Fähigkeiten haben, den lokalen Wertschöpfungsanforderungen zu genügen. Vorgeschlagen wird, deshalb die normalen Ursprungsregeln für schwache Staaten großzügiger auszulegen.[7883]

(3) Die Kumulation. Die EU verfügt seit 1997 über eine paneuropäische Ursprungskumulierung (PANEURO), welche es möglich macht, Vorprodukten aus den 50 Freihandelszonen, darunter der Türkei, ursprungsverleihende Eigenschaften zuzuschreiben. Damit werden für die darunterfallenden Staaten, die von den Freihandelsvorteilen profitieren wollen, wohlfahrtsmindernde, verzerrende Wirkungen der Ursprungsregeln abgemildert, indem eine weitaus größere Auswahl in bezug auf dritte Zulieferer(länder) ermöglicht wird.[7884] Im Mittelmeerraum ist diese Auswahl aber noch verbesserungswürdig.[7885] Innerhalb präferentieller Ursprungsregeln wird u.a. für den südafrikanischen Raum für Textilien und Bekleidung Kumulation akzeptiert.[7886] Ebenso erlaubt die EU Kumulation für

---

[7880] Estevadeordal/Suominen 2003: 25-27.

[7881] Beispiel: In Dieter (2004) wird geschlossen, daß die spezielle NAFTA-Regeln, daß Bildröhrenfertigung innerhalb der Freihandelszone zu Ursprung führt, kausal dazu geführt hat, daß Bildröhrenproduktion in die USA verlagert wurden und die Montage nach Mexiko. Dafür gibt es angesichts des geringen U.S. Zolls von 3,9 bis 5 % aber gar keinen Grund. USA Zolltarif 2004: 1639-1646. Grund sind vielmehr Antidumpinguntersuchungen. USITC 2003b. Siehe: Dieter 2004: 294.

[7882] Oben wird gegen die Thesen von Dieter (2004) argumentiert, die als Argumentationshintergrund dienen. Die Neoklassik sieht es so: Eine Zollunion ist einer Freihandelszone überlegen. Wenn Vorprodukte nicht mehr vom preiswertesten Anbieter gekauft werden, ist dies wohlfahrtsmindernde Handelsumlenkung. Kurz: Ursprungsregeln haben negative Wohlfahrtseffekte. Von Dieter (2004) wird dies aber gleich wieder abgeschwächt mit "kaum erkennbar". Auch diese Autor sieht die Komplexitität der Lage, schwankt aber allzusehr zwischen pauschalen Behauptungen und der Rücknahme dieser. Dieter 2004: 283-285. Geschlossen wird etwa: "Insgesamt sind die ökonomischen Folgen der umfassenden Ursprungsregeln der NAFTA gravierend." Dieter 2004: 294.

[7883] Und auch deshalb, weil Preise für Arbeit und Materialien sehr niedrig liegen können. In bezug auf die Heckscher-Ohlin Theorie wird beschlossen, daß Länder mit differenzierten Faktorvorteilen bevorzugt werden. Hirsch 2002: 187.

[7884] Dieter 2004: 289.

[7885] Für Ägypten, welches ein Freihandelsabkommen mit der EU abgeschlossen hat, zeigt sich immerhin der positive Effekt, daß Anreize zunehmen, die Akzeptanz von Kumulation in Zukunft auch in bezug auf u.a. arabische und afrikanische Ländern mit der EU auszuhandeln, um besser von den Regeln profitieren zu können. Ghonheim 2003: 619.

[7886] Partnership Agreement between the members of the African, Caribbean and Pacific Group of States of the one part, and the European Community and its Member States, of the other part, signed in Cotonou on 23 June 2000. In: ABl. L 317, 15.12.2000. S. 215-220.

die jeweils geltenden Präferenzregime von ASEAN[7887], ANDEAN, CACM[7888] und für die SAARC[7889] Staaten.

(4) Die vierte, schon bekannte Wirkung von Ursprungsregeln resultiert daraus, daß davon die Einräumung von Präferenzzöllen abhängig gemacht wird, zum Beispiel mit der Anforderung Bekleidung aus Garn herzustellen, sodaß eine Textilindustrie im Land vorhanden sein muß, um von der Zollbefreiung im Bereich Bekleidung profitieren zu können.[7890] Dies gilt z.B. für die Everything but Arm (EBA) Initiative der EU, welche zollfreie Importe für die LDCs verspricht, wobei aber weiterhin protektionistische Ursprungsregeln verwandt werden.[7891] Weil diese Ursprungsregeln für Präferenzregime strenger und detaillierter sind, ergibt sich hier ein protektionistischer Effekt, der u.a. die Ausnutzung der Präferenzen erschwert.[7892] Von US$ 184 Mrd. Importen aus Ländern, die dem GSP unterliegen, konnten nur für US$ 71 Mrd. erniedrigte Zölle wirklich genutzt werden (für USA, Kanada, Japan, EU).[7893] Von den Importen der am wenigsten entwickelten Länder sind dies von US$ 7,6 Mrd. immerhin US$ 4,9 Mrd. die von den Präferenzen profitieren. Dies wäre beruhigend, läge dies nicht an den hohen Nutzungsraten für Importe der USA (hier spielt u.a Öl eine Rolle).[7894] Für die EU und Japan liegen 46 % und 33 % Präferenzzollnutzungsraten für die LDC vor.[7895] Diese niedrigen Werte können, zum Teil wenigstens, auf Ursprungsregeln zurückgeführt werden.[7896] Selbst dann, wenn Kumulation regionale Dynamiken ermöglichen mag, dürfte dies nicht immer gelingen, sodaß in weniger Jahren, wenigstens bezüglich Afrika, über ein präferenzielle, vollständige Liberalisierung nachgedacht werden muß, wenn die bisherigen Ansätze, siehe die EU Kumulation für den südafrikanischen Raum oder der U.S. Growth and Opportunities Act, nicht funktionieren. Ursprungsregeln hemmen klar erkennbar eine 'freie' Auslagerungsaktivität von Produktionsabschnitten im Textil- und Bekleidungsbereich in arme Länder, die über Zollpräferenzen, aber nicht über eine diversifizierte Produktion verfügen.[7897]

Kann das WTO Übereinkommens über die Ursprungsregeln[7898] hier eine Verbesserung herbeiführen?

[7887] Sog. Group I. Brunei-Darussalam, Cambodia, Indonesia, Laos, Malaysia, Philippines, Singapore, Thailand, Vietnam. Vermulst/Dacko 2004: 24.

[7888] Sog. Group II. Bolivia, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panama, Peru, Venezuela. Vermulst/Dacko 2004: 24.

[7889] Sog. Group III. SAARC: Bangladesh, Bhutan, India, Maldives, Nepal, Pakistan, Sri Lanka. Vermulst/Dacko 24.

[7890] Dies ist die AKP Anforderung. Die GSP Anforderung ist, daß das Garn lokal produziert werden muß. Inama 2003: 968. Die GSP Anforderungen unterliegen auch der EBA Initiative. Vermulst/Dacko 2004: 19. Siehe schon Abschnitt 'A' dieser Arbeit. Für AKP siehe: Beschluß des Rates und der Kommission vom 25. Februar 1991 über den Abschluß des Vierten AKP-EWG-Abkommens. In: ABl. L 229, 17.8.1991, S. 168-169.

[7891] Diesen Regeln unterliegen auch osteuropäische Staaten. U.a. wurde entschieden, daß Laos diese Anforderungen nicht erfüllen kann. Brenton/Manchin 2002: 13. Zum den EBA Ursprungsregeln auch Vermulst/Dacko 2004:

[7892] U.a. wird dadurch die Nutzung der Quoten verringert.Vermulst 2004: 15.

[7893] Inama 2003: 963.

[7894] Inama 2993: 963-964.

[7895] Inama 2003: 963.

[7896] Die asiatischen Staaten, darunter LDCs, zeigen niedrige Nutzungsraten der Präferenzen, u.a. Bangladesh und Kambodscha. Für Nepal triff dies nicht zu. Inama 2003: 967. Die beschränkende Effekte werden bestätigt in Cadot et al. 2006: 218-219.

[7897] Z.B. im African Growth and Opportunities Act (AGOA), welcher Bekleidung, die mit regional in Afrika hergestellen Garn einer Obergrenze unterstellt, wohingegen U.S. Garn frei verwendet werden darf. Mattoo et al. 2002: 7-8. Im europäischen GSP wird z.B. klargestellt, daß eine reine Montage (sowie Verpackung oder Labelling) niemals ursprungsverleihend ist. Vermulst/Dacko 2004: 23.

[7898] Agreement on Rules of Origin. WTO 1995: 241-245.

Dieses Abkommen hat zwei grundlegende Aspekte: Erstens wurde dadurch das Projekt der internationalen Harmonisierung der nicht-präferentiellen Ursprungsregeln angestoßen.[7899] Dieses Projekt weist eine erhebliche Verzögerung auf, hat aber ein bestimmtes Stadium erreicht, u.a. ist es schwer sich auf Regeln für den Montage von Fahrzeugen und Maschinen zu einigen.[7900]

Ausgerechnet für die präferentiellen Ursprungsregeln mit ihren größeren protektionistischen Effekten, speziell auf schwächere Länder ist zweitens eine Harmonisierung nicht vorgesehen, dazu kommt, daß die speziell dafür formulierten Regeln kaum wahrnehmbar beschränkend sind.[7901] In RO Art. 1 wird festgestellt, daß sich der Hauptteil des Übereinkommens über Ursprungsregeln nicht auf die Präferenzabkommen bezieht.[7902]

Die Regeln dieses Übereinkommens wurden bisher nur in India vs. United States - Textiles Rules of Origin (2003)[7903] ausgelegt. Anlaß des Streits sind Ursprungsregeln der USA unter dem Übereinkommen über Textilien und Bekleidung (das Übergangsabkommen ATC, dies ist kein Präferenzabkommen). Zu diesem Fall selektiv einige Informationen: In diesem Fall wird nicht angezweifelt, daß die Mitgliedsstaaten das Recht haben, Ursprungsregeln festzulegen, diese Kriterien zu verändern und unterschiedliche Regeln für unterschiedliche Waren anwenden.[7904] Indien versuchte zu beweisen, daß die U.S. Regeln, speziell solche, die das Färben, Drucken etc. von Wollwaren nicht als ursprungsverleihend ansehen (stricken und weben dagegen schon)[7905], unter die folgenden Regeln des Übereinkommens über die Ursprungsregeln[7906] fallen: Die Mitgliedsländern sollen Ursprungsregeln nicht verwenden, um nach RO Art. 2 (b) direkt oder indirekt handelspolitische Ziele zu verfolgen und in RO Art. 2 (c) keine beschränkenden, verzerrenden oder zerrüttenden Effekt auf den internationalen Handel ausüben. Das Panel stellt dazu fest: "These provisions do not prescribe what a Member must do".[7907] Geurteilt wird, daß gemäß RO Art. 2 (c) und (d) die Analyse der Effekte nur in bezug auf eine einzige Ware erfolgen darf, sodaß sich die Wahrscheinlichkeit schon einmal verringert, solche Ziele

---

[7899] Die Harmonisierung der Ursprungsregeln ist in Part. IV des Agreement on Rules of Origin angestoßen worden. Dort befinden sich zudem weitere Regeln bezüglich der Wirkung von Ursprungsregeln an sich. RO Part. IV. WTO 1995: 248-250. Die Harmonisierung findet im sog. Technischen Ausschuß (TA) unter der Aufsicht des Rates für die Zusammenarbeit auf dem Gebiet des Zollwesens (RZZ) statt. Kareseit 1998a: 353. Für die Ursprungsregeln gibt es zudem die Konvention von Kyoto, die Elemente eine Internationalisierung des Ursprungsrechts enthält. Die EU hält sich in einige Definitionen daraus. Kareseit 1998a: 360-363. Zum Beginn der Verhandlungen Nell 1999. In der UNCTAD gibt es eine Arbeitsgruppe, die zu GSP Ursprungsregeln arbeitet: Inama 2004a.

[7900] Vermulst 2004: 9.

[7901] RO Annex II. WTO 1995: 248-250.

[7902] RO Art. 1. WTO 1995: 248-250. "The economic impact of a rule of origin depends on the specific criterion that is used and on the degree of uniformity with which the rules is applied. Rules of origin have been problematical mostly in the context of preferential trade agreement: exactly the arena where WTO rules do not apply. This was no oversight, and reflects the fact that many countries did not want to see contraints imposed on their policy freedom with regard to regional integration or the mechanics of trade preferences for developing countries." Hoekman/Kostecki 1995: 104; siehe dazu auch Hirsch 2002: 184. Urprungsregeln dürfen gegenüber Nicht-WTO Mitglieder, genauso wie andere Begünstigungen, wegen Art. I nicht günstiger angewandt werden, als gegenüber WTO Mitgliedern. Matsushita et. al. 2006.

[7903] Nur Panel. India vs. United States - Rules of Origin for Textiles and Apparel Products, WT/DS243/R, 20 June 2003.

[7904] India vs. United States - Rules of Origin for Textiles and Apparel Products, WT/DS243/R, 20 June 2003, S. 71, Para. 6.24. Siehe hierzu Vermulst 2004.

[7905] India vs. United States - Rules of Origin for Textiles and Apparel Products, WT/DS243/R, 20 June 2003, S. 67, Para. 6.7.

[7906] Agreement on Rules of Origin. WTO 1995: 241-245.

[7907] Und die Ursprungsregeln dürfen keine übermäßig strengen und nicht mit der Bearbeitung zusammenhängenden Erfordernisse aufweisen. In RO Art. 2 (d) findet sich ein Diskriminierungsverbot. India vs. United States - Rules of Origin for Textiles and Apparel Products, WT/DS243/R, 20 June 2003, S. 71, Para. 6.23.

oder Effekte festzustellen.[7908] In bezug auf RO Art. 2 (c) wird beschlossen, daß nur solche Usprungsregeln ein "unduly strict requirement" enthalten würden, wenn sie einen "exacting or rigorous (technical) standard" enthalten, der in exzessiver Weise angewandt wird.[7909] Diese Begriffe erhöhen die Beweislast.

Von vorneherein stellt sich in diesem Fall das Problem, daß Indiens Argumentation dadurch geschwächt wurde, weil es innerhalb des Übergangsabkommen für den Textilhandel argumentiert. Es ist schwer, innerhalb dieses sowieso schon protektionistischen Systems, eine Verfolgung eines handelspolitischen Ziels oder einen beschränkenden Effekt aufzuzeigen.[7910] Der Panel stellt in diesem Kontext weiterhin fest, daß die RO Regeln nicht eine spezielle Ursprungsregel erfordern würden, sondern "simply provide broad parameters for the use of rules of origin".[7911] Dasselbe gilt für die Effekte auf die indischen Exporte von unverarbeitetem Baumwollstoff, wobei angeblich andere Länder durch die Schwierigkeiten, innerhalb der ihnen verfügbaren Quoten, Ursprung zu zeigen, den Import aus Indien verringern. Weil Indien dazu zudem kaum Beweise vorlegen kann, können hier keine "restrictive effects on international trade" gezeigt werden.[7912] Kurzum: Indien hat keinen Erfolg.[7913]

Somit bestehen weit gefaßte Limits für Ursprungsregeln. Würde durch Ursprungsregeln der Handel vollständig gehemmt oder die Regeln auf zu exzessiv angewandten technischen Standards beruhen, könnte ggf. ein Fall gewonnen werden.[7914] Damit schützen die RO Regeln vor einer willkürlichen Anwendung dieses handelspolitischen Instruments. Vielleicht könnte vor der WTO Streitbeilegung einmal versucht werden, die zu handelspolitischen Zielen genutzte 'fibre-forward rule' der NAFTA zu bezweifeln, die besagt, daß für bestimmte Bekleidungsstücke NAFTA-Ursprung (d.h. interne Zollbefreiung) nur dann vergeben wird, wenn Rohbaumwolle aus der NAFTA verwandt wird.[7915] Zuletzt: Im Fall India vs. Turkey - Textiles (1999) schlägt der AB i.S. eines unverbindlichen Vorschlags vor, daß die Türkei statt mengenmäßiger Beschränkungen Ursprungsregeln nutzen sollte, um bestimmte Ziele innerhalb des Zollunion zu erreichen.[7916]

Die im Moment durchgeführte Harmonisierung der 'normalen' Usprungsregeln wird sicher nicht in einem dynamischen Sinne wohlfahrtsfördernd sein, i.S. eines neuartigen Impulses für eine intensivere internationale Arbeitsteilung, weil sich die Staaten auf dem kleinsten gemeinsamen Nenner einigen

---

[7908] India vs. United States - Rules of Origin for Textiles and Apparel Products, WT/DS243/R, 20 June 2003, S. 98, Para. 97-98, Paras. 6.144-6.147. Vermulst 2004: 12.

[7909] "Thus, a 'strict' requirement is an exacting or rigorous requirement. In the specific context of Article 2 of the RO Agreement, and also bearing in mind our interpretation of the term 'requirements', 'strict' requirements are, therefore, those requirements which make the conferral of origin conditional on conformity with an exacting or rigorous (technical) standard". India vs. United States - Rules of Origin for Textiles and Apparel Products, WT/DS243/R, 20 June 2003, S. 110, Para. 6.205. Siehe auch S. 110, Para. 6.206. Vermulst 2004: 13.

[7910] India vs. United States - Rules of Origin for Textiles and Apparel Products, WT/DS243/R, 20 June 2003, S. 76, Para. 6.49.

[7911] India vs. United States - Rules of Origin for Textiles and Apparel Products, WT/DS243/R, 20 June 2003, S. 81, Para. 6.73.

[7912] India vs. United States - Rules of Origin for Textiles and Apparel Products, WT/DS243/R, 20 June 2003, S. 99-101, Paras. 6.152-6.161.

[7913] India vs. United States - Rules of Origin for Textiles and Apparel Products, WT/DS243/R, 20 June 2003, S. 124, Para. 7.1.

[7914] Zurückhaltung ist angesagt: Keine Schlußfolgerung dazu in Vermulst 2004: 14. Von Trebilcock/Howse (2005) wird die obige Vermutung bestätigt, daß 'gewisse' Regeln vorliegen und 'restriktive' Effekt, speziell wenn sie neu sind, ggf. erfolgreich einer Klage ausgesetzt werden können. Trebilcock/Howse 2005: 191.

[7915] Dieter 2004: 293. Kritik an den NAFTA Ursprungsregeln mit weiteren Beispielen auch in Howse/Trebilcock 2005: 192.

[7916] India vs. Turkey - Restrictions on Imports of Textile and Clothing Products, WT/DS34/AB/R, 22 October 1999. S. 17, Para. 62. Vermulst 2004: 16.

werden, der die momentane Situation spiegelt. Damit wird nicht auf das Problem von schwächeren Staaten mit weniger ausdifferenzierten verarbeitenden Sektoren reagiert, denen es generell schwerer fällt Ursprungsregeln einzuhalten. Was sagt die dynamische Theorie sonst noch? In der dynamischen Theorie wird - unter bestimmten Umständen - die wohlfahrtsteigernde Rolle von 'tariff jumping' und 'AD jumping' Investitionen anerkennt, weil damit Investitionen angelockt werden. Genauso können Ursprungsregeln wirken, es sind dann 'rules of origin jumping' Investitionen. Oben wurde aber schon erklärt, daß dieser Effekt stark von den Umständen abhängt.

In Art. III/TRIMS wurde das Verbot direkt auf die Investitionen anwendbarer 'local content' Regeln festgeschreiben. Ursprungsregeln können, wie oben schon gezeigt, nur partiell dafür kompensieren. Wenn es um die Entwicklung etwa der Automobilindustrie von Ländern wie Indien und China geht, muß versucht werden Industrialisierung über den normalen Zollschutz und die verbleibenden, weniger engen TRIMS zu erreichen, denn diese Länder können keinen 'Hinterhof'[7917] anbieten, in den sich Investitionen locken lassen. Sie müssen aus internen Dynamiken, über den Marktzugang in die große Märkte der Industrieländer und die Wachstumsräume in Asien[7918] wachsen und können ihre Dynamiken und Investitionsanreize nicht auf relativ zu anderen Ländern bestehende, erst durch Ursprungsregeln ermöglichte Zollvorteile aufbauen. Diese Länder bemerken in bezug auf die WTO Regeln vor allem, daß diese wirtschaftspolitischen Spielräume beschränken, indem sie Exportsubvention erschweren und es verbieten, 'local content' Regeln zu benutzen. Sie erleben nicht in den Ursprungsregeln die Vorteile eines neuen 'local content' Instruments, wie dies die Literatur suggeriert.

In bezug auf die erfolgreichen 'Hinterhof' Länder, Mexiko und Thailand, über die man sich in größere Märkte USA und Australien einschleichen kann, kann dynamisch ordoliberal gefordert werden, daß diese ihre Ursprungsregeln liberaler abfassen sollten, damit die Investitionen dort nicht mit übermäßig hohen Anforderungen lokaler Wertschöpfung konfrontiert werden. Problem: Das lassen die USA oder Australien nicht zu, weil deren eigene Unternehmer nicht nur den Investitionsanreizaspekt sehen (den sie selbst auch nutzen wollen), sondern auch den Erschwernisaspekt anspruchsvoller Ursprungsregeln, durch den sie wiederum auf dem eigenen U.S. Markt geschützt werden (d.h. es werden Inputgüter aus den USA und nicht aus China in Mexiko eingesetzt). Vorgaben von 50 % bis 60 % für die lokale Wertschöpfung sind allerdings hoch. Schon eine Vorgabe zwischen 35 % und 40 %, welche in der Literatur zur Reform vorgeschlagen wird[7919], können hier entwicklungsfördernd sein, wenn es darum geht, ein Auto zu diesem Prozentsatz aus regional vorhandenen Teilen zu bauen. Angesichts der wohlfahrtsfördernden Möglichkeiten, die in einer Ausdehnung des weltweiten Inputgüter bzw. Vorproduktehandels liegen, müßte hier ein fairer 'trade off' zwischen lokaler Dynamik und globalem Marktzugang erreicht werden und, bei einer Harmonisierung etwa, Ursprungsregeln auf das

---

[7917] In gewisser Weise hat dies China mit seinen Sonderwirtschaftszonen getan. Es hat einfach innerhalb eines Landes, einen Teil des Landes abgeteilt und den dort investierenden Firmen einen präferentielles Betätigungsrecht und, durch die Präsenz im Land, einen präferentiellen Marktzugang eingeräumt. Dadurch wurden Investitionen in diesen Teil des Landes gelockt.

[7918] Natürlich ist damit auch eine Politik denkbar, diese Wachstumsräume zu stärken, d.h. China könnte daran interessiert sein, Thailand und Vietnam etwa Marktzugangspräferenzen einzuräumen, um in der Region insgesamt Investitionen und Dynamik zu stärken. Dies wäre die aufgeklärt großzügige Variante. Dies fällt in Asien offenbar deshalb schwer, weil sich die Länder gegenseitig nicht trauen, Zollzugangsversprechen in Zukunft verbindlich einzuhalten. Inama 2005: 559-569.

[7919] Sowie 45 % in Ausnahmefällen: Dazu der Kommentar: "This rate, it is submitted, is likely to enable ROO to function as a differentiating mechanism while minimizing the distortive effects resulting from their employment." Hirsch 2002: 187.

Wertschöpfungsniveau von 40 % begrenzt werden. Weitaus dringlicher als dies ist es, die präferentiellen Ursprungsregeln zu liberalisieren und zu harmonisieren. Präferenzen sind dazu da, schwache Länder, die über ein extrem niedriges Pro-Kopf-Einkommen verfügen, in den internationalen Handel einbinden, um deren Wohlfahrt in den nächsten Jahren deutlich erkennbar zu steigern. Protektionistische Ursprungsregeln in Präferenzabkommen stehen diesem Ziel direkt entgegen, bieten aber gerade deshalb die Chance durch eine Reform in diesen Ländern Wachstumsimpulse auszulösen.

25. Art. XXIV Regionale Integrationsprojekte, Zollunionen, Freihandelsabkommen

Aus einer dynamischen Perspektive kann die Meinung vertreten werden, daß regionale Integration nicht wohlfahrtsverringernd wirken muß, wenn z.B. die Außenzölle nicht erhöht werden und intern eine größere Dynamik erzeugt werden kann, von der weltweit die Handelsnationen profitieren. Auf der anderen Seite kann es so sein, daß 'trade diversion', also die umlenkenden Effekte in den regionalen Raum durch die größeren Chancen der regionalen Unternehmen, die intern nicht mehr auf Zölle stößen, größer ist als 'trade creation', also die absolute Erhöhung des Wachstums und die u.a. dadurch steigenden Importe aus Länder außerhalb durch die Integration.[7920] Empirisch wird dieser Frage hier nicht nachgegangen. Der Tendenz nach ist es schwierig, diese Frage pauschal zu beantworten, denn es ist immer denkbar, daß ein regionales Integrationsprojekt seine Außenzölle so erhöht, daß substantielle und möglicherweise auch wohlfahrtsmindernde handelsumlenkende Effekte auftreten, die nicht durch interne Dynamiken wettgemacht werden können.[7921] Deshalb ist es sinnvoll, wenn die WTO Regeln versuchen solche wohlfahrtsmindernden Effekte zu verhindern. Die GATT Praxis wurde schon in Abschnitt 'H' skizziert. Genauso geht es nun in der WTO weiter:

Angesichts der vielen Fälle gelingt es kaum mit der Überprüfung nachzukommen und es fällt schwer, Konsens im Ausschuß in bezug auf die Regelkonformität zu finden: Dies gelingt in der WTO nur einmal (Tschechei/Slovakei).[7922] Neu in der diesbezüglichen WTO Vereinbarung zur Auslegung von Art. XXIV ist, daß explizit vorgesehen ist, daß eine Überprüfung durch die Streitbeilegung erfolgen darf.[7923] Aber nicht nur das: Zur Einschätzung der beschränkenden Effekte einer Zollunion wird explizit ein Berechnungsverfahren ("weighted average" "on a tariff line basis", vorher/nachher[7924]) vorgesehen und es wird bestimmt, daß bei Verhandlungen über eventuelle Kompensationen (wenn im Zuge der Angleichung der Zölle in einer Zollunion Zollerhöhungen erfolgen) jede Zollposition beachtet werden soll. Diese Anforderung wird dadurch erleichtert, daß Zollerhöhungen in einem Land

[7920] Dieser Aspekt wird hier in der Arbeit nicht genauer diskutiert. Genauso argumentiert aber z.b. Mavroidis 2005: 226.

[7921] Überblick dazu in WTO 2003: 55-61; ähnlich wie oben argumentieren zu den Effekten Matsushita et al. 2006: 552. Hier bestätigt die WTO die oben gemachte Beobachtung, daß viele regionalen Abkommen nur eine selektive interne Liberalisierung aufweisen, teils liegt das allerdings auch an Übergangfristen, welche die interne Liberalisierung aufheben. Wie dem auch sei, tendenziell wird die Meinung vertreten, daß bei solchen Abkommen eine wohlfahrtsmindernde Handelsumlenkung dominiert. Tatsächlich ist es problematisch, wenn ineffiziente Firmen Lobbyarbeit leisten, um Marktzugang in die Nachbarmärkte zu bekommen und ansonsten weiter auf Zollschutz hoffen. Und wenn daraufhin effiziente Firmen weniger Durchsetzungskraft haben, selbst interne Liberalisierungen durchzusetzen. WTO 2003: 58-59. Partiell gibt es Hinweise auf Handelsablenkungseffekte. So haben die Karibikländer unter der NAFTA zu leiden. Siehe mit weiterer Literatur Trebilcock/Howse 2005: 196.

[7922] Mavroidis 2005: 245; Matsushita et al. 2006: 554.

[7923] Understanding on the Interpretations of Article XXIV of the General Agreement of Tariffs and Trade. WTO 1995: 31-34.

[7924] Mavroidis 2005: 234.

durch Verringerungen in einem anderen ausgeglichen werden können. Gelingt dies nicht, muß Art. XXVIII Zollneuverhandlungen genutzt und es können ggf. Zollzugeständnisse ausgesetzt werden.[7925]

Die Überprüfung im diesbezüglichen WTO Ausschuß ist aber unzureichend. Und es ist bisher nicht erkennbar, inwiefern Panelberichte eine akzeptable Abhilfe bieten können.[7926] Die bisherigen WTO Streitfälle sind für diese Fragen dennoch wichtig: In India vs. Turkey - Textiles (1999)[7927] ging es darum, ob türkische Textilquoten durch den Eintritt der Türkei in eine Zollunion mit der EU durch die Türkei gerechtfertigt werden konnten.[7928] Dies verneinten Panel und AB und etablierten einen anspruchsvollen Test: Eine Maßnahme, die ansonsten vom GATT abweicht, kann nur dann durch den Eintritt in eine Zollunion gerechtfertigt werden, wenn gezeigt werden kann, daß die Zollunion mit den Kriterien in Art. XXIV.8 (a) und 5 (b) übereinstimmt und daß die Etablierung dieser nicht möglich wäre, wenn diese Maßnahme nicht genutzt werden kann.[7929] U.a. wichtig ist der Fall deshalb, weil indirekt bestätigt wird, daß die Streitbeilegung bewerten kann, ob die Bedingungen in Art. XXIV erfüllt worden sind.[7930]

Eine Reihe von regionalen Abkommen der Entwicklungsländer (darunter MERCOSUR, ASEAN, LAIA) sind über die 'Enabling Clause' notifiziert, sodaß sie potentiell (zur dieser speziellen Frage bisher kein Streitfall) einer geringeren Disziplin ausgesetzt sind.[7931]

Somit sind die Regeln in diesem Bereich eindeutiger gefaßt worden und verhindern ein Auseinanderdriften der regionalen Blöcke. Dies ist dynamisch ordoliberal begrüßenswert, denn gewisse Regeln, die regionale Dynamiken fördern werden bereits toleriert, siehe die Ursprungsregeln. Ähnlich wirksam sind die noch vorhandenen, moderaten Zölle einiger Entwicklungsländer. Würde hier weiter gegangen, wäre zu befürchten, daß eine protektionistische Blockmentalität weltweit überhandnimmt, die die wohlfahrtssteigernde Möglichkeit einer ausdifferenzierten Arbeitsteilung verunmöglichen könnte. Die WTO Regeln für regionale Integrationsprojekte und Zollunionen stellen hier, ähnlich wie im Bereich der Nichtverletzungsklageoption, den Ursprungsregeln und dem Subventionsbereich etc. zwar keine detailreichen Regelwerke zur Verfügung, aber einen Sicherheitsgurt, der vor einem wohlfahrtsmindernden Extremfall schützt.

[7925] Das Beispiel ist einfach: 3 Länder haben vorher 20 %, 30 %, 40 % Automobilzölle, später, in der Zollunion, wird ein 30 % Zoll verwendet. Sind die Handelsgewichte gleich, ergibt sich daraus kein Erfordernis für eine Kompensation innerhalb der Zollneuverhandlungen nach GATT Art. XXVIII. Mavroidis 2005: 234-235.

[7926] Mavroidis 2005: 245-246; mit vielen Verweisen eine Diskussion der Kriterien in Mavroidis 2006; Matsushita et al. 2006: 554.

[7927] Panel und AB. India vs. Turkey - Restrictions on Imports of Textile and Clothing Products, WT/DS34/R, 31 May 1999. India vs. Turkey - Restrictions on Imports of Textile and Clothing Products, WT/DS34/AB/R, 22 October 1999.

[7928] India vs. Turkey - Restrictions on Imports of Textile and Clothing Products, WT/DS34/R, 31 May 1999, S. 7, Para. 2.19.

[7929] India vs. Turkey - Restrictions on Imports of Textile and Clothing Products, WT/DS34/AB/R, 22 October 1999, S. 16, Paras. 58; Davey 2004: 214. Siehe ausführlich zu diesen Kriterien Matsushita et al. 2006: 554-570, 589; siehe auch Trebilcock/Howse 2005: 199.

[7930] Mit einem simplen Verweis auf die Entscheidung im United States vs. India - Quantitative Restrictions (1999). India vs. Turkey - Restrictions on Imports of Textile and Clothing Products, WT/DS34/AB/R, 22 October 1999, S. 16, Paras. 60; Davey 2004: 214; Matsushita et al. 2006: 557-558; mit weiteren Verweisen auf den obigen Streitfall: Trebilcock/Howse 2005: 200.

[7931] Siehe: Trade Negotiations among Developing Countries. BISD 18S/26, 1972. Für permanent gültig erklärt durch 'enabling clause II'. Siehe hier: Art. 2 (c) "Regional or global arrangement entered into amongst less-developed countracting parties for further reduction or elimination of tariffs ...". BISD 26S/203, 1980. Im Sekretariatsüberblick über regionale Integrationsabkommen etc. finden sich eine Reihe von Abkommen, die unter der 'Enabling clause' notifiziert sind. Darunter ASEAN notifiziert im Jahre 1977 oder die lateinamerikanische LAIA aus dem Jahr 1982. WT/REG/W/39, 17 July 2000: 7-8. Die Notifizierung durch MERCOSUR unter der 'Enabling clause' wird von den USA nicht akzeptiert und im Ausschuß für Handel und Entwicklung diskutiert. Hoekman/Kostecki 1995: 221.

Teil D TRIPS

"The WTO dispute settlement system is put into a very difficult position in being asked to sort out the inevitable conflicts as Members challenge each other's domestic policy decisions in the field of IPRs. This is made all the more troublesome by the democratic deficit of the WTO. Should a producer-driven organization really be making decisions that affect rights to life and health and freedom of expression? One need only observe a few rounds of trade negotiations to realize that these concerns are very real, and the facts deeply troubling. The European Court of Justice has referred to itself as the guardian of the EU Treaty. The Appellate Body might well concieve of itself as the guardian not only of the WTO Agreement, but also of interests not so well represented in its own house. Those are the interests of the poor and disenfranchised, and the interests of those concerned not only with efficiency of global capital, but with the well-being of the human person."[7932]

26. Einleitung

Mit dem Übereinkommen über handelsbezogene Aspekte der Rechte des geistigen Eigentums bzw. Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights, kurz: TRIPS, gelang es einen neuartigen Bereich in die internationalen Handelsregeln zu integrieren. Zwar gibt es schon seit längerem internationale Abkommen zum Schutz geistiger Eigentumsrechte, verwaltet von der World Intellectual Property Organization (WIPO), diese ließen aber unterschiedliche Schutzniveaus zu und wurden nicht über eine Autorisierung von Vergeltungsmaßnahmen umgesetzt.[7933]

Die Weltbank (2002a) erwartet von diesem Abkommen, daß es das Wachstum erhöht, u.a. durch mehr Handel und Direktinvestitionen.[7934] Schon dies steht in einer gewissen Spannung zu der Beoachtung, daß u.a. einige asiatische Länder in der Lage waren, eine erfolgreiche Industrialisierung ohne Patentschutz durchzuführen.[7935] Zudem ist dies nur eine Seite der denkbaren Wirkungen, die von Maskus (2000) beschrieben werden.[7936]

Auch das TRIPS Abkommen soll hier aus dynamisch ordoliberaler und entwicklungsökonomischer Perspektive bewertet werden. Dies ist nicht einfach, weil es erst wenige Streitbeilegungsfälle gegeben hat und es zu den am schwierigsten interpretierbaren Abkommen der WTO gehört.[7937] Die wenigen Streitbeilegungsfälle implizieren aber nicht notwendig verminderte Effektivität der Rechtsdurchsetzung, denn schon in der Konsultationsphase der Panels gelang es teils weitreichende

---

[7932] Reproduziert ohne Fußnote. Abbott 2004: 453. IPRs ist die Abkürzung von Intellectual Property Rights, also Geistiges Eigentum.

[7933] Siehe Abschnitt 'H'. Matsushita et al. 2006: 704. Einen Überblick über die Unterschiede zwischen TRIPS und die Situation zuvor gibt Straus 1996: 160-215.

[7934] "There are reasons to believe that the enforcement of IPRs has a positive net impact on growth prospects. On the domestic level, growth is spurred by higher rates of innovation - although this tends to be fairly insignificant until coudntries move into the middle income-bracket. Nonetheless, across the range of income levels, IPRs are associated with greater trade and foreign investment (FDI) flows, which in turn translate into faster rates of economic growth." World Bank 2002a: 129. Kritisiert wird einer Evaluation der Weltbank Forschung, daß sich die Weltbank nur unzureichend mit dem TRIPS beschäftigt hat. Banerjee et al. 2006: 73.

[7935] Weissman 1996: 1123. Als diese Länder erste Patente in den USA anmeldeten, wurde dies als unfair angesehen. Weissman 1996: 1123. Dies gilt nicht für Japan, welches über ein Patentschutzsystem verfügte, mit interessanten Charakteristika: Heath 1996: 1178-1179. Ein Darstellung der Enwicklung der Schutzsysteme asiatischer Länder gibt: Hilpert et al. 1997: 20-31.

[7936] Einen umfassenden Überblick über TRIPS Wirkungen und Studien dazu legt vor: Maskus 2000.

[7937] "Underlying the superficial certainty of the TRIPS Agreement substantive prescriptions are existing gulfs of interpretative difference regarding the meaning of many of its rules." Abbott 1997: 415; den Verweis auf dieses Zitat auch in Sun 2003: 176. Die Schwierigkeit resultiert auch daraus, daß es Referenzen auf Abkommen außerhalb der WTO gibt, u.a. die Berner Konvention und die Pariser Verbandsübereinkunft. Abbott 1997: 419-420. Siehe auch den Interpretationsmöglichkeitsüberblick: UNCTAD ICTSD 2005.

Modifikationen nationaler Patentrechte durchzusetzen.[7938] Zwei TRIPS Streitfälle zu speziellen Fragen werden hier nicht beachtet, EU vs. United States - Section 110(5) Copyright Act (2000-2001).[7939] Und: United States, Australia vs. EC - Trademarks and Geographical Indications (2005).[7940] Eine Einigung in Konsultation gelingt nicht immer: Zwei richtungweisende Streitfälle sind noch nicht entschieden, welche den Schutz des geistigen Eigentums in China betreffen.[7941]

Die Interpretation des TRIPS wurde zudem im November 2001 durch die Entscheidungen der Doha Ministerkonferenz zu AIDS Krise beeinflußt. Folge war u.a., daß die Ausnahmen des TRIPS Abkommens zum Schutz von Gesundheit und Umwelt oder aus wettbewerbspolitischer Sicht in der Literatur näher thematisiert wurden. Neben der spannungsreich-harmonisierenden Wirkung des TRIPS werden hier vor allem diese 'Ausnahmen' thematisiert[7942], um zu überprüfen, ob diese positiv bewertbare entwicklungspolitische Spielräume bieten.

26.1 Patentschutzindikatoren

Indikator für die Relevanz von Patentschutz sind die weltweiten Patentanträge, die von 1985 884.400 auf 2004 1.599.000 ansteigen. Dies ist ein Anstieg von jährlich 4,75 %, wobei dies im Einklang mit der Steigerung des weltweiten GDP von 5,6 % steht.[7943] Die tatsächlich vergebenen Patente steigen von 1995: 400.000 jährlich auf 2004: 600.000.[7944] Insgesamt sind weltweit 5,4 Mill. Patente in Kraft.[7945] Im Europäischen Patentamt sind 1991: 430.000 und 2000: über 1.3 Mill. Patente niedergelegt.[7946] In der Literatur ist angesichts dieser Zahlen von einem "patent surge"[7947] die Rede. Die Schwellen- und Entwicklungsländer vergeben deutlich weniger Patente auf nationale Erfinder, als auf internationale

---

[7938] Siehe z.B. die einvernehmliche Lösung, welche die USA und Argentinien in einem Panelstreifall notifizierten. Argentinien erklärte sich hier u.a. bereit, Prozesspatente erstmals zu vergeben, die Beweislast bei einer Verletzungsklage bezüglich Prozesspatenten wurde dem Kläger erleichtert und es wurden neue Leitlinien für die Patentierbarkeit für Mikroorganismen und sonstige Stoffe eingeführt. USA vs. Argentinien: WT/DS171/3, WT/DS 196/4, 20 June 2002, S. 2-6. Dieser Argentinienfall liegt noch in der Zeit vor dem Sec. 301 Streitfall 1999, der unilaterale Druckmaßnahmen wie Sec. 301 für WTO inkonform erklärte. Die USA stellte damals unilateral, gemäß Special 301, fest, daß Argentinien gegen das TRIPS verstieß und entzog Argentinien GSP Vorteile, so gewünscht von der Pharma Interessengruppe (PhRMA). Auch die EU schloß sich damals den Vorwürfen der USA an. Trade Policy Review Argentina 1998: 92. Weitere Beispiele für Panelfälle mit einvernehmlichen Lösungen sind: USA vs. Pakistan, WT/DS36/4, 7 May 1997; USA vs. Ireland: WT/DS82/3, 13 September 2002.

[7939] Panel, Arbitration, Art. 25 Arbitration. EU vs. United States - Section 110(5) of the US Copyright Act, WT/DS160/R, 15 June 2000. EU vs. United States - Section 110(5) of the US Copyright Act, WT/DS160/12, 15 January 2001; EU vs. United States - Section 110(5) of the US Copyright Act, WT/DS160/ARB25/1, 9 November 2001. Dieser Fall hat einen einfachen Inhalt: Die Berner Konvention verlangt Kompensation für Copyright-Inhaber für öffenliche Aufführungen z.B. Radio und TV. In den USA wurde für Bars und Restaurants etc. Ausnahmen davon gemacht ('business exemption'). Dies verstößt gegen TRIPS, u.a. weil die TRIPS Art. 13 Ausnahme nicht so breit angelegt sei. Abbott 2004: 439. Auch in anderen Staaten gibt es allerdings solche Ausnahmen, siehe: Christakos 2002. Diese Fall wirft deshalb prekäre Fragen auf, weil er Entwicklungsländer dazu zwingen könnte, Copyright-Nutzungsbeschränkungen für Schulen etc. einzuführen. IPR Commission 2002: 139.

[7940] Nur Panel. United States vs. EU - Protection of Trademarks and Geographical Indications for Agricultural Products and Foodstuffs, WT/DS174/R, 15 March 2005. Die Klage durch Australien ist identisch: Siehe WT/DS290/R , 15 March 2005.

[7941] Siehe: United States vs. China. DS362 'protection and enforcement of intellectual property rights' und DS363 'publications and audiovisual equipment'.

[7942] Auch hier kann dies damit entschuldigt werden, daß es in diesem Bereich ausreichend Literatur u.a. aus Entwicklungsländerperspektive gibt: Correa/Yusuf 1998; Correa 2000; umfassend ist hier: UNCTAD ICTSD 2005. Zu den Streitfällen: Abbott 2004.

[7943] WPO 2006: 6. Siehe für frühere Daten der OECD 1992 auch: **Tabelle 290**.

[7944] WIPO 2006: 31.

[7945] WIPO 2006: 34.

[7946] Eaton et al. 2004: 29.

[7947] Blind et al. 2004: 83.

Anmelder: Mexiko: nationale Erfinder 162 (internationale Anmelder 6,677); Brasilien: 590 (-); Indien: 851 (1,466); China: 18,214 (31,119).[7948] Die internationalen Patentanmeldungen (PCT-WIPO) spiegeln ein ähnliches Bild wieder. Sie steigen schnell an 1990: 19.806 auf 1995: 40.000 an, im Jahre 2005 liegen 135.602 internationale Patentanmeldungen vor.[7949] Mexico (mit 140 internationalen Patentanmeldungen), Brasilien (280), Indien (678) sind nicht in der Top 15 vertreten. Dort befinden sich die Industrieländer sowie Korea und China.[7950] Bezüglich der Patentierungsaktivität liegt weltweit eine stärkere Konzentration vor, als bei den F&E Ausgaben: Im Jahre 2002 kommen Frankreich, Deutschland, Japan, England und die USA für 84 % der Patentfamilien auf, wobei diese Länder 78 % der F&E Ausgaben der OECD auf sich vereinen.[7951] In absoluten Zahlen holt China bei den insgesamten Forschungsausgaben auf (China US$ 72,0 Mrd., Deutschland US$ 56,0 Mrd.). Kein anderes Entwicklungsland hält hier aber mit. Was bleibt ist die Asymmetrie zwischen Norden und Süden bei F&E und die Erkenntnis, daß große Konzerne massive F&E Ausgaben tätigen, so geben die Chemieunternehmen innerhalb der Liste der Top 300 Konzerne jährlich genausoviel für F&E aus, wie das Land Indien insgesamt.[7952]

26.2 Wie geistige Eigentumsrechte in die WTO gelangten

Ende der siebziger Jahre war es ein Novum, daß eine internationale private Interessengruppe[7953] aus der Industrie versuchte die Forderung nach einem Abkommen über gefälschte Produkte ('counterfeit goods') in die Tokio-Runde einzubringen.[7954] Es gelang zwar, ein solches plurilaterales Abkommen auszuarbeiten, welches danach auf der GATT Agenda blieb[7955], dieses wurde aber nicht mehr in das Paket der Tokio-Runde aufgenommen.[7956] Was bleibt ist die Erfahrung, daß das Monopol der Politik gebrochen und private Interessen Politik beeinflussen können.[7957] Dies impliziert, daß diese Interessengruppen versuchten, nun auch auf internationaler Ebene, 'Renten' zu suchen[7958], i.S. der

---

[7948] WIPO 2006: 37-38.

[7949] WIPO 2006: 21. Einen Überblick über die Sachgebiete liefern: **Tabelle 291** und **Tabelle 292**.

[7950] **Tabelle 293**. Taiwan ist in dieser Statistik nicht einbezogen. WIPO 2005: 3.

[7951] Indien, Brasilien, China und Südafrika liegen innerhalb dieses Datensatzes bei 0,58 % (2002), gesteigen von 0,15 % (1991). OECD 2005e: 7. Die USA, Japan, Deutschland und England führen sowohl 1985 als auch 1998 die Liste der Hightechexporteure an: "suggesting that the leading exporters have deep, enduring capabilities." UNIDO Industrial Development Report 2002/2003: 31.

[7952] Insgesamte Forschungsausgaben in dem Sinne, daß hier staatliche und private Ausgaben zusammengefaßt sind, eingeschlossen solche für den Bildungsbereich: Siehe: **Tabelle 294**. Zum Vergleich, die F&E Ausgaben der Top 300 Unternehmen: **Tabelle 19**.

[7953] Die International Counterfeiting Coalition war tatsächlich international: Neben Levi-Strauss, gehörte auch der bayrische Puma Konzern, Schweizer Uhrenfabrikanten und der französische Cognac Hersteller Hennessey dazu. Walker 1981: 40.

[7954] Der 'Economist' schreibt dazu: "if they succeed it will be the only agreement in the Tokyo Round talks to have been introduced by an industry rather than by government." Walker 1981: 41.

[7955] Die USA und die EU zeichnen sich verantwortlich: Agreement on Measures to Discourage the Importation of Counterfeit Goods, L/4817, 31 July 1979. Seither war das GATT mit diesem Thema befaßt: Eine weitere Version wird ausgearbeitet: Agreement on Measures to Discourage the Importation of Counterfeit Goods, L/5382, 18 October 1982.

[7956] Weil bei der Lobbyarbeit Staaten wie Kanada und Japan vergessen wurden. Walker 1981: 43.

[7957] Im Artikel von Walker (1981), der damals die Beratungstätigkeit durchführte, werden diese neuen Erfahrungen zusammengefaßt und private Interessengruppen aufgefordert die Möglichkeit Lobbyarbeit zu leisten in Zukunft mehr zu nutzen: "Beginning as the bright idea of a handful of people, it appealed to a sizeable number of international companies and, before too long, came to be accepted by governments in the largest trading countries. It is now firmly ensconced on the agenda of international commercial diplomacy and the resources of many governments are being deployed to bring it into frutition. In the past, this kind of idea, and the ensuing diplomatic process, were exclusively the province of the governments. The anti-counterfeiting venture is tangible proof that governments' monopoly over new dimensions in trade policy has been broken and that the private sector is capable of inspiring its own new departures and innovative ideas." Walker 1981: 48.

[7958] Für eine differenzierte Perspektive zu diesen 'Renten' siehe weiter unten. Die 'Rentenperspektive' nimmt ein: "As with the economics of the MFA, there are basically economic rents: negative in adding up the gross domestic product (GDP) oder those who pay, positive in the GDP of those who recieve." Finger 2002: 15.

'public choice' Theorie, wobei von einer dynamisch liberalen Theorie überprüft werden muß, inwiefern diese Renten vorliegen, nicht nach unrealistischen neoklassischen Modellvorstellungen.[7959]

Der Rest ist Geschichte, erstens Kapitel.[7960] Es gelang einer Interessengruppe[7961] in der WTO das TRIPS zu etablieren, ein umfassendes Abkommen zum Schutz geistiger Eigentumsrechte, welches u.a. Copyright-Schutz, Design-Schutz, Halbleiter-Schutz, geographische Ursprungsbezeichnungen, gefälschte Produkte und Lizensierungsregeln einbezieht und, neben einem umfassenden Patentschutz, ein Schutzregime für Pflanzensorten und ein solches für Testdaten für neue Pharmaprodukte und chemische Produkte für die Landwirtschaft enthält.[7962]

26.3 Überblick über die TRIPS Regeln

Das TRIPS unterscheidet sich von anderen WTO Abkommen dadurch, daß der Staat zur Umsetzung auf relativ weitgehende Art und Weise aktiv werden muß. Finger (2002) merkt an, daß speziell

---

[7959] Die Neoklassik sagt entweder nichts zu Patentrechten oder fordert eine vollständige Kontrolle über Technologie und Wissen seitens privater Akteure, weil sonst aus den Externalitäten 'Unterversorgung' droht. Dies ist nicht überzeugend in einem Bereich, bei dem es um die Balancierung von Effekten geht und es denkbar ist, daß Externalitäten i.S. von Wissensdiffusion positiv wirken und 'Unterversorgung' nicht als Problem erscheint. Siehe genauer Abschnitt 'E', Punkt 8, Patentschutz, Wissensdiffusion und Innovationsanreize.

[7960] U.a. ist es Geschichte, daß bei der Durchsetzung auf mehreren Ebenen gleichzeitig operiert wurde. Zuerst einmal waren die privaten Interessengruppen einflußreich mit der Durchsetzung ihrer Forderungen. Ihnen gelang später aber, ihre Öffentlichkeitsarbeit mit der Darlegung ihrer Verluste durch Verletzungen ihrer geistigen Eigentumsrechte über U.S. Regierungsstellen laufen zu lassen: USITC 1988; Shaffer 2003a: 34-36. Sodann wurde das Repressalieninstrument Sec. 301 der USA, u.a. auf Antrag der privaten Interessengruppen und auch das Neue Handelspolitische Instrument der EU benutzt, um Entwicklungsländer zu einem besseren Patentschutz zu bewegen. Zuallererst gelangt dies bei Korea. Später wurden gegenüber Mexiko, Indien und Thailand auch GSP Präferrenzen ausgesetzt. Sell 1995: 326-330; sowie Abschnitt 'H'. Vor diesem Hintergrund ist es nicht überraschend, daß zwei Texte zum Vorbild für das TRIPS wurden: Das Abkommen, welches die USA mit Korea im Sommer 1986 abschlossen und ein zwischen U.S., EU und japanischen Industrievertretern ausgehandelter Konsenstext, der im Juni 1988 fertiggestellt war. Devereaux et al. 2006a: 61. Andere Meinungen in der Industrie, wie die der Produzenten von Generika, hatten keinen Einfluß. So blieb es der kanadischen Generikaindustrie nur noch festzustellen, daß sie erhebliche Schwierigkeiten durch das TRIPS bekommen wird. Steward 1999: 511. Der Vorsitzende des Verhandlungsausschusses, der Schwede Lars Anell, erinnert sich, daß es anfangs durchaus noch denkbar war, daß in diesem Bereich ein plurilaterales Abkommen angestrebt wird, welches nur die Unterzeichnerstaaten gebunden hätte, wobei viele Länder davon hätten absehen könen. Gervais 1998: vii. Dies ist interessant, weil dies ein Punkt ist, der die schwache Opposition der Entwicklungsländer gegen das TRIPS besser verstehen läßt. Der Durchbruch über ein Patentrechtsabkommen zu verhandeln, das viele Entwicklungsländer ablehnten, gelang 1989 (MTN.TNC/11, 21 April 1989, S. 21). Als Grund wird dafür angegeben, daß die asiatischen Länder Brunei Darussalam, Indonesien, Malaysia, Philippinen, Singapur und Thailand ihre Opposition dagegen aufgegeben hatten, weil sie am Abschluß der Runde interessiert waren. Und Argentinien sei eher an Agrarprodukten interessiert gewesen. Die Gegner des TRIPS Indien, Brasilien, Ägypten und Pakistan gerieten dadurch in eine immer isoliertere Position. Das Sec. 301 Druckmittel der USA spielte dabei eine wichtige Rolle im Hintergrund: "Section 301 is really the ghost of this whole Hamlet story, because it turned out to be the key in shaping the eventual outcome. It had a huge influence in terms of changing developing countries' position on intellectual property." Subramanian in Devereaux et al. 2004a: 64, 63-65. Nach 1989 kam es zu mehr Verhandlungseingaben und 1990 wurde erstmals die EU mit einer ähnlich weitgehenden Eingabe wie die USA aktiv. Daraufhin kam es zwischen den Industrieländern zu Streitigkeiten, weil sich ihre Patentgesetze unterschieden und diverse kontroverse Themen gefunden wurden. Devereaux et al. 2004a: 65-68. Den Entwicklungsländern gelang es in diesem ungünstigen Verhandlungsklima, bei dem sie plötzlich am Rande standen, nicht mehr, etwa mit ihrem mit UNCTAD Hilfe geschriebenen Talloires Text, den Prozess substantiell zu beeinflussen "because of their lack of technical expertise, time, and coordination". Einige der Vorschläge aus diesem Text gelangten dennoch in das TRIPS. Devereaux et al. 2004a: 68. Siehe zur Verhandlungsgeschichte auch Gervais 1998: 12-15; Steward 1993: 2245-2329; Steward 1999: 465-576.

[7961] Es geht um John Opel und Edmund Pratt, die dies mit der Unterstützung von 13 Unternehmen organisierten: Pfizer, IBM, Merck, General Electric, Dupont, Warner Communications, Hewlett-Packard, Bristol-Myers, FMC, General Motors, Johnson & Johnson, Monsanto und Rockwell International. Diese gründeten das Intellectual Property Committee (IPC). Diese Akteure formten sodann eine Koaliton mit der EU Industrievertretung UNICE und Japans Keidanren. Devereaux et al. 2004a: 55. Die Aktivitäten dieser Gruppe sind beschrieben in Devereaux et al. 2004: 55-76. Geschlossen wird: "Intellectual property moved onto the GATT agenda largerly through the efforts of American business interests." Devereaus et al. 2004: 76.

[7962] Einen Überblick über das TRIPS bieten u.a. Gervais 1998; UNCTAD ICTSD 2005.

kleinere Entwicklungsländer von diesen Kosten überfordert sind und fordert Hilfe in Form technischer Zusammenarbeit.[7963] In diesem Zusammenhang steht die erneute Verlängerung der Aussetzung der TRIPS Verpflichtungen für die Ländergruppe der LDC bis zum 1. Juli 2013.[7964] Genaue Vorschriften gibt es im TRIPS dazu nicht, es ist aber kaum denkbar, daß die Regeln umgesetzt werden können, ohne daß der Staat in ein Patentschutzsystem investiert oder den bestehenden Gerichten und Zollbehörden zusätzliche Aufgaben zukommen.[7965]

Dies zeigt ein erster Überblick über die TRIPS Verpflichtungen: So werden Verfahrensregeln vor nationalen Gerichten teils detailliert bestimmt: Wenn es etwa um Prozesspatente geht, muß das Gericht die verteidigende Partei verpflichten, ihren Prozess offenzulegen i.S. einer Umkehr der Beweislast und zwar dann, wenn es um neue Produkte geht und es wahrscheinlich ist, daß das Produkt auf diese Weise produziert wurde.[7966] Dem Inhaber von Patentschutzrechten wird das Recht eingeräumt, von den Zollbehörden beschlagnahmte Waren zu inspizieren.[7967] Sind Patentrechte verletzt, müssen die Behörden eine Zerstörung oder Entsorgung als Möglichkeit bereithalten, können aber davon abweichen.[7968] Für "wilful trademark counterfeiting or copyright piracy on a commercial scale" bestimmt das TRIPS, daß die nationalen Behörden ein strafrechtliches Verfahren anstrengen, wobei hohe, abschreckende Geldstrafen angewandt werden müssen.[7969]

Grundlegend ist die Regel, daß die Gerichte den Rechteinhabern bei einer Rechteverletzung[7970] eine adäquate Entschädigung einräumen müssen.[7971] Die Patentschutzlaufzeit wird vom TRIPS für 20 Jahre festgesetzt, gezählt ab Antragstellung, nicht ab Annahme des Patents durch die Patentbehörde (sowie 10 Jahre für Design, 10 Jahre für Layout von integrierten Schaltungen und u.a. 50 Jahre für Copyright).[7972] Bemerkenswerterweise war es während der Verhandlungen einmal Stand der Dinge 15 Jahre für Patente im Allgemeinen und 20 Jahre für Pharmapatente zu vergeben.[7973] Bestätigt wurde die

---

[7963] TRIPS. Art. 41. WTO 1995: 387. Von Finger (2002) werden auf die Kosten einer solchen Umsetzung hingewiesen. Für geistige Eigentumsschutzrechte, das SPS Abkommen und verbesserte Zollbewertungsbehörden werden die Ausgaben auf US$ 150 Mill. jährlich geschätzt. Dies ist mehr als das Entwicklungsbudget vieler am wenigsten entwickelter Staaten. Die Haushaltsposition für technische Zusammenarbeit der WTO betrug 2002 US$ 2 Mill. Finger 2002: 11.

[7964] Es gelten aber TRIPS Art. 3 bis 5, u.a. Inländerbehandlungen und Meistbegünstigung, sodaß keine absoluten Freiräume bestehen. Siehe ebenso Para. 5, der den Stand des Patentschutzes einfriert und eine flexiblere Handhabung verbietet. WTO Press Release, PRESS/424, 29 November 2005. Siehe weiter unten für die AIDS Medikamentenfrage.

[7965] Ein spezielles, neues System für den Schutz geistigen Eigentums muß nicht etabliert werden, die Durchsetzung kann über die vorhandene Gerichtsbarkeit erfolgen. Auch die Verteilung des Prioritäten zwischen Gerichtsbarkeit und Patentschutz wird nicht vorgeschrieben: TRIPS Art. 41.5. WTO 1995: 387; Gervais 1998: 197. Auch eine vorhandene Gerichtsbarkeit muß zur Durchsetzung dieser Rechte wenigstens in der Lage sein, auf eine Datenbank zurückgreifen zu können, die verwaltet werden muß.

[7966] TRIPS Art. 34.1. WTO 1995: 383. Gervais 1998: 171.

[7967] Um seine Rechtsansprüche beweisen zu können. TRIPS Art. 57. WTO 1995: 394. Gervais 1998: 228.

[7968] Den Behörden wird es freigestellt, auch einen Re-Export zu ermöglichen, unter der Bedingung, daß eine unerlaubt verwendete Handelsmarke entfernt wurde. TRIPS Art. 59. WTO 1995: 395. Gervais 1998: 232.

[7969] TRIPS Art. 61. WTO 1995: 396. Gervais 1998: 234.

[7970] Weitere Rechte des Patentinhabers sind die Produktion, den Gebrauch, den Verkauf oder Import von Produkten verbieten zu lassen. TRIPS Art. 28. WTO 1995: 380. Gervais 1998: 153-154.

[7971] Über eine Kompensation hinaus ist es möglich, aber nicht verpflichtend, daß ein Rückgriff auf Profite genommen werden darf. Über das Ausmaß der Kompensation haben die nationalen Behörden zu entscheiden und damit einen gewissen Spielraum. TRIPS Art. 45. WTO 1995: 389. Gervais 1998: 207.

[7972] TRIPS Art. 33, Art. 26, Art. 38, Art. 12. WTO 1995: 383, 379, 385, 371. Die Option, die Laufzeit ab dem Datum der Annahme des Patentantrags zu zählen, wie sich dies im U.S. Recht ist, findet sich nicht im TRIPS wieder. Gervais 1998: 169.

[7973] Draft of July 23, 1990 (W/76). Gervais 1998: 169.

Patentlaufzeit in Fall United States vs. Canada - Patent Term (2000-2001).[7974] Das TRIPS gilt für alles derzeit geschütztes "subject matter ... which is protected" und somit, ohne beschränkenden Zeitraumen, auch für Verletzungen, die vor der WTO Gründung erfolgten. Im dazu relevanten Streitfall wird weiterhin geschlossen, daß auch 'alte' Patente, die vor der WTO Gründung angemeldet wurden, unter die Patentlaufzeit fallen.[7975]

Länder, die bislang keinen Patentschutz für Pharma- und Agrochemieprodukte bereitstellten und dadurch unter spezielle Übergangsregeln fallen, müssen ein 'black box'/'mail box'-Schutzsystem installieren, welches nach Ablauf der Frist vorsieht, daß exklusive Marketingrechte eingeräumt werden, entweder für 5 Jahre oder bis über das Patent entschieden wurde (Bedingung: In einem anderen Land wurde ein Patent erteilt und Vermarktung erlaubt).[7976] Dies wurde im ersten Streitfall zum TRIPS: United States vs. India - Patents (US) festgestellt.[7977] Der AB wies aber klärend darauf hin, daß dieses 'mail box' System nicht einer Erteilung der Patente gleichkommt, die gesondert zu erfolgen habe.[7978] Sämtliche Übergangsfristen für die Entwicklungsländer des TRIPS sind seit dem 1. Januar 2005 ausgelaufen.[7979] Allein den am wenigstens entwickelten Länder, den LDC, wurden Verlängerungen eingeräumt. Es sind nur die LDCs, die eine Verlängerung der Übergangsfristen beantragen können.[7980]

Die wichtigste Konzession der Entwicklungsländer war die Akzeptanz eines umfassenden Patentschutzes ohne Ausnahmenbereiche, dies gilt speziell für den Pharmabereich, in dem die Staaten nicht annähernd über dieselben Innovationsfähigkeiten verfügen.[7981] In der Nachkriegszeit hatten dagegen viele Staaten sektorale Ausnahmen vom Patentschutz eingeräumt, allein 49 Länder räumten keine Patente auf Pharmaprodukte ein.[7982] Zudem wurde durch das TRIPS die vorher weitverbreitete Patentschutzzeit von 15 Jahren auf 20 Jahre ausgedehnt.[7983] Dazu sieht TRIPS Art. 27.1 es als

---

[7974] Panel, AB, Art. 21.3 (c) Arbitration. United States vs. Canada - Term of Patent Protection, WT/DS170/R, 5 May 2000. United States vs. Canada - Term of Patent Protection, WT/DS170/AB/R, 18 September 2001. United States vs. Canada - Term of Patent Protection, WT/DS170/10, 28 February 2001, S. 29, Para. 102.

[7975] TRIPS Art. 70 Abs. 2 und Abs. 4. Für die Verletzungen vor der WTO Gründung muß wenigstens eine "equitable remuneration" bezahlt werden. TRIPS Art. 70 enthält weiter spezielle Regeln für das Coypright gemäß der Berner Konvention. WTO 1995: 401. Gervais 1998: 268-269. Zu TRIPS Art. 70 Abs. 2: United States vs. Canada - Term of Patent Protection, WT/DS170/10, 28 February 2001, S. 23, Para. 77. In diesem Panel wird auch TRIPS 41.2 bestätigt und angewandt, welches eine umfassende Verpflichtung zur fairen, relativ kostengünstigen und ohne Verzögerungen ablaufenden Verfahren enthält: S. 28, Paras. 6.117-6.118.

[7976] Bedingung ist, daß am 1. Januar 1995 ein solcher Patentantrag vorlag. TRIPS Art. 70 Abs. 8 und Abs. 9. WTO 1995: 401-402. Gervais 1998: 270.

[7977] Panel und AB. United States vs. India - Patent Protection for Pharmaceutical and Agricultural Chemical Products, WT/DS79/R, 24 August 1998. United States vs. India - Patent Protection for Pharmaceutical and Agricultural Chemical Products, WT/DS50/AB/R, 19 December 1997.

[7978] United States vs. India - Patent Protection for Pharmaceutical and Agricultural Chemical Products, WT/DS50/AB/R, 19 December 1997, S. 21, Para. 58. Der Panel geht mit seiner Argumentation weiter, u.a. wendet es eine Argumentationsfigur der Nichtverletzungsklageoption an. Dies wird vom AB nicht akzeptiert, zumal diese Klageoption für zu, 1. Januar 2000 ausgesetzt war. Siehe Abbott 2004: 422-423. Indien setzt die Empfehlungen am 26. März 1999 um. Beschreibung des Falls auch in Tomar 1999: 590.

[7979] TRIPS Art. 65, Art. 66. WTO 1995: 398-399.

[7980] TRIPS Art. 66.1. WTO 1995: 399.

[7981] Correa 1998: 193-192. Dies ist der Sinn des letzten Satzteils von TRIPS Art. 27.2: "provided that such exclusion is not made merely because the exploitation is prohibited by their law." WTO 1995: 379. Seither sind nicht mehr Pauschalausnahmen, sondern nur noch Ausnahmen i.S. von TRIPS Art. 27.2 benutzbar.

[7982] MTN.GNG/N11/W/24/Rev. 1, 15 September 1988: S. 47-49. **Tabelle 1**.

[7983] MTN.GNG/NG11/W/24/Rev.1, 15 September 1988: S. 58-60; siehe: **Tabelle 194**. Deutschland räumte bis 1978 18 Jahre ein. Straus 1996: 200. Die USA lag bei 17 Jahren. Scherer 1980: 439. Siehe Abschnitt 'H'.

Normalfall vor, sowohl für Produkte als auch Prozesse ("any invention") Patente einzuräumen, solange diese neu sind, auf einer erfinderischen Tätigkeit beruhen und gewerblich anwendbar sind.[7984]

Bemerkenswert ist, daß diese Stärkung des Schutzes geistigen Eigentums nicht auf das TRIPS beschränkt blieb. Von der EU wurde, parallel zur Aushandlung des TRIPS Abkommens, beispielsweise die Möglichkeit geschaffen, Patente auf Medikamente auf Antrag 5 Jahre verlängern zu lassen, auf insgesamt 25 Jahre.[7985]

Angesichts dieser Verpflichtungen, sind es vor allem die Ausnahmen, die ausschlaggebend für eine letztendliche Bewertung der wirtschaftlichen Auswirkungen der TRIPS sind. Von der Regel Patente einzuräumen, wenn die oben genannten Bedingungen vorliegen, kann aus Gründen des Schutzes von Leben und Gesundheit sowie Umweltschutz abgewichen werden ("including to protect human, aninmal or plant life and health or to avoid serious prejudice to the environment").[7986] Die einzig vorhandene 'sektorale' Ausnahme ist die Option für Pflanzen und Tiere und diagnostische, therapeutische und chirurgische Methoden keine Patente einräumen zu müssen. Dies mußte von der EU und den Entwicklungsländern als Kompromiß erkämpft werden.[7987] Weiterhin gibt es eine Sonderregel für den Schutz von Pflanzensorten. Zur Interpretation dieser Ausnahmen gleich mehr. Auch die weiteren 'Ausnahmen' von der Patentierbarkeit, u.a. die vom Staat oder von Privatklägern erwirkbaren Zwangslizenzen und wettbewerbsrechtliche Ausnahmen, werden unten näher beschrieben.[7988]

26.4 Neuausrichtung des TRIPS durch die AIDS Pandemie

Der Erfolg der am Patentschutz interessierten Interessengruppe führte u.a. zu einer überzogene Lesart der Verpflichtungen des TRIPS Abkommens im Sinne eines unlimitierten Patentschutzes für die Pharmaindustrie.[7989] Ab 1997 kam es auf internationaler Ebene zu massiven öffentlichen Protesten aufgrund der Frage nach der Verfügbarkeit von AIDS Medikamenten, weshalb schließlich u.a. die Vereinten Nationen und die Weltgesundheitsorganisation den Handlungsbedarf erkannten.[7990] In diesem Zusammenhang erfolgte eine Klärung und - angesichts der Unsicherheiten der Interpretation -

---

[7984] "... patents shall be available for any inventions, whether products or processes, in all fields of technology, provided that they are new, involve an inventive step and are capable of industrial application." TRIPS Art. 27.1. WTO 1995: 379. Gervais 1998: 147. Genauso die Formulierung im deutschen Patentgesetz Mes 1997: 1.

[7985] Goldbach et al. 1997: 18.

[7986] TRIPS Art. 27.2. WTO 1995: 379.

[7987] Steward 1993: 2284. Indien kämpfte bis zuletzt dafür, daß Mikroorganismen nicht patentiert werden müssen. Steward 1999: 529.

[7988] TRIPS Art. 31. WTO 1995: 381-382.

[7989] Überzogen in dem Sinne, daß die Pharmaindustrie fortan Parallelimporte für TRIPS inkonform hielt, obwohl dies dezidiert nicht so ausgehandelt wurde und insofern, daß sie Zwanglizensierung, eine Option, die das TRIPS enthält, ebenso bekämpfte. Kommentiert wird u.a. von Gary Hufbauer: "The US is trying to get more than it got [in international agreements]". Devereaux et al. 20006a: 79, 82-84, 87. Genauso: Abbott 2004: 447.

[7990] Es geht hier um eine Pandemie mit 21,8 Mill. Toten bis 2000 und 36 Mill. angesteckten Personen, womit sich der Sicherheitsrat der Vereinten Nationen ("Stressing that the HIV/AIDS pandemic, if unchecked, may pose a risk to stability and security"), und die Menschenrechtskommission befaßte ("Recognizes that access to medication in the context of pandemics such as HIV/AIDS is one fundamental element for achieving progressively the full realization of the right of everyone to the enjoyment of the highest attainable standards of physical and mental health.") hat. Herv. im Original. Zitate aus: Security Council Resolution 1308 (2000), 17 July 2000; sowie Commission of Human Rights, Resolution 2001/22, 71th Session, 23 April 2001. Die WTO und die Weltgesundheitsorganisation führten eine gemeinsame Studie durch, welche die Flexibilität des TRIPS erkundet. WTO/WHO 2002.

eine Neuausrichtung des TRIPS durch die Ministerkonferenz in Doha im November 2001, auch dies ist, mit historischen Vorläufern[7991], mittlerweile Geschichte, zweites Kapitel:

Ein Grund für die Proteste war, daß die USA und die EU 1997/1998 Südafrika mit u.a. Vergeltungsmaßnahmen bedrohte, weil sich dieses Land angeblich nicht an die TRIPS Regeln hielt, weil es ein Gesetz verabschiedet hatte, welches die Möglichkeit von Zwanglizenzen und Parallelimporten von AIDS Medikamenten zuließ (unter 'Ausnahmen', Punkt 26.7, mehr dazu). Folge war, daß Südafrika auf der Super bzw. Special 301 'Watchlist' des USTR erwähnt wurde, Hilfszahlungen gestrichen und GSP Präferenzen ausgesetzt wurden. Erst im September 1999 gelang es Vizepräsident Al Gore die U.S. Ansprüche zurückzunehmen und es kam zu einem Statement, in dem Südafrika sich verpflichtete die TRIPS Regeln einzuhalten, wobei Einigkeit darin bestand, daß deren Einhaltung durch das Gesetz nicht gefährdet war.[7992] Dies hinderte die Pharmaindustrie nicht daran noch im März 2001 in Südafrika gegen dieses Gesetz zu klagen, was zu internationaler Empörung führte.[7993]

Prekärer Hintergrund dieser Debatte ist weiterhin, daß die Grundlagenforschung der Pharmaindustrie in den Industrieländern u.a. in den USA, u.a. über die Forschung in Universitäten, massiv vom Staat subventioniert wird[7994], sodaß z.B. die Yale Universität Patentinhaber eines AIDS Medikaments ist, welches exklusiv lizensiert wurde. Als hier eine Gruppe von Studenten intervenierte, senkte das diesbezügliche Unternehmen seine Preise ab.[7995] In vielen Industrieländern wurden zudem protektionistische und sonstige Maßnahmen zu Schutz der Pharmaindustrie genutzt. Die USA errichtete beispielsweise bis 1984 künstliche Marktzutrittsbarrieren für Generika Produzenten, indem sie diesen erneut eine Testpflicht auferlegt, die sich über 2 Jahre und mehr hinzuzog und mehrere Millionen US$ Investitionen benötigte: Für 34 von 52 Medikamenten wurden deshalb damals keine Generika produziert, obwohl die Patentlaufzeit abgelaufen war. Im Patent Term Restoration Act 1984

[7991] Diese Debatte hat Vorläufer. Um den Zugang zu Medikamenten zu verbessern wurde Ende der siebziger Jahre die Definition von 200 essentiellen Arzneimitteln durch die WHO vorgenommen, damals u.a. erreicht durch die Anstrengungen der NGO Health Action International. Siehe die spezielle Ausgabe der Zeitschrift World Development 1983 zu diesem Thema, siehe: Patel 1983.

[7992] Vor nationalen Gerichten in Südafrika machte eine Koalition von 39 Pharmaunternehmen eine Eingabe gegen den South African Medicines and Related Substances Control Amemendment Act 90 von 1997. Davor hatten in den USA Pharmaunternehmen und 47 Mitglieder des Kongreß (darunter Republikaner und Demokraten) den USTR und Charlene Barshefsky aufgefordert, daß sie "pursue all appropriate action" gegen dieses Gesetz. Devereaux et al. 2006a: 79. Auch die EU Kommission hat Druck ausgeübt, so Trebilcock/Howse 2005: 429. Das südafrikanische Patentrecht stammt aus dem Jahre 1860 und stimmt in bezug auf Erschöpfung und Zwanglizenzen mit dem TRIPS überein. Die Kritik der Pharmaindustrie richtete sich vor allem auf eine bestimmte Formulierung des Medicines and Related Substances Control Amendment Act 90 von 1997, die interessanterweise "fast identisch" mit der einer WIPO Expertengruppe für das Patent Harmonization Treaty war. Genauer: Harnisch 2006: 118, 117-124. Aufgrund politischer Einigungsprobleme in Südafrika aber auch wegen der Klagen trat dieses Gesetz erst 2003 in Kraft. Harnisch 2006: 116. Das südafrikanische Zwanglizenzrecht ist "letztendlich wegen der kumulativ zu prüfenden Vorraussetzungen" sogar strenger als das deutsche. Denn ggf. muß u.a. ein Nachteil für die südafrikanische Industrie beweisen werden und eine 'public interest' Regel, wie im deutschen Zwangslizenzrecht, wurde gestrichen. Harnisch 2006: 265, 166-182.

[7993] Devereaux et al. 2006a: 93.

[7994] Die Top 20 geben 1997 US$ 20 Mrd. für F&E aus. Die USA subventioniert F&E mit jährlich US$ 13 Mrd. Siehe Abschnitt 'D'. Die Subventionen und noch zusätzlich Außenschutz gegen Importe erwähnt Weissman 1996: 1969. Die USA wird nicht als besonders protektionistisch eingestuft, allerdings Frankreich, das bis 1977 ein Einfuhrverbot nutzte (implizit ein 'local working' Zwang). Diverse sonstige Maßnahmen, mal mehr, mal weniger protektionistisch, nutzten auch die sonstigen Europäischen Ländern, dazu kamen Preiskontrollen. Eine Übersicht dazu in: Klepper 1985: 114-132.

[7995] Es geht um d4T und Bristol-Myers Squibb. Devereaux et al. 2006a: 93.

wird diese Testpflicht abgeschafft und im Gegenzug die Patentfrist verlängert, auf 17 Jahre plus bis zu 5 Jahre.[7996]

Am Rande sei erwähnt, daß ein Patentschutz von AIDS Medikamenten, der dazu führt, daß sie in einem armen Entwicklungsland kaum jemand kaufen kann, klar erkennbar nicht wohlfahrtssteigernd ist. Wenn es in diesen Ländern nur darum geht diese Medikamente zu verteilen und dort keine Opportunitätskosten (Innovation, Investitionen) durch die Einschränkung von Patentrechten vorhanden sind, dann ist die Aufhebung des Patentschutzes wohlfahrtsfördernd.[7997]

Die späteren Beschlüsse der Doha Ministerkonferenz wurden weiterhin dadurch beeinflußt, daß die USA mit der Zwangslizensierung eines Patentes der Firma Bayer für das Medikament Cipro drohten. Hintergrund war der 11. September 2001 und die nachfolgenden, mit Anthrax Erregern versehenen Briefe.[7998] U.a. dies führte dazu, daß Brasilien und Indien sich vom vormals vorhandenen Druck befreien konnten, solche Ausnahmen zur Aufrechterhaltung der öffentlichen Gesundheit nicht nutzen zu dürfen.[7999]

Mit den Doha Beschlüsse nahmen die Minister ihre Autorität unter Art. IX.2[8000] wahr, eine Interpretation der WTO Abkommen durchzuführen und zwar zur Auslegung des TRIPS-Abkommens:

"we affirm that the Agreement can and should be interpreted and implemented in a manner supportive of WTO Members' right to protect public health and, in particular, to promote access to medicines for all. In this connection, we reaffirm the right of WTO Members to use, to the full, the provisions in the TRIPS Agreement, which provide flexibility for this purpose".[8001]

Seither hat das Gesundheitsinteresse eine Sonderstellung im TRIPS.[8002] Die Doha Beschlüsse bestätigten weiterhin die bereits vorhandenen Ausnahmen des TRIPS darunter die Möglichkeit der Zwangslizensierung[8003] und die der Parallelimporte (das sind Importe von Originalware aus anderen Ländern, die ggf. niedrigere Preisniveaus aufweisen).[8004]

[7996] Grabowski/Vernon 1986: 195. U.a. dieses Gesetz führte dazu, daß der Anteil von Generika von 19 % 1984 auf 43 % 1996 anstiegt. Maskus 2002: 162.

[7997] Dieses Argument in Weismann 1996: 1121. Dies gilt umsomehr angesichts der wohlfahrtszerstörenden Wirkung der AIDS Pandemie.

[7998] Davor hatte Kanada das Patent von Bayer ignoriert und einen lokalen Produzenten angewiesen 1 Mill. Cipro Tabletten zu produzieren. Die U.S. Drohung mit Zwanglizensierung führte dazu, daß Bayer den Preis des Medikaments von US$ 1,77 auf Cent 95 absenkte. Daraufhin wurde keine Zwanglizenz erwirkt. Devereaux et al. 2006a: 98.

[7999] Devereaux et al. 2006a: 98.

[8000] Marrakesh Agreement Establishing the World Trade Organization. WTO 1995: 11.

[8001] Declaration on the TRIPS Agreement and Public Health, Para. 4. WTO 2001c: 24. Im Sinne von Art. 31.3 (a) der Wiener Vertragsrechtskonvention. Weiterhin war vorher keine Entscheidung im TRIPS Council getroffen worden, sodaß die Ministerentscheidung problemlos als Interpretation charakterisiert werden kann, von Abbott 2004: 445. Siehe im TRIPS aber beispielsweise schon die Prinzipien in TRIPS Art. 8.1, die allerdings im zweiten Satzteil eingeschränkt wurden. WTO 1995: 370. Die Einschränkung beruhte auf einer Intervention der Industrieländer. Siehe: Harnisch 2006: 241.

[8002] Abbott 2004: 444-449. Neben inhaltlichem Einvernehmen mit dieser Feststellung, wird auch die obige Begrifflichkeit 'Gesundheitsinteresse' hier genauso benutzt wie: Harnisch 2006: 241. Siehe auch die Reaktion der englischen IPR Commission (2002) auf Doha. IPR Commission 2002: 39-51. Die Sonderstellung des Gesundheitsinteresses wird nicht hervorgehoben in Matsushita et al. 2006: 718-719.

[8003] "Each Member has the right to grant compulsory licences and the freedom to determine the grounds upon which such licences are granted." Declaration on the TRIPS Agreement and Public Health, Para. 5 (b). Dadurch wird allgemein das Recht der Staaten Zwanglizenzen zu bewirken, bestätigt, wobei die Gründe von den Staaten frei bestimmt werden können. Abbott 2004: 447. Weiterhin wird klargestellt, daß

Den am wenigsten entwickelten Länder, den LDCs, wurde ein besonderer Status eingeräumt, insofern sie bis zum 1. Januar 2016 ganz von der Patentierungsverpflichtung und Zwanglizensierungsverpflichtung und auch von der Verpflichtung 'exclusive marketing rights' einzuräumen enthoben wurden.[8005] Die LDCs dürfen seitdem patentgeschützte AIDS Medikamenten produzieren und importieren, denn der Rechteinhaber verfügt dort über keine Verbotsrechte mehr.[8006]

Neben dem Fakt, das viele dieser LDCs Patentschutzgesetze eingeführt haben, deren Wirkung sie nun offiziell aussetzen müssen, bestand für diese Ländergruppe aber vor allem das Problem, daß sie diese Aufhebung des Patentschutzes nicht zur Verbesserung der Gesundheitsversorgung nutzen konnten, weil sie über keine Produktionsmöglichkeiten verfügen. Sie müssen die Medikamente also importieren und ggf. auch solche, die bislang nicht als Generika verfügbar sind. Damit stellt sich das Problem, woher diese Importe kommen können? Natürlich aus anderen Ländern! Was aber, wenn dies die anderen Länder nicht mehr liefern dürfen? Dies erschwert nämlich TRIPS Art. 31 (f), denn TRIPS Art. 31 erlaubt zwar, daß (diese anderen) Länder (die über Produktionsmöglichkeiten verfügen) Zwangslizenzen erwirken können, um Medikamente billiger produzieren zu können. Diese Ausnahme darf aber nach Art. 31 (f) nur genutzt werden, wenn die mit der Zwanglizenznutzung verbundene Produktion - vor allem - auf den eigenen Markt beschränkt wird. Kurz: Die anderen Ländern dürfen - nur beschränkt oder garnicht - exportieren, obgleich sie billige Medikamente durch Zwangslizensierung bereitstellten dürfen. Somit bestand weiter das Problem, wie die LCDs trotz Patentaussetzung, an lebensrettende AIDS Medikamente gelangen konnten:

Aus diesen Gründen wurden in der WTO nach der Doha Ministerkonferenz Verhandlungen darüber begonnen, wie die in Art. 31 (f) enthaltende Regel, daß bei einer Zwangslizensierung "predominantly for the supply of the domestic market"[8007] produziert werden muß, umgangen werden kann, damit Länder mit unzureichender Produktionskapazität effektiveren Gebrauch von der Zwangslizensierungsoption machen können.[8008] Diese Verhandlungen gestalteten sich schwierig.[8009] Im Dezember 2002 blockierten die USA einen Text, der allen anderen WTO Mitglieder akzeptabel erschien.[8010] Im 30. August 2003 wurde vom Allgemeinen Rat diesbezüglich eine erste Entscheidung getroffen, die bis heute gilt.[8011] Mit dem Ziel einer formellen Änderung des TRIPS Abkommen wurde

---

vor einer Zwangslizensierung keine Verhandlungen stattfinden müssen, wenn es sich um Notfallsituationen handelt, bezug ist hier TRIPS Art. 31 (b). Explizit wird festgehalten, daß der Begriff Notfallsituationen sich auf die Gesundheit bezieht u.a. werden AIDS, Tuberkulose und Malaria erwähnt. Declaration on the TRIPS Agreement and Public Health, Para. 5 (b), (c). WTO 2001c: 24. Abbott 2004: 447.

[8004] Declaration on the TRIPS Agreement and Public Health, Para. 5 (d). WTO 2001c: 24. Abbott 2004: 447.

[8005] Die LDCs müssen Part II, Sec. 5 und 7 des TRIPS nicht beachten. Dies erstreckt sich auf die gesamten Verpflichtungen zur Patentierung und u.a. auch die Zwanglizenzen. Declaration on the TRIPS Agreement and Public Health, Para. 7. WTO 2001c: 24. In späteren Entscheidungen des TRIPS Council wird dies bestätigt (Decision of the Council for TRIPS of 27 June 2002, IP/C/25, 1 July 2002, siehe vor allem: General Council, Decision of 8 July 2002, WT/L/478, 12 July 2002), daß auch 'exclusive marketing rights' nicht bereitgestellt werden müssen, die schon vor erfolgter Patentvergabe dazu genutzt werden könnte Import und Produktion etc. zu blockieren. Abott 2004: 449.

[8006] Slonina 2003: 15.

[8007] TRIPS Art. 31 (f). WTO 1995: 381.

[8008] Declaration on the TRIPS Agreement and Public Health, Para. 6. WTO 2001c: 24.

[8009] Devereaux et al. 2006a: 105, 105-111.

[8010] Abbott 2004: 448.

[8011] Diese Entscheidung erfolgte als Sondergenehmigung ('waiver'). Decision of the General Council of 30 August 2003. WT/L/540, 1 September 2003. Dies war zwei Wochen vor der Cancún-Ministerkonferenz. Devereaux et al. 2006a: 107.

später ein weiterer Text im Allgemeinen Rat im 8. Dezember 2005 angenommen.[8012] Dieser wurde aber erst von 3 WTO Mitgliedern (USA, Schweiz und El Salvador) unterzeichnet, 2 % der WTO Mitglieder. Damit diese Änderung des TRIPS Abkommens in Kraft treten kann, sind 67 % nötigt.[8013] In beiden Entscheidungen geht es darum, daß die exportierenden Ländern von Art. 31 (f) entbunden werden, wenn ein LDC eine Zwangslizenz etabliert und mit den exportierenden, über Produktionskapazitäten verfügenden Ländern ausmacht, daß diese das LDC-Land beliefern sollen. Wobei letzteres zusätzlich zeigen muß, daß über keine Produktionskapazitäten verfügt. Tritt dieser Fall ein, sind in diesen Entscheidungen relativ komplexe Notifizierungs- und Etiquettierungsverpflichtungen enthalten. Diese werden bei der Lieferung der Medikamente (um einen Re-Export in andere Länder zu verhindern) wirksam und die exportierenden Länder (welche die LDCs beliefern) sind weiter verpflichtet eine Vergütung bzw. Lizenzgebühr für diese LDC Zwangslizenz zu entrichten (dazu weiter unten).[8014] Unklar ist die Rolle einer Stellungnahme des Vorsitzenden des Allgemeinen Rates, der bei der 30. August 2003 Entscheidung versichert hatte, daß diese nach Treu und Glauben nicht zu industriepolitischen oder kommerziellen Zwecken gebraucht werden darf.[8015] Innerhalb dieses Entscheidungspakets erklärten sich zusätzlich die Industrieländer dazu bereit, dieses System nicht als Importeure nutzen zu wollen.[8016] Weiterhin wurde einer ganzen Reihe von Schwellenländer das Versprechen abgenommen, dieses System nur im extremen Notfall zu nutzen.[8017] U.a. aufgrund Unsicherheiten in bezug auf die Aushandlung von Lizenzgebühren hat bislang (2005) kein afrikanischer Staat die 30. August 2003 Entscheidung für sich in Anspruch genommen.[8018]

Die AIDS Pandemie hat damit eine Neuausrichtung des TRIPS Abkommens ausgelöst. Bis heute bliebt aber fraglich, ob das TRIPS Abkommen damit den Menschenrechten genügt. In der Literatur wird bemerkt, daß es effektiver wäre gemäß TRIPS Art. 30 eine - eng definierte - gänzliche Aussetzung von Patentrechten für AIDS Medikamente zu etablieren, um die Zwangslizenzgebührenzahlungspflicht ganz zu umgehen.[8019] Für eine solche Aussetzung spricht, daß es für den Spezialfall der AIDS Pandemie, in dem das Menschenrecht auf Leben direkt in Frage steht, nicht überzeugt, wenn, wie in der Literatur angenommen, eine Abwägungsentscheidung des Rechts auf Leben gegenüber dem Recht auf Eigentum durchgeführt werden muß.[8020]

[8012] Decision of the General Council of 6 December 2005. WT/L/641, 8 December 2005.

[8013] WTO Webseite, Stand 29.12.2006.

[8014] Decision of the General Council of 30 August 2003. WT/L/540, 1 September 2003, Para. 3; Decision of the General Council of 6 December 2005. WT/L/641, 8 December 2005, Annex, Art. 31 bis, Para. 2. Weiterhin wurde die Nichtverletzungsklageoption ausgesetzt. Siehe zu weiteren Details der 30. August 2003 Entscheidung: Slonina 2003: 9-13. Zu weiteren Problemen für Entwicklungsländer, die dazu führen, daß sie sich eher mit den Pharmaunternehmen einigen, als Zwanglizenzen zu beantragen: Sun 2003: 174.

[8015] WTO Press Release PRESS/350, 30 August 2003. Slonina 2003: 14.

[8016] Decision of the General Council of 30 August 2003. WT/L/540, 1 September 2003, Para. 1 (b) FN 3.

[8017] Hongkong (China), Israel, Korea, Kuwait, Macao (China), Mexico, Katar, Singapur, Taiwan, Türkei, Vereinigte Arabische Emirate. WTO Press Release PRESS/350, 30 August 2003.

[8018] Gehl Sampath 2005: 63.

[8019] Sun 2003: 175; IPR Commission 2002: 47.

[8020] So aber, mit Verweis auf Petersmann, Slonina 2003: 16. Dies wird hier nicht akzeptiert. Es stimmt zwar, daß eine Abwägung beide Seiten einbeziehen muß und die Interessen gegenüber einander abwägen sollte. In den meisten Fällen führt Abwägung dazu, daß beide Seiten zu einem gewissen Grad Beachtung finden. In bestimmten Fällen gilt aber durchaus, daß Abwägung sich auch für eine Seite entscheiden können muß. In einem völkerrechtlichen Artikel, wie von Slonina (2003), müßte zudem an einer solchen Stelle die Dimension des Problems und Tätigkeit anderer relevanter internationaler Institutionen erwähnt werden: Es geht hier um eine von den Vereinten Nationen anerkannte Pandemie, siehe oben. In diesem Sinne auch, ein wenig zu zurückhaltend formuliert, Harnisch (2006): "Der Grundsatz des absoluten Lebensschutzes kann sich daher auch auf die Verhältnismäßigkeitsprüfung zur Abwägung des Interesses des Patentinhabers an der ausschließlichen Nutzung seiner Erfindung und dem Interesse der Allgemeinheit an der Vergabe einer Zwangslizenz auswirken." Harnisch

Dies erscheint auch sachlich wirtschaftswissenschaftlich angemessen. Die Pharmaindustrie hätte einer generöseren Regulierung zustimmen können, denn sie leidet unter den Niedrigpreisen durch Generikaproduktion in Entwicklungsländern kaum. Die Märkte in Afrika und die der anderen Entwicklungsländer haben für die Pharmaindustrie eine marginale Bedeutung, sodaß sie diese entweder Generikaproduzenten überlassen könnte oder eine kostenlose Bereitstellung der AIDS Medikamente für alle Entwicklungsländer durch eine Quersubventionierung mit Hilfe der Gewinne in den Industrieländern möglich wäre. Zum Vergleich: Lateinamerika hat mit US$ 18 Mrd. wertbezogen ein Anteil von ca. 3,5 % am globalen Pharmamarkt. Der indische Pharmamarkt kommt mit ca. US$ 7 Mrd., auf einen Anteil von etwas mehr als 1 %.[8021] Afrika verschwindet dahinter ganz. Bis heute wird in Schwellenländern, u.a. in China, das seit Anfang der neunziger Jahre in diesem Bereich über einen strengen Patentschutz verfügt, ein merklich höheres Preisniveaus für AIDS Medikamente durchgesetzt.[8022] Indien steht derzeit vor der Schwierigkeit, daß das TRIPS ab dem 1. Januar 2005 für dieses Land (wie für alle Entwicklungsländer, die keine LDCs sind), vollständig gültig ist.[8023] Daraufhin wurde ein neues Patentgesetz verabschiedet, welches zur Folge hat, daß indische Generikaproduzenten Zwangslizenzen beantragen und Lizenzgebühren zahlen müssen.[8024]

Empirische Studien zeigen weiterhin, daß u.a. aufgrund der geringen wirtschaftlichen Anreizen (ein zu kleiner Markt), die mit einer 30. August 2003 Entscheidungs-Zwanglizenz eines LDC Landes für indische Firmen verbunden sind, ggf. weniger indische Firmen als zuvor Bereitschaft haben werden, in die Kopie eines patentierten Produktes zu investieren, um dieses nach Afrika zu exportieren.[8025]

Dazu kommt, daß weiter politischer Druck ausgeübt wird: Thailands aktuell notifizierte Zwanglizenz für Efavirenz, ein AIDS Medikament der 'zweiten' Generation, welches in Brasilien beispielsweise patentiert ist und dort nicht als Generika zur Verfügung steht, wird derzeit von den USA, die zuvor zurückhaltender war und sich aus einem TRIPS Streitfall mit Brasilien zurückzog[8026], angegriffen[8027], obwohl das Problem besteht, daß die 'erste' Generation der AIDS Medikamente ihre Wirksamkeit

---

2006: 237. Die Petersmann-Schule ist beispielsweise in der Lage das TRIPS sehr positiv zu beurteilen: So wird das TRIPS als ein Schritt in Richtung einer optimalen Balance von Menschenrechten und Entwicklung dargestellt. Die Lösung im Gesundheitsbereich wird gelobt, Probleme damit oder die verbliebende Kompensationspflicht bei Zwangslizenzen, werden nicht thematisiert. Anderson/Wager 2006: 727-730, 726. Diese Herangehensweise überzeugt nicht.

[8021] Ungefähre Zahl, hier liegt als Anhaltspunkt nur der Produktionswert von US$ 7 Mrd. der heimischen Firmen vor, eingeschlossen Exporten. Gehl Sampath 2005: 63. Der globale Pharmamarkt weist eine Wertschöpfung von US$ 541 Mrd. (2002) auf. BCC Research 2004. Siehe auch die 1 % Schätzung, ohne klare Quellenangabe, von: Rangnekar 2005: 15. Siehe auch Abschnitt 'D', Punkt 11.9.

[8022] Siehe zu China Abschnitt 'D' und 'G', MSF 2005: 7. Dabei kommt es auf den Pharmakonzern an. Höhere Preisniveaus etablieren in diesen Länder u.a. Merck und Roche. Diverse Länder fallen nicht in die, teils unklare, LDC Klassifikation, u.a. auch dort sind die Preise höher bzw. auch dort gibt es Probleme mit der Verfügbarkeit. MSF 2005: 5-7.

[8023] Indien ist ein TRIPS Art. 65.4 Land. WTO 1995: 398-399. Siehe MSF 2005: 4.

[8024] Zu diesem neuen Gesetz, welches u.a. umfassende Möglichkeiten der Zwanglizensierung vorsieht (es wird 3 Jahre gewartet, nachdem ein Patent wirksam wurde): Gehl Sampath 2005: 38-39; siehe auch Rangnekar 2005.

[8025] Von 15 größeren Kategorie '1' Firmen, die derzeit nach Afrika exportieren, sind nach dem Patentschutz nur noch 6 bereit, dies weiterzuverfolgen (Gruppe 2: vorher 12, nachher 4; Gruppe 3 'kleinere Produzenten, die aber keine Fähigkeiten zur Produktion haben': vorher 15, nachher 15). Gehl Sampath 2005: 63.

[8026] Die USA zog die Klage gegen den sog. Inlandsausübungszwang ('local working') als Grund für eine Zwanglizenz zurück. Dazu autoritativ: Champ/Attaran 2002: 365-367. Es wird eine einvernehmliche Lösung notifiziert, die vorsieht, daß Brasilien bei einer Zwanglizenznutzung die USA vorher informiert: "to permit constructive discussions." WT/DS199/4, 19 July 2001. S. 2.

[8027] Brief des Consumer Project on Technology, 21. Dezember 2006. Die USA fordern, daß Thailand zuerst mit dem Patentinhaber verhandelt. CPT Tech Letter 2006: 1.

verliert und Patienten die 'zweite' Generation benötigten, die aber z.B. siebenfach teurer sind (US$ 200 vs. US$ 1400 für eine Jahresration).[8028]

Somit ist eine routinierte Nutzung von Zwanglizenzen, die Hand in Hand mit Großaufträgen internationaler Hilfsorganisationen Investitionssicherheit für Generika Produzenten erzeugt, als einzig effiziente, wirtschaftspolitisch sachgerechte Lösung in diesem Bereich immer noch nicht erreicht.[8029] Zuletzt: Nach Doha ist dies unwahrscheinlicher geworden, aber immer noch denkbar, daß das TRIPS gegen die deutsche Verfassung verstößt, zumal es ein normales Bundesgesetz ist.[8030]

26.5 Die TRIPS Regeln

Sowohl für den AIDS Medikamentenbereich als auch für die ordoliberale bzw. entwicklungsökonomische Bewertung ist von Interesse, wie die TRIPS 'Ausnahmen' interpretiert werden können. Zuerst aber ein Kommentar zum 'Normalfall', um einen besseren Eindruck von den Reichweite der Verpflichtungen zu gewinnen[8031]:

Art. 27.1 Normalfall
Art. 27.2, Art. 27.3 Ausnahme
Sortenschutz
Zwangslizenzen
wettbewerbspolitische Ausnahmen
Preiskontrollen

26.5.1 Art. 27 Normalfall

Trotz fehlender Panelberichte bezüglicher vieler TRIPS Regeln sind die Grundzüge der Auslegung durch zukünftige Streitbeilegungsentscheidungen nicht ganz unvorhersehbar: Viele der prozeduralen Regeln sind problemlos durch die Panels einforderbar. Ähnlich wie im Bereich Antidumping wird es möglich sein, offenkundig unbegründete Entscheidungen u.a. von Patentämtern in

---

[8028] Beispiel für Kenya. MSF 2005a: 1.

[8029] Die englische IPR Commisson (2002) forderte umsonst, daß eine einfache und leicht umsetzbare Lösung gefunden wird. IPR Commission 2002: 48.

[8030] Diesem Abkommen wurde in der BRD eine Sonderstellung eingeräumt, die weltweit ohne Beispiel ist. Das TRIPs Abkommen hat nicht nur vermittels der Mitgliedschaft Deutschlands in der WTO Auswirkungen. Es wurde als unmittelbar anwendbar bezüglich der deutschen Rechtsordnung erklärt. Siehe BT-Drs. 12/7655, 345. In Deutschland sind zudem auch völkerrechtliche Verträge sinnvollerweise an den Kernbereich der Wertordnung des Grundgesetzes gebunden, GG Art. 24.1. Und die durch die Verfassung etablierte Wertordnung sieht vor, daß das (Grund-) Recht auf Leben, GG Art. 1 Abs. 1 und Art. 2 Abs. 2 auch durch Unterlassen gefährdet sein kann. Dadurch etabliert sich eine gewisse Spannung zu den Verpflichtungen, die das TRIPS Abkommen auferlegt.

[8031] Das Thema Erschöpfung wird hier ausgeklammert. Erschöpfung bedeutet, daß der Patentinhaber seine Rechte verliert, wenn er eine Ware an einen unabhängigen Akteur verkauft hat. Wenn die Ware später, als Parallelimport, zu niedrigeren Preisen in ein anderes Land verkauft wird, in welchem etwa noch ein priviligierter Distributeur aktiv ist, kann diese zur Preisdisziplinierung beitragen. Einige Länder verbieten Parallelimporte oder ermöglichen sogar eine Grenzbeschlagnahme, u.a. wenn eine Umgehung von Lizenzverträgen vorlag. Es ist mittlerweile akzeptiert, daß das TRIPS keine Regel für diese Frage enthält. Dies kontroversen Verhandlungen dazu spiegeln sich in TRIPS Art. 6 wieder, der diese Frage offenläßt. WTO 1995: 369. Correa 2000: 82; Scherer/Watal 2001: 30-32; Perini 2003: 143. Ausführlich zur Empirie: Scherer/Watal 2001: 31-45. Vorgeschlagen wird für die Medikamentenfrage, daß Parallelimporte kostengünstiger Medikamente aus Entwicklungsländer in Industrieländer nicht zugelassen werden sollten, um das Preisgefüge nicht durcheinanderzubringen. Entwicklungsländer sollten dagegen Parallelimporte zulassen. Ebenso sind Parallelimporte aus Ländern mit Preiskontrollen problematisch. Scherer/Watal 2001: 49.

Entwicklungsländern anzuzweifeln. Für Industriepatente mag sogar die Patentierbarkeit relativ unkontrovers beurteilbar sein. Dies gesagt, wird der Normalfall eines Streitfalls nach des Regeln des TRIPS Abkommens durch einen erheblichen Komplexitätsgrad geprägt sein:

Das TRIPS impliziert, daß im Prinzip jede zwischenstaatlich streitige Entscheidung Patente u.a. zu vergeben oder nicht zu vergeben vor der WTO, der nun letzten Revisionsinstanz, verhandelt werden kann. Dies führte im Zusammenhang mit dem Streitfall EU vs. United States - Section 211 Appropriations Act (2001-2002)[8032] zur Kritik. Zu diesem Handelsmarkenstreit zweier reicher Rumproduzenten (der Streitfall könnte auch: Pernod Ricard vs. Bacardi - Havanna Club genannt werden) gibt Abbott (2004) den folgenden Kommentar:

"I suggested that the DSU was not intended to function as an ordinary appeals court in the context of TRIPS, and I revert to that suggestion (...) the Members of the AB should be spending their time more constructively than serving as a trademark court, as in this proceeding. The ressources of the WTO Secretariat are limited, and better spent elsewhere than on a battle between two wealthy rum producers."[8033]

Diese Befürchtung ist Realität geworden: Die WTO Streitbeilegung ist letzte Revisionsinstanz eines Prozesses, der damit beginnt, daß die Beamten der Patentämter bei der Patentvergabe eine schwierige Bewertungsentscheidung vollziehen müssen.

26.5.2 Die Debatte über Patentqualität

Daß diese Bewertungsentscheidung bei der Patentvergabe nicht immer gelingt, wird daran sichtbar, daß z.B. die U.S. Wettbewerbsbehörde FTC (2003), in ihrer Untersuchung über übermäßige und wettbewerbsschädigende Patentierungspraktiken, das U.S. Patent und Markenamt aufruft, sich nicht als Diener der Antragsteller, sondern als Schutzpatron des öffentlichen Interesses zu verstehen.[8034] Hintergrund ist, daß in den USA vermehrt "bad patents" ausgestellt wurden, u.a. weil die Regeln zur Patentvergabe offen sichtbar die Antragsteller bevorzugen und die Beamten mit der Überprüfung überfordert sind.[8035] Die USA verstößt zudem ggf. gegen TRIPS Art. 41.4, der ein "review ... of final administrative decisions" erfordert, weil die Regeln zur Überprüfung der Patentvergabeentscheidungen ebenfalls den Antragsteller bevorzugen. Die FTC (2003) fordert deshalb ein unkomplizierteres 'post grant review'-System.[8036] Im U.S. Patent- und Markenamt werden 0,2 % der Patente einer

---

[8032] Panel und AB. EU vs. United States - Section 211 Omnibus Appropriations Act of 1998, WT/DS176/R, 6 August 2001. EU vs. United States - Section 211 Omnibus Appropriations Act of 1998, WT/DS176/AB/R, 2 January 2002.

[8033] Abbott 2004: 438.

[8034] "The PTO functions as a steward of the public interest, not as a servant of patent applicants. The PTO must protect the public interest against the issuance of invalid patents that add unnecessary costs and may confer market power, just as it should issue valid patent to encourage invention, disclosure, and commercial development." FTC 2003: 14.

[8035] In den USA werden jährlich 300.000 Anträge gestellt, dies sind 1000 Anträge pro Arbeitstag, die von 3000 Angestellten der Patent and Trademark Office bewältigt werden müssen. Für die gesamte Überprüfung, eingeschlossen Kommunikation mit dem Antragsteller sind 8 bis 25 Stunden Zeit. Die Angestellten sind deshalb überfordert und können keinen genauen Recherchen, ob die Patente wirklich neu sind, durchführen. Dazu kommen Regeln, die offen erkennbar den Antragsteller bevorzugen. Kritik an dieser Vorgehensweise übt die Wettbewerbsbehörde der USA: FTC 2003: 8-11.

[8036] Der Kongress hat deshalb eine Prozedur entwickelt, in der Dritte Parteien bei einer Patentüberprüfung präsent sein können. Die Regeln bevorzugen aber weiter den Antragsteller und implizieren zudem das Risiko, daß eine einmal abgewiesene Überprüfung in späteren Gerichtsverhandlungen i.S. einer überprüften Gültigkeit des Patents ausgelegt wird: Gefordert wird deshalb ein fairer und kostengünstiger

Überprüfungprozedur ausgesetzt, im Europäischen Patentamt sind dies immerhin 8 % und die Widerspruchsmöglichkeit ist effektiver: Bei einem Drittel dieser Einsprüche wird das Patent für nichtig erklärt.[8037] Diese Überprüfungen müssen für jedes WTO Mitglied zu gleichen Bedingungen zugänglich sein, siehe unten, denn auch für das TRIPS gilt Meistbegünstigung und Inländerbehandlung.

26.5.3 Höhere Schutzniveaus in Industrieländern als TRIPS Verstoß

Auf einer weiteren Ebene unterschiedlicher nationaler Praktiken bestehen Spannungen mit den TRIPS Regeln. So vergibt die USA in vielen Bereichen Patente, die in anderen Ländern zögerlicher oder nicht vergeben werden, etwa auf Computerprogramme und Business Modelle.[8038]

Dies kann - offen erkennbare - protektionistische Wirkungen haben und dies stimmt nicht mit dem Ziel des TRIPS überein, Handelshindernisse abzubauen. Wenn Firmen aus Entwicklungsländern Computersoftware produzieren und in den USA verkaufen wollen, müssen sie für diese Patente, die sich u.a. auf die Bewegung des Mauszeigers erstrecken, Lizenzgebühren zahlen.[8039] Computerprogramme sind neben Patenten, auch über den Copyright- und Geschäftsgeheimnisschutz geschützt.[8040] Sonstige Copyrightfragen werden hier ausgeklammert.[8041]

"post-grant review", während der Fragen zu den Patentierungskriterien ohne Beschränkungen gestellt werden können. Eine Klage kostet etwa im Biotechnologiebereich US$ 5 bis 7 Mill. und dauert 3 Jahre. FTC 2003: 7-8. Die 'unfairen' USPTO Prozeduren beschreibt Hall et al. 2003: 5-8. Die Debatte über 'patent quality' hat auch die OECD erreicht. Merril 2004: 112-117. Zwar verstößt es nicht gegen das Prinzip der Inländerbehandlung, eine Verwaltungsprozedure, die 'biased' und 'unfair' ist, zu etablieren, denn dieser sind auch die heimischen Firmen ausgesetzt. TRIPS Art. 41.2 enthält jedoch die fundamentale Verpflichtung: "Procedures concerning the enforcement of intellectual property rights shall be fair and equitable." WTO 1995: 387. TRIPS Art. 41.4, der ein 'review system' einfordert, findet sich im selben TRIPS Artikel, sodaß nicht argumentiert werden kann, daß sich diese Fairnessverpflichtung nur auf 'enforcement' i.S. von Patentverletzungsklagen bezieht.

[8037] Zudem ist das Europäische Patentamt billiger. Insgesamt ist die Wahrscheinlichkeit, daß ein Patent durch die Überprüfung für nichtig erklärt wird in Europa 3 % und in den USA 0,02 %. Hall et al. 2003: 10-11.

[8038] Correa/Yusuf 1998: 41-42. FTC 2003: 15. Jährlich gibt es in den USA, seit dies 1998 in einem Berufungsverfahren für Rechtens erklärt wurde, steigende Anmeldungen für sog. 'computer related business methods'. In Zahlen: 1997: 1000 Anmeldungen; 1999: 2500. Besonders umstritten ist das 'buyer driven purchase offers' und '1 click'-Kauf Amazon Patent. Amazon Chef Jeff Bezos selbst schlug daraufhin vor, diese Patente nur drei bis vier Jahre einzuräumen, statt zwanzig Jahre. Shapiro 2001: 2.

[8039] Zwar werden auch Geschäftsmöglichkeiten durch schwächere Standards in anderen Ländern eröffnet. Correa/Yusuf 1998: 42. Dies gilt u.a. deshalb, weil 'reverse engineering' von Software zu einem gewissen Grad noch erlaubt ist. Im Copyright-Bereich ist erst einmal nur das so hinterlegte Programm geschützt, sodann gibt es die Debatte, ob ein nachgemachtes Programm ("substantially similar") den Copyright-Schutz verletzt oder nicht. Correa 2000: 130. 'Reverse engineering' ist aber aufwendig, denn die Dekodierung eines großen Programms ist schwierig, dies bietet einen de facto Schutz. Die EU erlaubt 'reverse engineering', um die Interoperabilität zu ermöglichen. Correo 2000: 132-133. Darüberhinaus ist der Programmcode als Geschäftsgeheimnis geschützt ('trade secret'). Correa 2000: 140. Protektionistische Effekte kann es aber haben, daß für Computerprogramme i.S. grundlegender Optionen der Computerbenutzung in den USA Patente vergeben werden, so gibt es ein Patent dafür, den Mauszeiger auf dem Bildschirm zu bewegen (US Patent No. 4,197,590) oder in einem Fenster verdeckte Datein bewegen und sichtbar machen zu können: Die Liste solcher Patente ist länger als man denkt. Die großen U.S. Softwarefirmen entscheiden sich meist Lizenzen zu zahlen, um einer Patentklage aus dem Weg zu gehen. Kleine Firmen in den USA können mit Patentklagen bedroht werden und dadurch gezwungen werden, aus dem Markt auszuscheiden. Correa 2000: 134-137, 152-153. Schon die Auswirkungen innerhalb der USA werden so eingeschätzt, daß kleine Firmen und Programmierer dadurch abgehalten werden, mit Software ihren Lebensunterhalt zu verdienen. FTC 2003: 54. Geschäftsmöglichkeiten für Programmierer aus Entwicklungsländern werden somit eher in Richtung Europa eröffnet. Will eine Firma aus einem Entwicklungsland Software in die USA exportieren, kann dies, aufgrund des Zwangs Lizenzzahlungen zu leisten, für eine kleine Firma zu teuer werden. Zudem muß sie vorher eine aufwendige Patentrecherche durchführen. Correa 2000: 152.

[8040] Die Top 100 Software Firmen strengten 1985 bis 1999 124 Patentklagen, 270 Handelsmarken und 851 Copyright Klagen an. Graham/Somaya 2004: 282. Software Patente werden vor allem von Maschinen, Elektronik und Instrumentebaufirmen genutzt, die für zwei Drittel dieser Patente aufkommen. Die Software Industrie im common sense Sinn kommt nur auf 7 % der Patente in diesem Bereich auf. Bessen/Hunt 2004: 251.

[8041] Siehe dazu IPR Commission 2002: 95-110.

Das höhere Schutzniveau einiger Industrieländer ist auf den ersten Blick nicht Sache des TRIPS, auf den zweiten Blick könnte m.E. durchaus auf die Nichtigkeit eines Patents vor der WTO geklagt werden, wenn ein höheres Schutzniveau zu Verzerrungen und Beschränkungen des internationalen Handels führt.[8042]

[8042] Dies ist nicht so absurd, wie es klingt. Diese Möglichkeit wird in der Literatur nur oft nicht beachtet. Nicht etwa von Maskus 2002: 241; oder Matsushita et al. 2006: 705. Eine Klage könnte damit begründet werden, daß ein höherer Patentschutzstandard protektionistisch wirkt. Ganz zu Beginn wird im TRIPS das Ziel erwähnt: "*Desiring* to reduce distortions and impediments to international trade" TRIPS Präambel. WTO 1995: 366. Weiterhin wird in TRIPS Art. 1.1 immerhin formuliert, daß das TRIPS nicht verpflichtet, intensiveren Schutz einzuräumen. WTO 1995: 367. Correa 2000: 102. Die Entwicklungsländer gehen davon aus, daß es im TRIPS nicht nur um Minimalstandards, sondern auch um Maximalstandards geht. Mit der Begründung, daß es Ziel des TRIPS sei, Technologietransfer nicht zu verhindern. Correa 2000: 102. Würden Industrieländer nun für Waren, in denen ein intensiver Welthandel absehbar ist, einen intensiveren Schutzstandard etablieren, der sich protektionistisch auswirkt, z.B. durch die Einräumung von vielen, viel zu einfachen Software Patenten, breit angelegten 'Produkt durch Prozess'-Patenten oder einem funktionsbezogenen Patentanspruch, bei denen der Patentanspruch sich auf die Funktion, die ein Produkt ermöglicht, erstreckt oder bezüglich sog. 'generic claims', die z.B. Pflanzen mit bestimmten Eigenschaften umfassen, die den Verkauf von Produkten aus Entwicklungsländern verunmöglichen, wäre es m.E. nicht undenkbar, eine Nichtverletzungsklage auf Nichtigkeit des Patentanspruchs zu führen. Dies könnte als angemessen angesehen werden, um die Balance der Rechte und Pflichte des TRIPS beizubehalten, siehe TRIPS Art. 7. WTO 1995: 370. Siehe zu diesen drei Patentansprüchen Correa 2000: 70-71.

26.5.4 Nationale Unterschiede im Normalfall der Patentvergabe

Im 'Normalfall' wird es zu WTO Streitfällen in bezug auf die Patentvergabe kommen, wenn eine Firma in einem Land Patentinhaber geworden ist und dieses Patent auch in einem anderen Land ausüben will, wobei dieses letztere Land behauptet, daß die Kriterien der Patentvergabe aus seiner Sicht nicht erfüllt seien. Das TRIPS läßt diesbezüglich - aller Wahrscheinlichkeit nach - in gewissen Grenzen nationale Unterschiede zu, macht aber - nichtdestotrotz - hinsichtlich der Kriterien der Patentvergabe einen substantiellen Schritt in Richtung weltweiter Harmonisierung:

Das TRIPS verpflichtet jedes WTO Mitglied bei der Patentvergabe die Kriterien von TRIPS Art. 27.1 zu beachten: Für Erfindungen, darunter Produkte und Prozesse, die neu sind, auf einer erfinderischen Tätigkeit beruhen und gewerblich anwendbar sind, müssen, im Normalfall, Patente eingeräumt werden.[8043]

Zwar unterscheiden sich die Länder hinsichtlich ihren Kriterien und der Auslegung dieser, sodaß in der Literatur geschlossen wird: "This leaves Members considerable freedom to determine what should be deemed an invention"[8044] Dieser Freiheit ist aber nur 'considerable', denn es trifft ebenso zu, daß das TRIPS in Richtung einer weltweiten Harmonisierung wirkt, denn schließlich geht es um mehr als nur die Einführung oder Stärkung des Patentschutzes, es geht um eine Harmonisierung der materiellen Kriterien für den Patentschutz (und m.E. eben nicht um einen Minimalstandard, der von den Industrieländern problemlos überboten werden darf, indem immer höheren Standards und eine immer breitere Ausdehnungen des Schutzbereichs eingeführt wird).[8045]

Der Streitbeilegung kommt, wie gewohnt, in solchen Fällen die Aufgabe zu eine 'objektive Überprüfung' nach dem DSU Art. 11 durchzuführen. Dabei wird sie - aller Wahrscheinlichkeit - mehrgleisig vorgehen: Nationale Entscheidungen werden überprüft, ggf. internationale Standards hinzugezogen und schließlich eine eigene Bewertung durchgeführt. Denkbar ist, daß ein Staat wegen eines nicht vergebenen Patents, aber auch aufgrund einer gerichtlichen Entscheidung klagen kann, die eine Patentverletzung als nicht gegeben ansieht.

Weiterhin besteht hier der Eindruck, daß es die Streitbeilegung - wahrscheinlich - nicht akzeptieren wird, wenn die Entwicklungsländer erheblich von der Praxis der Industrieländern abweichen.[8046] Eine

---

[8043] Zitiert schon oben 'any invention'. TRIPS 27.1. WTO 1995: 379. Selbst bei Computerprogrammen müßte dies eingehalten werden, hier fällt die Argumentation aber leichter, daß die Erfindungen nicht neu etc. sind, weil traditionell Naturgesetze, abstrakte Ideen, mathematische Formeln, wissenschaftlicher Prinzipien nicht als patentfähig angesehen werden. Correa/Yusuf 1998: 41.

[8044] UNCTAD ICTSD 2005: 357.

[8045] "... the TRIPS Agreement did not only strengthen or even establish patent protection, but also harmonized it." Straus 1996: 180. Aufgrund der Möglichkeit ggf. eine Klage aufgrund protektionistischer Anwendung einzureichen, wird hier das TRIPS nicht als Minimalstandard charakterisiert. "the provisions contained in the TRIPS Agreement constitute minimum standards to be adopted by national laws." Ohne Herv. im Original.. Correa 2000: 102. Es stimmt nicht, wenn Maskus (2002) "standards are quite broad ... with the view toward promoting certain economic and social objectives" formuliert. Maskus 2002: 176.

[8046] Es bleibt schwer vorstellbar, wie das gehen soll. Ob von TRIPS Art. 27.1 ausgegangen wird und sich die Streitbeilegung als Patentbeamter verdingt. Oder ob die nationalen Regulierungen neu interpretiert werden. Oder ob ggf. ein Kompromiß zwischen nationalen Ansätzen und internationalen Standards, etwa der WIPO gesucht wird. Wie man die WTO kennt, ist sie in der Lage, alles gleichzeitig durchführen. Es gibt eine Reihe von Unterschieden in der Vorgehensweise der nationalen Patentsysteme bei der Interpretation von Patentansprüchen. Dies macht eine Harmonisierung schwierig: Beim Vergleich zwischen der USA, Deutschland und Japan kommt Takenaka (1995) zu folgendem Ergebnis: "First, including court decisions in each member state in the WIPO harmonization treaty is essential to

gewisse Abweichung könnte allerdings akzeptiert werden, wenn dieses begründet wird. Dies erfordert einen hohen Qualitätsstandard der Entscheidungen der Patentämter in den Entwicklungsländern: Die englische IPR Commission (2002) fordert etwa, daß die Entwicklungsländer eine strikte Überprüfung der Patentierbarkeit durchführen sollten und durch eine enge Auslegung des beantragten Schutzbereichs dafür sorgen sollten, daß ein "pro-competitive strategy" gewählt wird - mit anderen Worten - der Blockadecharakter von Patenten bei der industriellen Entwicklung soll vermindert werden.[8047]

Eine 'objektive Überprüfung' durch die Streitbeilegung mag zu Überraschungen führen: Im Prinzip kann ein Entwicklungsland gemäß TRIPS ein Industrieland verklagen, wenn ein nationales Patentamt oder ein Gericht sich weigert ein Patent zurückzunehmen, welches beispielsweise aus späterer Sicht wissenschaftlich falsch begründet wurde, auf unvollständigen Berichten über frühere Erfindungen beruht und unnötig breite Schutzbereichsansprüche erhebt.[8048]

Nationale Differenzierungen dürften somit, so die Literatur, möglich zu bleiben, wenn sie sachlich gerechtfertigt werden können.[8049] Gleich wird aber noch sichtbar werden, wie schwer es fallen dürfte, gut begründete Patentansprüche anzuzweifeln. Deshalb zuerst ein Beispiel für eine sachlich begründete Differenzierung, die auf einem schlecht begründeten Patentanspruch beruht. Es dürfte kaum gemäß TRIPS angreifbar sein, wenn sich Entwicklungsländer (vernünftigerweise) dem sog. "evergreening" verweigern, d.h. die Verlängerung von Patenten auf Substanzen, die nicht oder nur marginal verändert wurden.[8050] Im neuen indischen Patentgesetz ist eine Regel enthalten, um dies zu verhindern[8051], aus demselben Grund werden von der deutschen Gesundheitsreform die Preise dieser patentgeschützten "Scheininnovationen" an die für Generika angeglichen.[8052]

Solche Differenzierungen widersprechen solange TRIPS Art. 3 Inländerbehandlung und Art. 4 Meistbegünstigung nicht, solange Inländer und Ausländer dem indischen (oder deutschen) Patentgesetz gleich ausgesetzt ist. Für die Zukunft ist aber relevant, daß der für diese Artikel relevante

---

accomplish the unification of the patent protection in all jurisdictions. A case analysis in the three jurisdictions examined in the study indicates, the mere unification of statutory provisions and their interpretation does not guarantee the same results when courts apply the statues to actual cases. Without the unification of the application of law, the harmonization of patent claim interpretation is impossible. To harmonize not only the interpretation of law but also the application of law, the WIPO harmonization treaty should be annotated, including case decisions in each jurisdiction conforming with the requirements of the provision. The establishment of an international arbitration system would be also helpful to harmonize the application of law." Takenaka 1995: 309.

[8047] IPR Commission 2002: 114.

[8048] Dem Beispiel zugrunde liegen hier Patente, die berührt werden, wenn aus dem Protein Antigen (MSP-1) eine Malaria Impfung entwickelt werden würde. Bis zu 39 Patentfamilien würden hierauf ggf. Ansprüche erheben. Diese Patente sind zudem u.a. aus den genannten Gründen vielfach fragwürdig. IPR Commission 2002: 127.

[8049] UNCTAD ICTSD 2005: 356-362. Damit ist "the holy grail of some in the patent world, a single world patent valid everywhere in the world" bislang noch nicht der Normalfall. IPR Commission 2002: 132.

[8050] "Two good examples are the patent granted to Aventis on Fexofenadine Hydrochloride and to Novatis on Oxcarbazepine. Aventis was granted a patent on Fexofenadine Hydrochloride, an anti-histamine, in 1979 (US Patent number 4,254,129). The first patents in the normal course would have expired after a 20-year period, in 1999. But the company obtained a second patent in 1996 claiming that it was a “substantially pure compound”, extending the patent life to 2006. Similarly, Novartis was granted a patent on Oxcarbazepine (a central nervous system (CNS) drug) in 1970 (US Patent number 3,642,775). Subsequently, Novartis obtained a second patent (US 20,030,190,361) in 2003 on the same, claiming a “particle size” of certain specifications." Gehl Sampath 2005: 35.

[8051] Im neue indischen Patentgesetz ist eine Sektion dieser Problematik gewidmet, deren Ziel es ist, solche Anträge nicht zu akzeptieren. Gehl Sampath 2005: 36.

[8052] Dies wird Festbetragsregelung 2004 genannt. Harnisch 2006: 256.

Begriff der Diskriminierung auf de facto Diskriminierung ausgedehnt werden könnte, wodurch - vielleicht - eine viel breitere Anwendung denkbar werden könnte: Der Fall EU vs. Canada - Pharmaceutical Patents (2000)[8053], in dem Robert E. Hudec als Panelmitglied mitwirkte, ist nicht nur deshalb relevant, weil dort der einzige allgemeine Ausnahmeartikel des TRIPS, Art. 30, erstmals ausgelegt wurde und zwar 'eng'.[8054] Hervorgehoben soll hier das folgende, bislang einzige Statement bezüglich diskriminierender Effekte im Kontext von TRIPS Art. 27.1:

"One is the question of de facto discriminatory effect - whether the actual effect of the measure is to impose differentially disadvantageous consequences on certain parties. The other, related to the justification for the disadvantageous effects, is the issue of purpose - not an inquiry into the subjective purposes of the officials responsible for the measure, but an inquiry into the objective characteristics of the measure from which one can infer the existance or non-existance of discriminatory objectives."[8055]

Kurz, es kündigt sich an, was in EU vs. United States - Section 211 Appropriations Act (2001-2002)[8056] bestätigt wird, daß TRIPS Art. 3 Inländerbehandlung und Art. 4 Meistbegünstigung auch als fundamentale Verpflichtung für geistiges Eigentum angesehen wird und dies mit Referenz auf die Interpretation von Art. III des GATT. Bezug ist hier u.a. ein für Ausländer (kubanische Staatsbürger) ungünstigerer Zugang zu Verfahren zur Verteidigung von Handelsmarkenrechten. In diesem Fall wurde geprüft, ob die vorliegende "on their face"-Diskriminierung "*in practice*" rückgängig gemacht wird.[8057] Ob es de facto Diskriminierung im TRIPS werden gibt, bleibt in der Schwebe, ist aber angesichts der Referenz auf Art. III nicht unwahrscheinlich. Dies könnte zusätzliche Klagegründe ermöglichen, die zu einer Beschränkung nationaler Spielräume im Einzelfall führen. Bemerkenswert an diesem Fall ist weiterhin, daß hier deutlich wird, daß das TRIPS Auslegungsentscheidungen bisher bestehender Patentschutzabkommen inkorporieren kann: Die WIPO erstellte hier einen langen Bericht mit den Auslegungsgeschichte und Interpretationspraxis bestimmter Aspekt der Pariser

---

[8053] Nur Panel. EU vs. Canada - Patent Protection of Pharmaceutical Products, WT/DS114/R, 17 March 2000.

[8054] TRIPS Art. 30. WTO 1995: 380. In diesem Fall wird die Möglichkeit von Generika Produzenten vor dem Ablauf der Patentlaufzeit bereits auf Lager zu produzieren ('stockpiling') als unvereinbar mit TRIPS Art. 30 angesehen, soweit ersichtlich, aufgrund der Markteffekte. EU vs. Canada - Patent Protection of Pharmaceutical Products, WT/DS114/R, 17 March 2000, S. 173, Para. 7.101. Siehe auch: S. 156, Para. 7.35-7.36. Die Möglichkeit für Generika-Produzenten vor Ablauf der Patentlaufzeit Produkttests und Zulassungsverfahren durchzuführen wird dagegen akzeptiert. Auch TRIPS 27.1 steht dem nicht entgegen: "Art. 27 does not prohibit bona fide exceptions to deal with problems that may exist only in certain product areas.". S. 170-171, Para. 7.92. Zu diesem Fall und der Bewertung 'eng': Abbott 2004: 424-432. TRIPS Art. 30 ist somit nicht bedeutungslos: Private, nicht-kommerzielle Aktivitäten mit patentgeschützter Technologie, u.a. zu Forschungs- und Ausbildungszwecken sind erlaubt. Ebenso die sog. 'bolar exception', die, ähnlich wie im vorliegenden Fall, viele Möglichkeiten für Generika Produzenten eröffnet, während der Patentlaufzeit bereits u.a. klinische Tests für die spätere Zulassung des Generikums im Ausland durchzuführen. Siehe die Beschreibung in Correa 2000: 75-81.

[8055] EU vs. Canada - Patent Protection of Pharmaceutical Products, WT/DS114/R, 17 March 2000, S. 173, Para. 7.101. Siehe auch. S. 172, Para. 7.98. Siehe auch WTO Analytical Index 2003: 1186-1188..

[8056] Panel und AB. EU vs. United States - Section 211 Omnibus Appropriations Act of 1998, WT/DS176/R, 6 August 2001. EU vs. United States - Section 211 Omnibus Appropriations Act of 1998, WT/DS176/AB/R, 2 January 2002.

[8057] Eng geführt insofern, als damit der AB gegen den Panel entscheidet, der mehr Spielräume u.a. für prozedurale Differenzierungen zwischen U.S. Bürgern und Ausländern offengelassen hatte. Der AB entscheidet, daß bestimmte U.S. Verfahrenspraktiken, die nur für ausländische Markenrechteinhaber gelten, "on their face" diskriminierend sind. Ebenso wird aber "*in practice*"-Diskriminierung diskutiert. Herv. im Original. EU vs. United States - Section 211 Omnibus Appropriations Act of 1998, WT/DS176/AB/R, 2 January 2002, S. 83, Para. 289, S. 69, Para. 242, S. 85-86, Para. 297. Siehe weiterhin Abott (2004) zu diesem Fall: "The AB established an extremely rigorous standard for application of the MFN principle which few formal differences in treatment of nationals from different foreign Members are likely to survive." Abott 2004: 438, 432-436; siehe auch Adams 2002. Weitere Aspekte von NT und MFN im TRIPS sind beschrieben in Correa/Yusuf 1998: 25-29.

Verbandsübereinkunft, welchen Panel und AB als Auslegungshilfe hinzuzogen.[8058] Welche Folge hätte de facto Diskriminierung im TRIPS? Es wäre de facto Diskriminierung, wenn z.B. ein Entwicklungsland Medizin- oder Biotechnologieerfindungen, bei denen ein Industrieland führend ist, für eigene Firmen einräumt, aber Fall-zu-Fall (aber dennoch systematisch) bei ausländischen Firmen im Bereich dieser Erfindungen nur enger definierte Patentansprüche akzeptiert.

26.5.5 Inlandsausübungszwang

Eine weitere Folge einer solchen de facto Diskriminierung könnte - vielleicht - sein, daß der vormals für alle Staaten noch in der Pariser Verbandsübereinkunft akzeptierte Grund für eine Zwangslizenz, fehlende lokale Ausübung ('local working'), weniger Chancen hat, eine TRIPS Art. 3 und Art. 4 Überprüfung zu überstehen, denn dies wäre nach TRIPS Art. 27.1, letzter Satz, ggf. "discrimination ... whether products are imported or locally produced".[8059] Die Kontroversen zu diesem Thema hätten sich damit nicht erledigt, dann fehlende lokale Ausübung könnte weiterhin ein Zwangslizenzgrund darstellen, hierzu bleibt die Verhandlungsgeschichte vollkommen in der Waage.[8060] Deutschland und Indien haben den Inlandsausübungszwang in ihren neuen Patentgesetzen als Zwanglizenzgrund weggelassen.[8061] Dies mag aber weniger problematisch sein, denn schließlich kann mit einer simplen Klausel des öffentlichen Interesses ebenso eine Zwanglizenz etabliert werden - ohne daß dann der Patentinhaber das Patent lokal ausübt.[8062] Zuletzt und am Rande: Die umstrittene Nichtverletzungs-Klageoption der TRIPS, die zuerst einmal für 5 Jahre ausgesetzt war, wurde weiter ausgesetzt, dies wurde in Doha beschlossen und während der Ministerkonferenz in Hongkong verlängert.[8063]

26.6 Ausnahmen von der Patentierbarkeit: Art. 27.2 und Art. 27.3

Durch TRIPS 27.2, zweiter Satzteil: "... is necessary to protect *ordre public* or morality, including to protect human, animal or plant life or health or to avoid serious prejudice to the environment" wird eine Ausnahme von der Patentierbarkeit ermöglicht.[8064] Eine Patentvergabe kann somit aus Gründen eines Verstoßes gegen die öffentliche Ordnung und gute Sitten und zum Schutz von Gesundheit oder Umwelt etc. verweigert werden. Bislang gibt es keine Streitbeilegungsentscheidung dazu.

[8058] Abbott 2004: 434; Matsushita et al. 2006: 698-699.

[8059] TRIPS Art. 27.1. WTO 1995: 379. Dieser Satz nimmt eine Formulierung auf von Arthur Dunkel aus seinen Anweisungen, welches Punkte noch zu klären sind, auf. Es spricht einiges dafür, daß in den letzten Momenten der Verhandlungen hier ein bezug zu 'local working' vorlag. Überzeugende Darstellung in: Champ/Attaran 2002: 378-379. Ebenso kann aber argumentiert werden, daß Diskriminierung als Differenzierung angesehen werden kann, wenn dies begründet werden kann, so kann der Inlandsausübungszwang mit Technologietransfer begründet werden, ein Ziel welches in TRIPS Art. 7 und Art. 8 als Ziele und Prinzipien festgehalten werden. Champ/Attaran 2002: 389.

[8060] Es ist nicht bekannt, ob es etwas bedeutet, daß diese Passage weggelassen wurde oder ob dies damit zusammenhängt, daß für Zwanglizenzen generell keine Einschränkung der Gründe vorgesehen werden sollten. Für letztes spricht einiges, u.a. der EU Kompromißvorschlag und daß viele Länder, darunter auch Deutschland, zu diesem Zeitpunkt 'local working' in ihrem Patentgesetz als Zwangslizenzgrund niedergelegt haben. Champ/Attaran 2002: 366, 380. UNCTAD ICTSD 2005: 353, 464-468. Siehe Art. 5.2 der Pariser Verbandsübereinkunft. BGBl. 1970 Nr. 26, Teil II, 11. Juni 1970, S. 391.

[8061] Harnisch 2006: 208; Gehl Sampath 2005: 59.

[8062] Champ/Attaran 2002: 392-393.

[8063] WT/MIN(05)/DEC, 22 December 2005, Doha Work Programme, Ministerial Declaration, 18 December 2005. Para. 45. Siehe die Diskussion im Sekretatriatspapier IP/C/W/349, 19 June 2002.

[8064] Herv. im Original. TRIPS, Art. 27.2. WTO 1995: 379.

Um hier Beispiele zu verwenden, wird im folgenden danach gefragt, ob ein AIDS Medikament oder eine neuartige Technik der Wasseraufbereitung oder genetisch veränderte Tiere und Pflanzen von der Patentierbarkeit ausgenommen werden können. Die Begriffe Gesundheit und Umwelt werden von der Streitbeilegung in einem common sense Sinn ausgelegt, zur ungewöhlich 'engen' Auslegung von öffentlicher Ordnung und guten Sitten im Bereich des Patentrechts weiter unten mehr.

Einstieg ist die Diskussion, wie TRIPS 27.2, erster Satzteil, verstanden werden könnten, der Kommerzialisierung als weiteres Kriterium mit den Ausnahmen in Verbindung bringt: Der erste Satzteil von TRIPS 27.2 lautet: "Members may exclude from patentability invention, the prevention within their territory of the commercial exploitation of which is necessary ..."[8065]. Dieser erste Satzteil wird in der Literatur so interpretiert, daß 'commercial exploitation' eine zusätzlich Hürde vor einer Nichtpatentierungsentscheidung errichtet: Erst wenn Gesundheit und Umwelt durch eine kommerzielle Nutzung gefährdet wird, ist eine Patentausnahme möglich. Dies würde ebenso bedeuten, daß ein Patentierung nicht verboten werden kann, wenn es allein zur Forschung benutzt wird.[8066] In der Literatur ist umstritten, ob ein Patentverbot auch ein Verbot der Kommerzialisierung nach sich ziehen muß. Im überzeugenden Kommentar von Gervais (1998), der bei den Verhandlungen präsent war, kommt dieses Thema nicht vor.[8067] Daß diese Frage nicht relevant ist, könnte auch daraus folgen, daß Patentämter nicht in der Lage sind Kommerzialisierungsverbote auszusprechen.[8068] Wird ein Patent aus den o.g. Ausnahmegründen verweigert, spricht weiterhin einiges dafür, daß dies in einem Streitfall als ein prima facie Beweis angesehen wird, woraufhin der verbietenden Partei die Beweislast zukommt, das Verbot vor der Streitbeilegung zu rechtfertigen. Dies legt der zweite Satzteil nahe: Dort wird ein Notwendigkeits- ('necessary')-Test vorgesehen. Der Streitbeilegung wird es damit ermöglicht nach bestimmten - bislang nicht bekannten - Kriterien zu prüfen, ob das Verbot des Patentes nötig ist oder nicht.[8069]

Welche Folgen hätte dies für die Beispiele? Die Art. 27.2 Ausnahme erlaubt einen Schutz vor Gefahren für Gesundheit und Umwelt, wenn diese durch die Patentierung ausgelöst werden.

[8065] TRIPS, Art. 27.2. WTO 1995: 379.

[8066] UNCTAD ICTSD 2005: 378.

[8067] Gervais 1998: 147-150. Ein generelles Verbot der Kommerzialisierung, wenn ein Patent ausnahmesweise verboten würden, vermuten: Straus 1996: 182; Weissman 1996: 1100; Correa 1998: 193. In der Schwebe bleibt dies auch in IPR Commission 2002: 115.

[8068] Nicht im deutschen Patentrecht, siehe Mes 1997. Und nicht in der Europäischen Patentübereinkunft. BGBl. Jg. 1993, Teil II, Nr. 10, 20. März 1993. S. 243.

[8069] "In order to justify and exclusion under Article 27 (2) TRIPS, a Member state would therefore have to demonstrate that it is necessary to prevent - by whatever means - the commercial exploitation of the invention. Yet, the Member would not have to prove that under its national laws the commercialization of the invention was or is actually prohibited.", "Article 27.2 introduces a 'necessity test' to assess whether protection or an overriding social interest is justified." Somit wäre auch ein Test denkbar, ob eine weniger handelseinschränkende Option, als das Patentverbot, möglich wäre. UNCTAD ICTSD 2005: 378. "Article 27 (2) makes it clear that the fact that a national law prohibits the exploitation of an invention is not sufficient to render such invention ineligible for patentability. The change to the Brussels draft, which read 'including to secure compliance with laws and regulations which are not inconsistent with the provisions of this Agreement' reinforces this view. In other words, anay exclusion under this Article would need to be justified as indicated above ..." Gervais 1998: 149. Diese Interpretationen unterscheiden sich grundlegend von frühen Interpretationen dieses Artikels in der Literatur, welche den 'necessary test' nicht wahrnehmen. Straus 1996: 182; Weissman 1996: 1100; Correa 1998: 193. Dieser 'necessary test' könnte zum Ergebnis haben, daß das Verbot dann nicht notwendig ist, wenn eine weniger handelseinschränkende Option gewählt werden kann, beispielsweise könnte entschieden werden, daß ein Patent für eine gentechnisch veränderte Pflanze nicht verweigert werden darf, wenn ggf. eine strenge Freisetzungsrichtlinie für genetisch veränderte Pflanzen dasselbe Schutzniveau erreicht. In anderer Form, noch strikter, legen Matsushita et al. (2006) den denkbaren Notwendigkeitstest aus. Matsushita et al. 2006: 727.

Was ist mit AIDS Medikamenten und einer neuartigen Technologie für die Wasseraufbereitung? Nach der Neuausrichtung des TRIPS nach Doha dürfte zumindest umstritten sein, ob Entwicklungsländer die Patentanmeldung für bestimmte Technologien oder Stoffe, die für die Gesundheit von Menschen und zum Umweltschutz existentiell wichtig sind, aussetzen können, um vor einer ebenso realen Gefahr, nämlich hohe Preise und die dadurch herrschende Gefahr für die Gesundheit der Menschen und Umwelt, zu schützen. Ob die WTO gemäß TRIPS Art. 27.2 ein solches Patentverbot, welches nachfolgend zudem zu einem kommerziell genutzten Produkt führt zuläßt, muß die Streitbeilegung entscheiden. Beruhigend ist: Selbst dann, wenn die TRIPS Ausnahme ebenso ein Verbot der Kommerzialisierung nach sich ziehen würde, wäre es immerhin möglich, daß ein staatliches Unternehmen eine nicht-kommerzielle Produktion von AIDS Medikamenten und Wasseraufbereitungsanlagen aufnimmt.[8070] Dieses Recht möchte sich u.a. auch die USA weiterhin einräumen, im Rahmen der Zwangslizensierung, siehe TRIPS Art. 31 (b), dritter Satz, der auf Wunsch der USA in der TRIPS eingefügt wurde.[8071]

Was ist mit Tieren und Pflanzen? Erstens wird dazu die - sehr wahrscheinlich - auch von der Streitbeilegung so übernommene Auslegung der Begriffe öffentlicher Ordnung und guten Sitten am Beispiel der moderat-'strengen' EU Patentamts erläutert. Zweitens werden die 'sektoralen' Ausnahmen von Patentierungsgebot in TRIP Art. 27.3 beschrieben: Tiere, Pflanzen und therapeutische Methoden.

Am Beispiel der EU werden dabei mehrere Punkte sichtbar: Die 'enge' Auslegung des Begriffs öffentlicher Ordnung und guter Sitten, die kaum je eigenständig wirksam werden wird, die sehr weitgehenden Möglichkeiten Tiere und Pflanzen zu patentieren und zuletzt, daß die Politik weiterhin einwirken kann und durch eine neue Gesetzgebung die Patentbehörden bei ihren Entscheidungen in diesen Grenzbereich beeinflussen darf. Dies darf nicht nur die EU - sondern dürfen aller Wahrscheinlichkeit auch andere Länder.

An der Literatur wird weiterhin deutlich, daß es umstritten ist, wie die 'sektoralen' Ausnahmen für Tiere, Pflanzen und therapeutische Methoden interpretiert werden sollen. Einerseits wird die Haltung vertreten, daß, angesichts des Patentierungsgebots in TRIPS Art. 27.1, eben neue, erfinderische und gewerblich anwendbare Produkte und Prozesse patentiert werden müssen, sodaß diese 'sektoralen' Ausnahmen: "should probably be interpreted restrictively".[8072] Dies könnte ggf. implizieren, daß die Streitbeilegung dem differenzierten Ansatz z.B. des EU Patentamts, siehe gleich, folgt. Andererseits wird von einer breiten Ausnahme gesprochen, die es den Staaten freistellt, wie sie in diesen Bereichen verfahren wollen: "Article 27.3 (b) leaves considerable flexibility for Members to adopt different approaches to the patentability of inventions relating to plants and animals, but unambiguously requires the protection of micro-organisms [and essentially biological processes]."[8073]

[8070] Von diesem Autor wird diese Option ohne Verweis auf Zwanglizenzen erwähnt, im Kontext speziell der Gesundheitsschutzausnahme u.a. ggf. im Kontext von 'essential drugs'-Programmen. Weissman 1996: 1100.

[8071] Watal/Mathai 1995: 22.

[8072] Gervais 1998: 151.

[8073] In der eckigen Klammer englische Hinzufügung des Verfassers, um es sachlich richtig zu stellen. Dies steht im Einklang mit späteren Ausführungen in UNCTAD ICTSD (2005). Siehe dazu weiter unten. UNCTAD ICTSD 2005: 389, 393.

Tiere. In den USA ist die genveränderte 'Harvardmaus'/'oncomouse' seit 1988 patentiert.[8074] In der EU zieht sich der Streit seit einem Jahrzehnt hin, in einer ersten Entscheidung wurde das Patent akzeptiert.[8075] Aufgrund der Gegenreaktion der Öffentlichkeit Mitte/Ende der neunziger Jahre wurden in der EU mit der EU Biotechnologie-Direktive (1998) einige Schranken neu betont und ein 'balancing test' eingeführt.[8076] Zuerst einmal sind Tiere gemäß des Europäischen Patentübereinkommens nicht patentierbar, denn dies wäre 'nur' eine Entdeckung und verstößt zudem gegen öffentliche Ordnung und gute Sitten "*ordre public* or morality", die Formulierung, die sich auch in TRIPS Art. 27.1 findet.[8077] Im EU Patentrecht wird das Patentierungsverbot für Tiere begrifflich aber so abgegrenzt, daß nur "natural animals" nicht patentierbar sind.[8078] Natürliche Tiere können aber im Zusammenhang mit Prozesspatenten vorkommen und genveränderte Tiere können patentiert werden, wenn sie zur Produktion eines Stoffes genutzt werden ('drug farming').[8079] Somit überrascht es nicht, wenn genveränderte Mäuse ('oncomouse'[8080]) als patentierbare "technical tools"[8081] klassifiziert werden. Dem müssen, so wenigstens UNCTAD ICTSD (2005) nicht alle Länder weltweit folgen, denn die Patentausnahme für Tiere in TRIPS Art. 27.3 (b) sei relativ breit angelegt.[8082]

Die neue EU Biotechnologie-Direktive macht einen Abwägungstest obligatorisch: Wenn es wahrscheinlich ist, daß durch die Genveränderung Tiere leiden, wird der medizinische Nutzen überprüft und dann ein weiterer Abwägungstest gemäß "*ordre public* or morality" durchgeführt: Auffällig ist die enge Auslegung von "*ordre public*" durch das EU Patentamt, welche nur bei extremen Störungen der öffentlichen Ordnung anspringt - auch mögliche Umweltschäden werden keineswegs im Sinne des Vorsorgeprinzips eingeschätzt.[8083] Die guten Sitten "morality" werden dagegen - leicht erkennbar - deshalb breiter ausgelegt, um es zu erschweren, öffentlich konsensuell geteilte Normen auffindbar zu machen.[8084] Diese spezielle, enge Auslegung von 'ordre public or morality' ist bei den

---

[8074] Millett 1999: 232.

[8075] Mit einem Abwägungstest der später in die Biotechnologie-Richtlinie eingefügt wird. Goldbach et al. 1997: 42.

[8076] Zentral ist hier: Art. 6 bzw. vor dem Europäischen Patentamt: Rule 23d(d): "Under Article 53(a), European patents shall not be granted in respect of biotechnological inventions which, in particular, concern the following: (a) processes for cloning human beings; (b) processes for modifying the germ line genetic identity of human beings; (c) uses of human embryos for industrial or commercial purposes; (d) processes for modifying the genetic identity of animals which are likely to cause them suffering without any substantial medical benefit to man or animal, and also animals resulting from such processes." Directive 98/44/EC of the European Parliament and the Council, 6 July 1998. In: ABl. L 213/13, 30.7.1998. S. 18-19. Der 'balancing test' wurde schon in der ersten 'oncomouse' Entscheidung vorgeschlagen. Einen Überblick über das europäische und deutsche Patentecht, vor dieser Direktive, gibt Goldbach et al. 1997.

[8077] TRIPS 27.1. WTO 1995: 379.

[8078] Goldbach et al. 1997: 282.

[8079] Übersicht in Goldbach et al. 1997: 284-313.

[8080] Es handelt sich um eine Maus, die vererbliche Eigenschaften eingefügt bekommen hat, Krebs zu bekommen. European Patent Office. Method for producing transgenic animals, Case No.: T 0315/03 - 3.3.8, Decision: 6 July 2004. S. 108.

[8081] ,"Thus, both the claimed method and the transgenic animals directly derived thereform have a technical character." Damit ist Art. 51 (1) EPC erfüllt, "... any inventions which are susceptible of industrial application, which are new and which involve an inventive step" European Patent Office. Method for producing transgenic animals, Case No.: T 0315/03 - 3.3.8, Decision: 6 July 2004. S. 107-108.

[8082] TRIPS Art. 27.3 (b). "plants and animals, other than micro-organisms, and essentially biological processes for the production of plants or animals other than non-biological and microbiological processes." WTO 1995: 379. UNCTAD ICTSD 2005: 389.

[8083] Definition: 'ordre public': "inventions the exploitation of which is likely to breach public peace or social order (for example, through act of terrorism) or to seriously prejudice the environment are to be excluded from patentability". Kurz: Darunter wird kaum jemals ein normales Patent fallen. Es überzeugt aber nicht, wenn als erklärendes Beispiel von den Richtern Terrorismus angeführt wird. European Patent Office. Method for producing transgenic animals, Case No.: T 0315/03 - 3.3.8, Decision: 6 July 2004. S. 95. Wenig dazu in Goldbach et al. (1997) aber der Verweis auf einen Fall, bei dem gefolgert wird: "It would be unjustified to deny a patent under Art. 53 (a) EPC merely on the basis of possible, not yet conclusively - documented hazards." Goldbach et al. 1997: 40-41, 233.

[8084] Dies ist klar an der Definition von 'morality' erkennbar: "The concept of morality is related to the belief that some behaviour is right and acceptable whereas other behaviour is wrong, this belief being founded on the totality of the accepted norms which are deeply rooted in

Verhandlungen zur Uruguay-Runde bekannt gewesen sein und wird somit - sehr wahrscheinlich - auch von der Streitbeilegung benutzt werden. Kurz: Aufgrund der neuen Biotechnologie-Direktive wurde im aktuellen 'oncomouse'-Urteil die Frage nach der Moral als 'balancing test' ausgelegt, bei dem, neben den Leid der Tiere, geprüft wird, ob ein substantieller medizinischen Nutzen vorliegt, sodann wird gefragt, ob Alternativen vorliegen und Gefahren für die Umwelt untersucht.[8085]

Pflanzen. In TRIPS Art. 27.3 (b) wird die Möglichkeit eines Patentierungsverbots für Pflanzen eröffnet. Weil später noch spezielle Regeln für Pflanzensortenschutz erwähnt werden, sei diese Möglichkeit, so UNCTAD ICTSD (2005) breit interpretierbar und erstrecke sich ggf. auf Genpflanzen und Pflanzenteile.[8086] In der EU sind Pflanzen i.S. von Pflanzensorten, erstreckend auf keimfähiges Material und Saatgut, nicht patentierbar, allerdings Modifikationen an Teilen von Pflanzen und Pflanzenzellen.[8087] Hintergrund dafür ist in der EU, daß (Sorten-) Züchter und (Pflanzenteil-) Erfinder im kommerziellen Sinne zusammenarbeiten, einzig erstreckt sich das Recht letzterer eben nicht auf die Sorte und das Vermehrungsmaterial, Erntegut und sonstige Erzeugnisse.[8088] Dem Züchter kommen die weitgehenden Sortenschutzrechte der EU zu[8089], welche allerdings Limits unterliegen, bezüglich öffentlicher Moral, politischer Vorbehalte, Schutz von Gesundheit und Leben von Menschen, Tiere und Pflanzen, Umweltschutz und Schutz von Eigentum sowie der Absicherung von Wettbewerb, Handel und landwirtschaftlicher Produktion.[8090] Die TRIPS Optionen beim Sortenschutz für Entwicklungsländer werden gleich erwähnt. Der Pflanzenteilerfinder würde dagegen, wenn UNCTAD ICTSD (2005) gefolgt wird, im TRIPS mit seinen größeren Spielräumen für die Nichtpatentierbarkeit nicht so gut wie in der EU wegkommen:

Denn in TRIPS 27.3 (b) wird einzig explizit festgehalten, daß Patente auf Mikroorganismen und essentiell biologische Prozesse eingeräumt werden müssen. Stimmt diese Einschätzung, ist es nicht weltweit verpflichtend, daß Pflanzen, Pflanzenzellen, gentechnische Modifikationen von Pflanzen und Pflanzenteile Patentschutz erhalten.[8091] Eine Verpflichtung besteht aber zur Patentierung von Mikroorganismen, in der Praxis des europäischen Patentamts Pilze, Algen, Protozoä, Plasmide, Viruse

---

society." Dieser Anspruch wird zum Anlaß bei der genetischen Manipulation einen "careful balancing" Test durchzuführen, welcher das Leiden der Tiere, die Gefahr einer Erfindung für Umwelt und ob eine Erfindung nützlich für die Menschheit ist, abwägt. Hier werden alternative Möglichkeiten ein Ziel zu erreichen einbezogen. European Patent Office. Method for producing transgenic animals, Case No.: T 0315/03 - 3.3.8, Decision: 6 July 2004. S. 95, 96, 97, 98.

[8085] Siehe Fußnote zuvor. Die Nützlichkeit für die Menschheit ist im Falle medizinischen Nutzens bereits erfüllt. Hier kann keine Kritik dieses Urteils geliefert werden. Nur soweit: Dort wird keinesfalls die Qualität diskursiver Auslegungsentscheidungen der WTO Streitbeilegung erreicht. Auslegungsentscheidungen werden nicht erklärt, es wird 'axiomatisch' entschieden. Zur Akzeptanz dieses Urteils tragen vor allem die einmaligen Möglichkeiten, die 'oncomouse' für die Krebsforschung einzusetzen, bei, u.a. zum Test von Krebsmedikamenten. European Patent Office. Method for producing transgenic animals, Case No.: T 0315/03 - 3.3.8, Decision: 6 July 2004. S. 112-118.

[8086] TRIPS Art. 27.3 (b). WTO 1995: 379. UNCTAD ICTSD 2005: 392.

[8087] Goldbach et al. 1997: 232-255; Schatz 1997: 591-593.

[8088] Die Züchter sind aufgrund dieser Zusammenarbeit auch am Patentschutz für biotechnologische Erfindungen interessiert. Lange 1996: 587-589.

[8089] In der EU erstreckt sich das Recht u.a. auf die Ernte, darauf, Produktion oder Reproduktion zu autorisieren bzw. nicht zu autorisieren etc. Millett 1999: 238.

[8090] Millett 1999: 239. Hier schließt dann u.a. die Freisetzungsrichtlinien für gentechnisch veränderte Organismen an, die u.a. Umweltverträglichkeitsprüfungen vorsehen: Basistext: Richtlinie des Rates, 23.4.1990. In: ABl. L 117/15, 8.5.1990.

[8091] "the scope of the exception under Article 27.3 is to be interpreted in broad terms. Consequently, Members may exclude plants as such (including transgenic plants), plant varieties (including hybrids), as well as plant cells, seeds and other plant materials." Reproduziert ohne Fußnote. UNCTAD ICTSD 2005: 393. Siehe zu diesen Bereichen Goldbach et al. 1997: 210-220, 220-280. Von Straus (1996) wird kommentiert: "Controversies and differences in opinion are pre-programmed in this context." Straus 1996: 185.

und Pflanzenzellen.[8092] Und ebenso von essentiellen biologischen Prozessen, diese werden vom europäischen Patentamt anhand technischer Eingriffe bestimmt: "at least one essential technical step which cannot be carried out without human intervention."[8093] Unumstritten ist, daß Proteine und Nucleinsäuren patentiert werden können, die als Impfstoffe bzw. Medikamente genutzt werden.[8094] Wie schwer es ist, diese Fragen pauschal zu klären, wird aber deutlich: Denn einige Erfindung im Pflanzen-, Gen-, und Biotechnologiebereich haben eine technische Komponente, sodaß es möglicherweise doch schwer ist, sich einer Patentierbarkeit zu verweigern, im Gegensatz zu den obigen Aussagen von UNCTAD ICTSD (2005).[8095]

Schließlich wird in der EU der menschliche Körper von der Patentierbarkeit ausgeschlossen und ebenso diagnostische, therapeutische und chirurgische Methoden, die sich auf den menschlichen Körper beziehen, wobei der letzte Teil des Satzes mit TRIPS Art. 27.3 (a)[8096] übereinstimmt. Werden diagnostische Methoden mit Teilen des Körpers außerhalb der Körpers durchgeführt, werden in der EU aber doch Patente vergeben.[8097] In den USA, Australien, Österreich werden im letzteren Bereich noch weitgehendere Patente vergeben.[8098] Dem muß nach UNCTAD ICTSD (2005) kein Land folgen, allerdings fallen z.B. medizinische Apparate eindeutig nicht hierunter.[8099]

Fazit: Die Patentierungsverbote für Tiere, Pflanzen und diagnostische, therapeutische und chirurgische Methoden eröffnet gewisse Spielräume, bei bestehender Verpflichtung zur Patentierung von Mikroorganismen und essentiellen biologischen Prozessen. Dies gilt für den 'Normalfall' der Patentvergabe, denn die strikte Überprüfung von Patentansprüchen und die Möglichkeit allzu breite Schutzbereichsanträge nicht zu akzeptieren, eröffnet bestimmte, aber nicht unlimitierte Spielräume. Weiterhin ist es nicht ganz undenkbar, daß die WTO gute Sitten ('morality') i.S. kulturell geprägter moralischer Überzeugungen in bestimmten Fällen doch als Rechtfertigung für Patentausnahmen akzeptiert, nicht zuletzt weil sie sensibler vorgehen muß als das Europäische Patentamt. Es dürfte aber ebenso gelungen sein, zu zeigen, daß diese Spielräume nicht ohne Limits bestehen. Daß in einem TRIPS Streitfall eine internationale Harmonisierung der Auslegung dieser Kriterien i.S. der Bewertung eines Patentanspruchs vorgenommen wird, ist zwar immer noch schwer vorstellbar, aber zu erwarten. Schon heute wirkt das TRIPS in diese Richtung: In einer einvernehmlichen Lösung im

---

[8092] Und sogar tierische und menschliche Zellen. Saatgut und sonstiges fruchtbares Pflanzenmaterial fällt nicht unter diese Definition. Goldbach et al. 1997: 223.

[8093] Zitat aus einem Urteil. Ohne Herv. im Original. Goldbach et al. 1997: 224-225. UNCTAD ICTSD 2005: 393. Der Terminus 'non biological' in Art. 27.3 (b) hat keine Bedeutung in der Spezialliteratur und wird offenbar nur als Abgrenzungsbegriff benutzt. Straus 1996: 185.

[8094] Goldbach et al. 1997: 43-55.

[8095] UNCTAD ICTSD 2005: 393. Straus (1996) hält die Patentierbarkeit von genveränderten Pflanzen und Tieren nicht für umstritten. Straus 1996: 185. Correa/Yusuf (1998) schreiben: "States may thus limit the availability of patents for biotechnological inventions be insisting in strict standards of novelty, utility, non-obviousness and disclosure, provided that the administrative or judicial applications of these standards were carefully reasoned, were not based on arbitrary or capricious value judgements, and were uniformly applied to nationals and foreigners alike." Reproduziert ohne Fußnote. Correa/Yusuf 1998: 40.

[8096] TRIPS 27.3 (a). WTO 1995: 379.

[8097] Goldbach et al. 1997: 334. Generell ist die Auslegung in bezug auf den Menschen vorsichtiger als im Tier und Pflanzenbereich. Goldbach et al. 1997: 322-343.

[8098] Dies gilt für eine weitere Ausnahme von Art. 27.3 (a) "diagnostic, therapeutic and surgical methods for the treatment of humans and animals." Diese sind patentierbar in den o.g. Ländern. Correa 1998: 194. In den USA sind weiterhin Gensequenzen patentierbar. Correa 1998: 198.

[8099] UNCTAD ICTSD 2005: 385-386.

USA vs. Argentinien Streitfall, erklärte sich Argentinien bereit modifizierte und detaillierte neue Leitlinien für die Patentierbarkeit von Mikroorganismen, chemischen Stoffen etc. einzuführen.[8100]

Eine weitere 'sektorale' Sonderregel sieht in TRIPS Art. 27.3 (b) vor, daß Staaten ein effektives Schutzsystem für Pflanzensorten etablieren müssen. Diesbezüglich gab es im Jahre 1993 Proteste indischer Bauern.[8101] Die indischen Bauern können - zu einem gewissen Grad - beruhigt sein, gemäß Art. 27.3 (b) dürfen die Staaten weiterhin ein Pflanzensortenschutzsystem benutzen, welches den Nachbau und den Verkauf von einmal erworbenen bzw. traditionell vorhandenem Saatgut zuläßt, in der Begrifflichkeit des UPOV 1978, das Landwirteprivileg. Ebenso ist es möglich, das Züchterprivileg weiter einzuräumen, d.h. von einer schon geschützen Pflanzensorte ausgehend, darf eine neue gezüchtet und geschützt werden.[8102] Nur zu einem gewissen Grad beruhigend ist dies deshalb, weil in den USA und Japan Planzensorten patentierbar sind[8103] und in der EU das Sortenschutzsystem gestärkt worden ist, sodaß diese o.g. Landwirte- bzw. Züchterprivilegien stark eingeschränkt worden sind. Folge ist, daß die Marktmacht von Saatgutkonzernen (Monsanto mit 85 % Anteil am Baumwollsaatgutmarkt in den USA[8104]) allzu sehr gestärkt wurde.[8105]

Eine Konfrontation des Patentschutzsystems TRIPS ergibt sich dadurch partiell mit der Biodiversitätskonvention (CBD), die versucht, die Nutzung von Tier- und Pflanzenressourcen fair zu regeln. Nur teilweise verhalten sich die Firmen, die an Forschung bzw. späteren Patenten z.B. an Medizinpflanzen interessiert sind, in diesem Sinne, indem sie im Einklang mit dem Prinzip des "benefit sharing", eigenständig Lizenzverträge aushandeln, in denen lokale Gemeinschaften an Gewinnen beteiligt werden.[8106] Ebenso gibt es sonstige Versuche traditionelles Wissen oder traditionelle Methoden mit eigenständigen Systemen zu schützen.[8107] Diese Problemdimension führt

---

[8100] WT/DS171/3, WT/DS 196/4, 20 June 2002, S. 4-5.

[8101] Steward 1999: 515; immerhin 200.000 in Delhi im März und 500.000 in Bangalore, u.a. werden Zweige des Neem Baums getragen, weil damals bekannt wurde, daß U.S. Unternehmen Patente auf Neem Produkte angemeldet haben. Shiva/Holla-Bar 1993: 223.

[8102] In TRIPS Art. 27.3 wird entweder eine Patentierbarkeit oder ein sui generis System zum Schutz von Pflanzensorten vorgegeben. Akzeptiert wird u.a. ein eigenes System oder die Nutzung des UPOV 1978, beides enthält bzw. kann mit dem Landwirte- und Züchterprivileg ausgestattet werden. Prall 1998: 54; Gröhn-Wittern 1998: 43. Ein Beitritt zum UPOV 1978 war bis zum 24. April 1998 möglich. IP/C/W/130, 17 February 1999: S. 2.

[8103] Millett 1999: 231.

[8104] Gröhn-Wittern 1998: 45. Interessanterweise wurde das Terminator Gen, sprich: die Abschaffung des Landwirteprivilegs auf gentechnische Art und Weise, von der USDA, also im Rahmen staatlicher Forschung, entwickelt und Monsanto erhielt es durch den Aufkauf der Firma Pine, die dafür die exklusiven Lizenzrechte besaß. Gröhn-Wittern 1998: 43.

[8105] Den Saatgutkonzernen geht es darum, zu verhindern, daß die Landwirte Saatgut zurückbehalten dürfen und dies für die nächste Aussaat nutzen zu können. Dies ist selbst in den Industrieländern normale Praxis: 20 % bis 30 % der Sojabohnenfelder in den USA werden mit nachgebautem Saatgut bewirtschaftet. In Entwicklungsländern liegt die Zahl bei 50 % und höher. Gröhn-Wittern 1998: 42-45. Zur Entwicklung des EU Sortenschutz zu immer strengerer Ausprägung. Auch die Sortenschutzzeit wird verlängert, von 18 Jahren auf Bäume und Wein und 15 Jahren auf sonstige Sorten auf 25 und 20 Jahre. Millett 1999: 234. Dieser Konzentrationsprozess führt auf weltweiter Ebene zu Sorgen unter den Experten, die eine Diskussion über diese Frage in der WTO fordern. Siehe die bekannten Agrarökonomen: MacLaren/Josling 1999: 4, 23.

[8106] In CBD Art. 8 wird vorgesehen, daß "benefit sharing" nötig ist. Es gibt Beispiele für Verträge, in denen eine 'know-how' Lizenzgebühr bezahlt wird, ohne daß die lokalen Gemeinschaften Patentrecht oder sui generis Schutzsysteme vorweisen können. Dies funktioniert nicht immer so gut. Dutfield 1999: 24-28. Siehe auch Matsushita et al. 2006: 712-715, 717.

[8107] Für den Schutz von 'Farmers' Rights u.a. auf die Wiederverwendung von Saatgut und einem Anteil an den Vorteile, die aus der Verwendung ihrer traditionellen Sorten erzielt werden, sind diverse *sui generis* Schutzregime etabliert worden. Dies gilt ebenso für Schutzsysteme für Biodiversität und traditionelles Wissen, die explizit vorsehen, daß dies nicht patentiert werden kann. Correa 2000a: 7-8. Siehe auch Dutfield 1999. U.a. aufgrund des Überprüfungsprozess von Art. 27.3 (b) fand diese Diskussion auch in der WTO statt. Siehe z.B. die Eingabe Sambias: IP/C/W/125/Add.3, 10 February 1999; oder die Sekretariatsnote zum Verhältnis TRIPS CBD: IP/C/W/175, 11 May 2000.

immer wieder zu Spannungen: In den USA sind etwa Behandlungsmethoden patentierbar, ggf. könnte also das Ritual eines Schamanen patentiert werden. Konkret wurde in den USA eine Wundbehandlung mit dem indischen Kurkuma Gewürz patentiert. Erst als Indien das Patent anfocht und Literatur vorwies, u.a. antike Sanskrit Texte, die bereits diese Methode beschreiben, wurde das Patent zurückgenommen.[8108] Das U.S. Patentamt hat 2000 weiterhin ein Patent auf Basmati Reis rückgängig machen müssen, daß das U.S. Unternehmen Rice Tech angemeldet hatte.[8109] Wäre derselbe Reis sortenbezogen oder gentechnisch stärker verändert worden, wäre ein Patent möglich gewesen. Das neue indische Patentgesetz sieht dagegen sinnvollerweise vor, daß die Ursprung eines Stoffes bei der Patentanmeldung aufgezeigt werden muß.[8110]

Nicht erwähnt wird in der TRIPS Art. 27.1 Ausnahmeliste das öffentliche Interesse (dies ist nicht identisch mit ordre public und morality). Somit hat z.B. der Schutz des Wettbewerbs, der, s.o., etwa in der EU Sortenschutzverordnung als eigenständiges Kriterium aufgeführt wird, bei der Patentvergabe keine Bedeutung, geschweige denn Technologietransfer. Dies kann man auch für die Industrieländer kritisch sehen: Die U.S. Wettbewerbsbehörde fordert in ihre Studie FTC (2003) das U.S. Patent- und Markenamt auf, bei der Patentvergabe zukünftig auch wettbewerbliche Aspekte zu beachten, da Patentschutz auch Innovationen und Wettbewerb behindern kann.[8111]

26.7 Zwanglizenzen

Weil das TRIPS weitergehende Ausnahmen i.S. des öffentlichen Interesses, nicht zuläßt (weil dieser Begriff im TRIPS nicht vorkommt), ist die Zwangslizenz die einzige Ausnahme, mit der das öffentlichen Interesse, durch Industriepolitik und Förderung von Technologietransfer, gefördert werden kann. Diese Option erlaubt die Benutzung eines Patents ohne die Autorisierung durch den Patentinhaber.[8112] Eine Zwanglizenz kann durch private Akteure oder die Regierung beantragt werden. Die Option einer Zwanglizenz aus öffentlichem Interessen ermöglicht etwa das deutsche Patentgesetz: Das öffentliche Interesse wird in Deutschland ausdifferenziert in: Wirtschaftliches Interesse, Wettbewerbsinteresse, sowie soziale Interessen bzw. der Gesundheitsschutz (schon 1904 wurde zur Verbesserung der Hygiene ein Patent auf Flaschenverschlüsse aus diese Weise breit verfügbar gemacht[8113]).[8114]

In TRIPS Art. 31 werden (einmal abgesehen vom Wettbewerb, s.u., TRIPS Art. 31 (k), welcher (b) und (f) aussetzt) keine Gründe für Zwanglizenzen aufgezählt, sodaß sich keine Beschränkung der

---

[8108] Dutfield 1999: 43. Bekannt sind auch die Neem-Baum Patente, die ebenso teils zurückgenommen wurde. Auf der anderen Seite ist es schwer ein Patent anzufechten, wenn es den Kriterien genügt. So wurden u.a. von indischen Forschern in den USA 6 neem-bezogene Patente angemeldet. Dutfield 1999: 43-44.

[8109] Greenpeace Informationen 2001: 7. Siehe, mit weiteren Informationen, Dutfield 1999: 55.

[8110] Sec. 25. Indian Patent (Amendment) Act 2005. Gelb Sampath 2005: 36. Dies steht im Einklang mit der Forderung, daß auch Patentämter in Industrieländern diese Anforderungn einführen sollten. IPR Commission 2002: 87.

[8111] FTC 2003: 14-15. Dies ähnelt dem Vorschlag gegenüber den Entwicklungsländern, die schon oben erwähnt wurde, die Patentvergabe in einem 'pro competition' Sinn durchzuführen: IPR Commission 2002: 114.

[8112] Dies hat u.a. der oberste Gerichtshof der USA in Florida Prepaid Postsecondary Education Expense Board vs. College Savings Bank, 119 S. Ct. 2199, 1999, bestätigt, daß einzelne, ausländische Staaten von dieser Option bezüglich gültiger U.S. Patente Gebrauch machen können: Scherer/Watal 2001: 16.

[8113] Harnisch 2006: 237.

[8114] Harnisch 2006: 232-244. Am 16. Juli 1998 erfolgte die Anpassung der Zwanglizenzgesetzgebung an das TRIPS Abkommen. Harnisch 2006: 206-209.

Gründe oder des Industriebereiches (abgesehen von einer Spezialregel für Halbleiter[8115]) ergibt[8116]: Benutzt werden darf die Zwanglizenz, wenn sich der Patentinhaber Verhandlungen verweigert eine Lizenz zu angemessenen, geschäftsüblichen Konditionen zu erhalten.[8117] Weitere eigenständige Gründe für die Erteilung sind: Nationaler Notstand, extremer Notfall und öffentliche nicht-kommerzielle Nutzung.[8118] Die Einhaltung der meisten Regeln kann ein Verwaltungstribunal einfach sicherstellen, siehe die einzuhaltenden Schritte in der Fußnote.[8119] Problematisch hinsichtlich der Verpflichtungsaspekte sind auch zwei weitere Regeln, eine dritte Regel eröffnet Möglichkeiten:

(1) Die schon eben erwähnte Regel Art. 31 (f) besagt, daß die Zwangslizenz vor allem ("predominantly"[8120]) für den heimischen Markt eingeräumt werden muß. Dieser Begriff impliziert zwar, daß einige Exporte erlaubt sind, insgesamt schränkt dies den 'Wert' einer Zwanglizenz erheblich ein, weil viele Entwicklungsländern nur einen kleinen Markt haben, sodaß sich die Produktion vieler Produkte nicht lohnt. So gesehen wurde damit für viele kleine Länder eine automatische Zwangslizenznutzungs-'Bremse' etabliert. Vor allem die größeren Entwicklungsländer wie Indien, China und Brasilien haben hier Vorteile.[8121] Besonders aus der AIDS Medikamente Perspektive ist es wichtig, daß die Länder, die seit dem 1. Januar 2005 unter das TRIPS fallen, weiter unternehmerische Anreize etablieren können, damit die Produktion kostengünstiger Generika aufrechterhalten werden kann.[8122] Zwanglizenzen funktionieren nicht immer. Die Fähigkeit des 'reverse engineering' muß vorliegen, so können lokale Firmen in Indien nur 5 von 14 AIDS Medikamenten herstellen.[8123] Und durch Direktinvestitionen und Firmenzusammenarbeit verlieren viele Pharmafirmen ihre Unabhängigkeit und werden überredet die Produktion von Generika aufzugeben.[8124]

[8115] Zwanglizenzen in diesem Bereich sind nur für die öffentliche nicht-kommerzielle Nutzung zu vergeben und um wettbewerbsrechtlich vorzugehen. Gervais 1998: 166.

[8116] Gervais 1998: 165.

[8117] Gervais 1998: 165. Diese Verhandlungen dürfen nach dem Antrag auf eine Zwangslizenz 'nachgeholt' werden. So: Harnisch 2006: 129. Wie dieser Artikel letztendlich ausgelegt wird, ist natürlich umstritten. Wenig dazu etwa in UNCTAD ICTSD 2005: 469. Die WTO Streitbeilegung wird dies nicht aufhalten. Sie könnte etwa versuchen Lizenzverträge zu vergleichen, um einen Eindruck von angemesssenen, geschäftüblichen Bedingungen zu bekommen. Denkbar ist sogar, daß sich die Streitbeilegung sodann verweigert, eine Zwangslizenz unter dem TRIPS als konform anzusehen, wenn ein Lizenzgeber geschäftsübliche Bedingungen angeboten hat. Würde dies eintreffen, würde dies das Recht auf Zwangslizenzen erheblich einschränken, es gibt aber weiterhin die eigenständigen Gründe für die Erteilung im Notfall etc. siehe oben. Wenn Verhandlungen parallel zum Antrag auf eine Zwangslizenz stattfinden, müßte der Lizenzgeber aber ein besseres Angebot machen. Einen Eindruck von den Dimension vermitteln die Zwangslizenzgebühren, siehe weiter unten. Von Trebilcock/Howse (2005) wird der Streitbeilegung geraten, hier einem heimischen Verwaltungsverfahren gewissen Spielräume einzuräumen. Trebilcock/Howse 2005: 414.

[8118] Oder wenn ein kommerziell erfolgversprechendes 'zweites' Patent nicht ausgeübt werden kann, weil ein, relativ weniger 'wichtiges', 'erstes' Patent verletzt wird. Letzterer Punkt wird aber nur relevant, wenn die Patentierbarkeit von 'zweiten' Patenten zugelassen wird. Etwa in den USA. Correa 1998: 201. Dies ist der Fall sog. abhängiger Patente. Dies kann u.a. im deutschen Patentrecht Grund für eine Zwanglizenz werden, die im technischen Interesse vergeben wird. Aktuell: Harnisch 2006: 228-235. Siehe zum obigen Satz Gervais 1998: 165; und UNCTAD ICTSD 2005: 470.

[8119] Die Zwangslizenz muß Fall-zu-Fall angewandt werden (Art. 31 (a)), ein Verhandlungsversuch muß vorliegen (Art. 31 (b)), die Anwendungsbreite und -dauer festgelegt werden (Art. 31 (c)), die Lizenz darf nicht exklusiv (Art. 31 (d)) und nicht zur Weitergabe angelegt vergeben werden (Art. 31 (e)) und es muß eine gerichtliche Möglichkeit bereitgestellt werden, um zu überprüfen, ob die Maßnahme noch gerechtfertigt bzw. nicht beendet werden (Art. 31 (g) (i) etc. Die 'schwierigen' Regeln sind Art. 31 (f) und Art. 31 (h). Siehe TRIPS Art. 31. WTO 1995: 381-382.

[8120] TRIPS Art. 31 (f). WTO 1995: 381.

[8121] Scherer/Watal 2001: 29; Weissman 1996: 1114.

[8122] Gehl Sampath 2005: 66-67.

[8123] Scherer/Watal 2001: 10, 30.

[8124] Scherer/Watal 2001: 30.

(2) Die zweite Regel sieht eine Vergütung für eine Zwangslizenz vor ("on reasonable terms and conditions", "adequate remuneration ... taking into account the economic value of the authorization"[8125]).[8126] Dazu ist ein kurzer Exkurs zur Zwangslizenznutzung der Industrieländer sinnvoll: Kanada gelang es mit einem Zwangslizenzsystem, welches auf ausländische Produkte angewandt wurde, seine Arzneimittelpreise niedrig zu halten, wobei Generika Produzenten gewisse Marktanteile hielten (u.a. in Ontario 64 %). Meistens wurden Importe und heimische Generika Produktion kombiniert, nur in 11 Fällen (von 227), zwischen 1969 und 1977 etwa, wurde auf der alleinigen Produktion in Kanada bestanden.[8127] Als dieses System 1992 abgeschafft wurde, erklärten sich die Pharmaproduzenten bereit im Gegenzug F&E Einrichtungen in Kanada zu etablieren und akzeptierten ein Preiskontrollsystem.[8128]

Was wäre adäquate Vergütung? Dazu präsentiert Scherer (2003) zuerst einmal Informationen aus Patentverletzungsfällen: Hier ging es in den USA um US$ 900 Mill. als Kodak Polaroids Patente verletzte, US$ 550 Mill. für das Barcode-System, US$ 220 Mill. für bewegliche Office-Trennwände und US$ 171 Mill. für einen chemischen Katalysator.[8129] Diese Fällen könnten aber nicht als Vergleich für Zwangslizenzen herangezogen werden.[8130] Dafür spricht auch, daß in U.S. Gerichtsentscheidungen der Begriff "reasonable", der in TRIPS Art. 31 (b) vorkommt, im Gegensatz zum Begriff "excessive" benutz wird.[8131] Weil die U.S. Regierung Zwangslizenzen im Industriebereich bewirkt hat, gibt es dazu Anhaltspunkte: Der höchste Wert, den die U.S. Regierung für den Wert eines Patents bezahlt hat, war 10 %, in den meisten Fällen geht es um eine Vergütung von 6 %.[8132] In Kanada wurden 4 % Lizenzgebühren gemessen am Preis des Nutzers (nicht des Lizenzgebers) im Pharmabereich eingeräumt.[8133] Im wettbewerbspolitischen Bereich wurden in einigen Fällen zwischen 1 % und 3 % Lizenzgebühren auf die den Wettbewerbern zugänglich gemachten Patente zugestanden.[8134] In Deutschland wurde in einem Fall ('Polyferon I') aus dem Jahre 1991 im Pharmabereich 8 % benutzt, in der Reichsgerichtszeit zwischen 2 % und 15 %.[8135]

(3) Erwähnenswert ist schließlich TRIPS Art. 31 (l). Hierbei geht es um eine Bestimmung, die erst wenige Staaten und teils nur für bestimmte Bereiche i.e. Biotechnologie benutzen. Das TRIPS erlaubt aber die Anwendung für alle technischen Bereiche und durch alle Staaten. Hier werden Zwanglizenzen in bezug auf sog. abhängige Patente autorisiert. Wenn ein Erfinder entdeckt, daß er eine Erfindung von "considerable technical or considerable economic value" machen kann, die durch ein bestehendes

---

[8125] TRIPS Art. 31 (b) und (h). Scherer 2003: 1.

[8126] Correa 1998: 210. Für Halbleiter ist nur eine öffentliche nicht-kommerzielle Nutzung oder eine, um gegen Wettbewerbsverstöße vorzugehen, vorgesehen. TRIPS Art. 31. WTO 1995: 381-382.

[8127] Scherer 2003: 8.

[8128] Scherer 2003: 9.

[8129] Scherer 2003: 9; siehe auch Scherer/Watal 2001: 22-23.

[8130] Scherer 2003: 11; Scherer/Watal 2001: 23.

[8131] "[The] goal of 'complete justice' implies that only a reasonable, not an excessive, royality should be allowed where the United States is the user - even though the patentee, as a monopolist, might be able to extract excessive gains from private users. Much of the content of the constitutional requirement of just compensation derives from the equitable principles of fairness as between government and its citizens." Scherer 2003: 13.

[8132] Scherer 2003: 12.

[8133] Gefordert hatte die Industrie u.a. 30 %. In England wurden 18 % und 22 %, eingeräumt, sodaß Generika kaum billiger verkauft werden konnten. Scherer 2993: 16.

[8134] Scherer 2003: 14.

[8135] Harnisch 2006: 220-221.

Patent blockiert wird, kann er eine Zwangslizensierung beantragen. Im Gegenzug hat der Patentinhaber des älteren Patents den Anspruch, eine sog. Gegenlizenz ('cross licence') eingeräumt zu bekommen.[8136] Dies könnte, wenn dies sachlich begründet wird und wenn dies ähnlich wie in den Industrieländern angewandet wird (um internationale Spannungen zu vermeiden), Entwicklungsländern helfen zu vermeiden, daß es zu einer Verlangsamung des technischen Fortschritts und des Wachstums durch massenhafte Patentierung durch Firmen der Industrieländer kommt.[8137]

Soweit ersichtlich lag erst kürzlich der erste Fall einer Zwangslizenz im Industriebereich vor. Für CD-R Technologie, die von Philips patentiert wurde, hat die taiwanesische Regierung der heimischen Firma 'Gigastore Corporation' eine Zwangslizenz eingeräumt. Philips beschwert sich gemäß TRIPS darüber, daß u.a. nicht beachtet wurde, daß es sich um eine exportorientierte Produktion handelt.[8138] Kommt es in diesem Fall zu einer WTO Klage, wird hier eine Entscheidung mit weitreichenden Folgen getroffen werden.

Zwangslizenzen sind somit für alle Industriebereiche anwendbar. Eine Nutzung dieser nicht nur im Pharmabereich muß, wenn dies nicht übermäßig und begründet erfolgt, nicht zu internationalen Spannungen führen. Ein Drama ist eine selektive Zwanglizenznutzung nicht. Die empirische Forschung zeigt, daß in den meisten Fällen der Zwangslizenznutzung (abgesehen von kleinen 'start up'-Firmen) kein erkennbarer Effekt auf die Marktkonstellation folgt und die F&E Ausgaben der davon betroffenen Firmen sogar ansteigen.[8139] Dies steht im Einklang mit der Beobachtung, daß etablierte große Firmen, die gegenüber Herausfordern einen Rückschlag in ihre Technologieanwendung erleiden, zu "fast second" Reaktionen in der Lage sind[8140], sprich: Ein

---

[8136] Gervais 1998: 167. Siehe auch Harnisch 2006: 230-231.

[8137] In der Deutschland ist es zuerst zu einer restriktiveren Auslegung und danach zu einer toleranteren Auslegung gekommen. Heute wird in der Abwägung die wirtschaftliche Bedeutung als wichtig angesehen, welche ggf. einen als weniger wichtig angesehenen technischen Fortschritt übertrumpfen kann. Öffentliches Interesse muß seit neuestem nicht mehr gezeigt werden. Harnisch 2006: 232.

[8138] Im Antrag auf Aktivierung des handelspolitischen Instruments der EU, welches später zu einer WTO Klage führen kann, wird die Beschwerde folgendemaßen formuliert: "In particular, the complainant argues that Article 31 has been incorrectly applied for the following respects. First, it alleges that not justification is available under Article 31 (b) of the TRIPs Agreement. The complainant alleges that the measures at issue effectively require a patent holder to grant a licence to a third party where that third party offers 'reasonable' terms. The complainant alleges that such a substantive requirement cannot be derived from the terms of Article 31 (b) which the complaint alleges is purely procedural. The complainant also alleges that the measures rely on a misapplication of the 'reasonableness' test in Article 31 (b) of the TRIPs Agreement by analysing only the reasonableness of the commercial terms from the perspective of the individual proposed user of the licence while ignoring that the patent holder had successfully concluded licensing agreements with a number of other producers operating in the same market as the proposed user of the licence. The complainant further alleges that the analysis of the reasonableness of the terms offered leading to the measures was flawed because it was found that the terms were unreasonable in light of the cost structure of the proposed user of the license without analysing wether other factors led to the proposed user not being able to reach agreement with the complainant. Second, the complainant alleges that the Chinese Taipei has failed to respect Article 31 (c) of the TRIPs Agreement by failing to specify the purpose for which the licence was granted and by failing to limit the scope and duration of the use of the licence for such purpose. Third, the complainant alleges that the Article 31 (f) of the TRIPs Agreement has been incorrectly applied by authorising the use of compulsory licences concerned for export given that they had knowledge at the timing of granting the licences that Gigastor would use the licences for export." Siehe: Commission. Procedures Relatinv to the Implementation of the Common Commercial Policy. Notice of Initiation (2007/C 47/11). In: ABl. C 47/10, 1.3.2007.

[8139] Scherer 1998: 108. Locus classicus ist hier die Studie von Scherer (1977): "To sum up, the analysis of 1975 research and development spending patterns provides not significant indication that 44 companies subjected to compulsory licensing under antitrust decrees sustained less intense R&D efforts than other firms of comparable size and industry origin. If anything, the opposite tendency is revealed." Scherer 1977: 75.

[8140] Scherer 1992: 34-35.

dynamischer Wettbewerb liegt vor, in dem die Firmen, u.a. dank Wissens- und Technologiediffusion, dazu gleich mehr, wieder aufholen können.

26.8 Wettbewerbspolitische Ausnahmen

In TRIPS Art. 31 (k) wird geregelt, daß Zwanglizenzen im Fall eines Verstoßes gegen das Wettbewerbsrecht etabliert werden können, also als Folge der Monopolisierung oder Mißbrauch marktbeherrschender Stellungen, wobei sich dies auf die Vergütung auswirken kann: Kurz: Keine oder niedrigere Lizenzgebühren.[8141]

26.8.1 Abhilfe durch Zwangslizenzen

Um Abhilfe bzw. einen Ausgleich zu schaffen, kann durch das Wettbewerbsrecht bzw. die Wettbewerbsbehörden u.a. eine Zwangslizenz benutzt werden, teils sogar um Technologietransfer zu erzwingen. Die U.S. Wettbewerbsbehörden räumen sich diese Option ein.[8142] Die Mißbrauchsaufsicht des EU Wettbewerbsrecht kann ebenso nach EG Art. 86 (neu Art. 82) zwangsweise die Lizenzerteilung anordnen.[8143] So wurde gegenüber Microsoft verfügt, daß es Herstellern von Betriebssystemen für Netzwerkrechner mit Schnittstelleninformationen versorgen und nicht diskriminierende Lizenzen erteilen muß, damit Interoperatibilität gewährleistet werden kann.[8144] Das deutsche Wettbewerbsrecht eröffnet diese Möglichkeit ebenso.[8145] Das deutsche Patentgesetz ermöglicht privaten Akteuren eine Klage auf Erteilung einer Zwanglizenz aus Wettbewerbsgründen, hier muß aber kumulativ Mißbrauch einer marktbeherrschenden Stellung, übermäßig hohe Preise und öffentliches Interesse vorliegen.[8146]

Auch hier einige Beispiel aus Scherer (2003): Ende der fünfziger Jahre wurde in den USA in 100 Wettbewerbfällen ca. 40.000 bis 50.000 Patente, u.a. von AT&T für Transistoren, IBM für Computer, Du Pont für Nylon, Eastman Kodak für Farbfilm, General Electric für Glühbirnen sowie einige Medikamente über Zwangslizenzen zur Verfügung gestellt u.a. weil die Firmen über massenhafte Patentierung ihre Marktposition schützen wollten. Xerox nutzte hunderte Patente, um seine Kopiermaschine zu schützen, auch hier griffen die Behörden ein. Einige der Zwanglizenzen wurden

---

[8141] UNCTAD ICTSD 2005: 479. Hier wird TRIPS Art. 31 (b) und (f) und damit auch der Zwang ausgesetzt, nur für den heimische Markt zu produzieren. WTO 1995: 381-382.

[8142] Aktuell erklärt die Wettbewerbsbehörde, daß sie Patente direkt in Frage stellen will. FTC 2003: 18. Damit ist wahrscheinlich gemeint, die Technologie über eine Lizenz zur Verfügung zu stellen. In der USA gibt es in Gerichtsentscheidungen ein auf und ab bezug auf die Frage, inwiefern die Weigerung Technologie zu lizensieren als Monopolisierungsversuch verstanden werden kann. Siehe dazu weiter unten im Text das Xerox Beispiel. OECD 1989: 92-95; Details in Hovenkamp 1999: 242-249.

[8143] Die Position der EU lautet: "The refusal to grant a licensce could not therefore, in itself, constitute an abuse. But the Court went on to say that the exercise of an exclusive right, of itself, constitute an abuse." Auch das Fordern eines "excessive price" kann einen Mißbrauch darstellen. Nicht immer wird eine Lizenzerteilung gefordert, die Wettbewerbsbehörden sind in bezug auf Abhilfermaßnahmen flexibel. Bellamy/Child 2001: 744, 743-747; Schmidt 2005: 97. Zwar wird nicht ein absoluter Vorrang des Wettbewerbsrechts gegenüber dem Immaterialgüterrecht angenommen. Eine rechtliche Pflicht, Immaterialgüterrechte zu beachten besteht für das Wettbewerbsrecht aber nicht, denn sonst würde dessen Regulierungsziel in Frage gestellt. Die Theorie zieht daraus den Schluß, daß "der Interessenausgleich nur auf dem Wege der praktischen Konkordanz, also der optimalen Verwicklichung aller Anliegen des Gesetzgeber" erfolgen kann. So: Schmidt 2005: 64.

[8144] Für die Wettbewerbsbehörden ist es nicht leicht, hier zu einem kohärenten Ansatz zu finden. Zu Microsoft Schmidt 2005: 48-59. In IMS Health mußten für 'Struktur 1869 Bausteine' Lizenzen erteilt werden. Schmidt 2005: 58. Zu diesem Fall kritisch Schmidt 2005: 32-47.

[8145] Immenga/Mestmäcker 1992: 630-639.

[8146] Harnisch 2006: 257-258.

ohne Gebühr zur Verfügung gestellt, z.B. für Glühbirnen. Hintergrund war, daß die Firmen, die viele Patente etabliert hatten, den Wettbewerb ausgeschaltet hatte.[8147] In weiteren Fällen wurden Lizenzgebühren zwischen 1 % und 3 % auf die den Wettbewerbern zugänglich gemachten Patente zugestanden.[8148] Auch in der EU wurde so verfahren, u.a. bezüglich einer Firma, die sich weigerte an Dritte Lizenzen für die Produktion eines Inhaltsstoffes für ein Tuberkulose Arzneimittel zu vergeben.[8149] Eine hohe Zahlen von Patenten in bestimmten Industriebereichen findet sich bis heute: So sind 90.000 Patente in der Halbleiterindustrie an 10.000 Patentinhaber vergeben und eine große Zahl von Patenten wird u.a. von Intel eingesetzt (sog. 'patent thickets'), um sich abzusichern, aber auch um im Tauschverfahren Patente anderer nutzen zu können.[8150] Im AIDS Medikamente Bereich hatte die Wettbewerbskommission Südafrikas festgestellt, daß die Pharmaunternehmen ihre marktbeherrschende Stellung mißbraucht haben.[8151]

26.8.2 Wettbewerbsbeschränkende Klauseln in Lizenzverträgen

In TRIPS Art. 40 geht es um wettbewerbsbeschränkende Klauseln in Lizensierungsverträgen, die aus wettbewerbspolitischen Gründen reguliert bzw. verboten werden können. Als Beispiel werden genannt: Rückgewährklauseln, die erzwingen, daß technologische Verbesserungen exklusiv dem Lizenzgeber zur Verfügung gestellt werden ('exclusive grantback'); Nichtangriffsklauseln; und Paketlizenzen.[8152] Über diese und andere Klauseln ist im Rahmen der Neuen Weltwirtschaftsordnung lange und erfolglos im Code of Conduct on Transfer of Technologie verhandelt worden, um für einige dieser eine internationale Ächtung zu erzielen, mit dem Ziel Technologietransfer u.a. zu Tochterunternehmen der internationalen Firmen in den Entwicklungsländern zu beschleunigen.[8153] Empirische Studien für diesen Zeitraum zeigen, daß die Einführung solcher Verbote durch einzelne Länder keine klar negativen Wirkungen hatten.[8154] Oft waren Entwicklungsländer zudem nicht so beschränkend in bezug auf Lizenzen, sondern vielmehr bezüglich Investitionen restriktiv eingestellt.[8155]

[8147] Scherer 2003: 4.

[8148] Scherer 2003: 14.

[8149] Scherer 2003: 4.

[8150] FTC 2003: 6; 5000 Patente werden 1998 allein für Mikroprozessoren vergeben, von Halbleitern ganz zu schweigen. Siehe zur Theorie dieses Phänomens: Shapiro 2001: 2-3.

[8151] Devereaux et al. 2006a: 110.

[8152] TRIPS Art. 40. WTO 1995: 386.

[8153] Siehe zu den Verhandlungen Stoll 1994; für ein frühen Überblick für die 1979 schon 5 Jahre 'alten' Verhandlungen: Timberg 1981. Eine Übersicht über diese Klauseln bietet: Stoll 1994: 127-166; und Byrne 1998: 20-47. Die Verhandlungen wurden supendiert: UNCTAD Doc. TD/CODE TOT/60, 6 September 1995. S. 7, Para. 21.

[8154] Dies bestätigt Stoll (1994) insofern, als er für die Zeit der Neuen Weltwirtschaftsordnung, als die Entwicklungsänder ihre Direktinvestitions- und Lizenzgesetzgebung neu ausgestalteten, nicht systematisch zeigen kann, daß dies Technologietransfer i.S. von Lizenzen und Direktinvestitionen verhindert hat. Einige Staaten weisen klare Steigerungen auf, andere nicht. Mehr kann die Empirie nicht sagen. Stoll 1994: 72-79.

[8155] Dazu kommt, daß es in den UNCTAD Verhandlungen z..B. nicht gelang Exportbeschränkungen innerhalb von Lizenzverträgen zu verbieten. Die in der Literatur als restriktiv angesehen Regulierungen, wie z.B. der Beschluß Nr. 24 des ANDEAN Paktes (1976), enthält aus heutiger Sicht keine sehr strengen Lizenzbestimmungen. Später sind allein die Investitionsbestimmungen im Beschluß Nr. 220 (1987) liberalisiert worden. Siehe: Art. 20, welcher in beiden Verträgen identisch ist: Nr. 24: In: 16 I.L.M 138, 1977. Und Nr. 220: In: 27 I.L.M 974, 1988. Dies differenziert Stoll (1994) nicht: Stoll 1994: 80-81. In der Literatur wird gerne über Beschluß Nr. 24 in bezug auf Lizenzen geschimpft, so von Cieselik (1984). Dies geschieht hier aus der Perspektive der Pharmaindustrie, die z.B. gerne Klausel einsetzt, die den Bezug von Rohmaterialen regeln, die Rückgewährklauseln für sinnvoll halten und solche, um den Lizenznehmer davon abzuhalten, Produkten von Wettbewerber zu vertreiben. Cieselik 1984: 424. In bezug auf solche Klauseln sind im Beschluß Nr. 24 in bezug auf Rohmaterialen, Ausnahmen eröffnet. Es dort verboten, in den Lizenzverträgen Verbote einzusetzen, die den Einsatz anderer Technologien

Bis heute ist es Stand der Dinge, daß es auf das Wettbewerbsrecht der einzelnen Länder ankommt, welche Klauseln in bezug Lizenzen zugelassen werden.[8156] Wie dem auch sei, es ist offensichtlich, daß allein Verbote von Lizenzklauseln nicht automatisch zu mehr Technologietransfer führen. Dies läßt sich allein daran erkennen, daß die Firmen (Stand 1998) nur 13 % ihrer Patentportfolios lizensieren und 87 % der Patente zur Absicherung ihrer Marktposition verwenden, wobei Experten schätzen, daß letzteres weitaus wertvoller ist, als eine Lizensierung vorzunehmen.[8157]

Derweil haben Industrieländer begonnen, wieder restriktivere Lizenzklauseln zuzulassen, weil die Chicago Schule sich davon wettbewerbsintensivierende Effekte verspricht.[8158] Der seither von den U.S. Wettbewerbsbehörden zur Prüfung benutzte "rule of reason" Test, ist aber, trotz neoklassischer Schlagseite, bei angemessener Auslegung nicht als Einladung zu verstehen, sämtliche Formen von restriktiven Verträgen zuzulassen. Es geht vor allem um eines: Es ist ein Test, ob die Beschränkung das Output erhöht und Preise verringert.[8159] Diese Interpretation ist insofern wichtig, weil TRIPS Art. 40.1 festhält, daß Lizenzpraktiken, die den Wettbewerb beschränken, verboten werden dürfen: "licensing practices ... which restrain competition".[8160] Damit wird, im Gegensatz zum UNCTAD Kodex für den Technologietransfer, ein Wettbewerbstest und nicht mehr einen Entwicklungstest etabliert.[8161] Es scheint aber, siehe die Testkriterien des U.S. 'rule of reason' Tests oben, auch mit einem solchen Wettbewerbstest noch möglich zu sein, bestimmte Lizensierungspraktiken zu verbieten. Auch in den Industrieländern werden weiterhin bestimmte Lizenzklauseln aus Wettbewerbsgründen verboten oder mit Mißtrauen betrachtet.[8162] Fakt ist, daß schon die geläufigen Lizenzklauseln nicht gerade wettbewerbsfördernd sind:

Die meistbenutzten Klauseln aus der Perspektive der Lizenzgeber sind territoriale Beschränkungen (dies sind, wohlgemerkt, Beschränkungen von Exporten, etwa zurück ins Territorium des Lizenzgeber etwa nach Europa oder die USA), Exklusivitätsklauseln (d.h. nur dieses spezielle Unternehmen darf die Technologie nutzen, nicht weitergeben etc.) und Ausschließlichkeitsbindungen für Bezug und Absatz der Produkte.[8163] In Australien waren etwa 82,4 % der 'arm length' Lizenznehmer

---

verbieten und auch Rückgewährklauseln werden verboten. Exportbeschränkungen kommen in dieser Regulierung nicht vor. Beschluß Nr. 24: In: 16 I.L.M 138, 1977.

[8156] U.a. einen Überblick über Korea gibt Byrne 1998: 419-421.

[8157] Hintergrund sind hier u.a. Schätzungen, daß 1998 85 % des Aktienwertes einer Firma mit 'intangible assets' wie Patenten zusammenhängen. Dies lag 1982 bei 38 %. Schatz 2004: 164.

[8158] Statt der davor gültigen 'Nine No-No's' wurde in den USA die 'rule of reason' eingeführt, wobei nachfolgend viele Praktiken zugelassen wurden, solange sie nicht wettbewerbsbeschränkend wirken. Die "rule of reason" Regeln wird meist als Gegenteil von "per se" verboten angesehen. UNCTAD 2000a: 9-11; Hovenkamp 1999: 252.

[8159] Allerdings ist es schon so, daß die "rule of reason" zu einer sehr offenen Diskussion vieler Faktoren einlädt, diese Haltung geht auf eine Urteil von Justice Brandeis im Chicago Board of Trade Urteil zurück. Dieses Urteil wird aber in der Literatur kritisiert: "has been the most damaging in the annals of antitrust". Für den oben im Text beschriebene Fokus auf Output und Preise siehe: Hovenkamp 1999: 252.

[8160] TRIPS Art. 40.1. WTO 1995: 386.

[8161] "The main divergence of views between the negotiating groups in the discussion on the draft code of conduct was on the conceptual approach to Chapter 4 dealing with the treatment of restrictive business practices in the transfer of technology transactions: the competition test *versus* the deveopment test. The provisions of the TRIPS Agreement clearly adopts the 'competition test', thus putting an end to a long-standing international debate ..." Herv. im Original. UNCTAD Doc. TD/CODE TOT/60, 6 September 1995.

[8162] So werden in den USA verbundene Verkäufte ('tied sales') im Fall-zu-Fall Recht als Wettbewerbsverstoß angesehen. Übersicht etwa in OECD 1989a: 75-79. In der neuen EU Gruppenfreistellung in bezug auf Technologietransfer werden eine ganze Reihe von Klauseln, wenn sie zwischen Wettbewerbern genutzt werden, verboten ('hard core restriction'), Grundlage ist ein Marktanteilstest. Rückgewährklauseln und Wettbewerbsbeschränkungen etc. unterliegen einer individuellen Prüfung. Allekotte 2004: 1-7. Diese gilt nur innerhalb der EU.

[8163] Empirische Untersuchung über Klauseln in Lizenzverträgen: Vickery 1988: 32-33. Klauseln ausgelegt nach: Stoll 1994: 127-166; und Byrne 1998: 22. U.a. auch das koreanische Lizenzrecht läßt Exportbeschränkungen zu. Byrne 1998: 420. Die UNCTAD hatte

Beschränkungen der Exporte ausgesetzt und es wurde häufig die nicht gern gesehenen Rückgewährklausel eingesetzt.[8164]

Wie dem auch sei, die Idee durch weltweit gültige Regeln für Lizenzverträge Technologietransfer zu beschleunigen ist gescheitert.[8165] An der Empirie wird sichtbar, daß immerhin der Technologietransfer nicht zum Erliegen kam, wenn auf nationaler Ebene einige problematische Klauseln verboten wurden, wenn der Kern der eben genannten 'populären' Beschränkungen nicht betroffen war. Einem darüberhinausgehenden Verbot problematischer, offenkundig wettbewerbs- und handelsbeschränkender Klauseln, steht in TRIPS Art. 40 wenig entgegen. Um es wahrscheinlicher zu machen, daß der Lizenznehmer profitiert, müssen die Staaten andere Optionen zu nutzen, die Firmen bei Verhandlungen mit den Lizenzgebern durch Informationen und Rechtsbeistand etc. stärken.[8166]

26.9 Preiskontrollen

TRIPS Art. 40.2 wird so interpretiert, daß Preiskontrollen implizit gerechtfertigt sind.[8167] Preiskontrollen für Arzneimittel sind und waren in den Industrie- und Entwicklungsländern weitverbreitet und können weiterhin benutzt werden.[8168] Preiskontrollen für Industriegüter haben die Industrieländer lange nicht mehr eingesetzt.[8169]

26.10 TRIPS Wirkungen auf die weltweite Wohlfahrt

26.10.1 Die dynamisch ordoliberale Theorie des Patentschutzes

"A failure to strike the appropriate balance between competition and patent law and policy can harm innovation."[8170]

Wie man es dreht und wendet, die Auswirkungen von Patentschutz sind nicht immer positiv. Die empirischen Studien, die in Abschnitt 'E', Punkt 8, erwähnt wurden, zeigen, daß Firmen in den meisten Industriebereichen, außer Pharma und zum gewissen Grad Chemie, weiterhin in F&E und Innovationen investieren würden - ohne Patentschutz. Dies resultiert daraus, daß sie auch ohne Patentschutz über eine gewisse Zeit, meist mehrere Jahre, durch Innovationen Vorsprungsgewinne

---

bemerkenswerterweise gehofft im ihrem Verhaltenskodex auch über Exportbeschränkungen verhandeln zu können. UNCTAD Doc. TD/CODE TOT/47, 20 June 1985. Appendix A, S. 4.

[8164] Australia Importing Technology 1988: 24.

[8165] Ein Dokument der Zeit ist die euphorische Haltung der UNCTAD (2000a), die schließt: "IPR licensing is regarded as being generally pro-competitive ..." UNCTAD 2000a: 19.

[8166] Die positiven Erfahrungen asiatischer Länder wie Korea damit wurden in Abschnitt 'F' beschrieben.

[8167] Diese müssen aber nicht-diskriminierend angewandt werden. Weissman 1996: 1099, 1115. Ebenso Watal/Mathai 1995: 22-23.

[8168] Scherer/Watal 2001: 49-53. Für Indien Gehl Sampath 2005: 61-62. Die Industrieländern wandten auf breiter Ebenen Preiskontrollen an, darunter auch diskriminierende Preiskontrollen in Belgien, Frankreich, Griechenland, Italien und England. Außer in den USA, BRD, Niederlanden und Südafrika waren in allen Industrieländern Preiskontrollen verbreitet. Klepper 1985: 119.

[8169] England von 1966 bis 1970. Die USA von 1951 bis 1953 und dann noch einmal unter Präsident Nixon, zwischen 1971 bis 1973. Zinn 1978: 79-85.

[8170] FTC 2003: 3. In bezug auf die Aufweitung auf neue Bereiche: "The constitutional intention that patents 'promote the Progress of Science and useful Arts' should be taken into account in interpreting the scope of patentable subject matter under Section 101. Decisionmakers should ask whether granting patents on certain subject matter in fact will promote such progress or instead will hinder competition that can effectively spur innovation." FTC 2003: 15. Dies ähnelt Kahn (1962): "So there can be not absolute and complete defense of patents. The issue is not one of principle but of practical social engineering: how much protection against competitive appropriation or imitation and of what kind is required and worth paying for the optimum rate of innovation in a capitalist economy?" Kahn 1962: 311.

genießen können, die bei einem routinierten Zugang zu Distributionssystemen umso höher sind. Obwohl damit ein vollständiger Verzicht auf Patente denkbar ist, scheint dies nicht ratsam zu sein, weil dadurch auf zusätzliche Innovationsanreize verzichtet würde. Das Patentsystem muß aber kritisch evaluiert werden, denn in engen Oligopolen bzw. stärker konzentrierten Industriestrukturen besteht der Innovationsanreiz nicht mehr und Patentschutz kann ausgerechnet die Wirkung haben, die Marktmacht von Unternehmen zu stärken, woraus folgen kann, daß die gesamtgesellschaftliche Wohlfahrt durch Preissteigerungen und durch die Erschwerung von Wissensdiffusion vermindert wird.[8171] Kurz: Patentschutz verursacht klar erkennbar Kosten und kann problematische industriestrukturelle Tendenzen auslösen. Diese Kosten können verringert werden, wenn darauf geachtet wird, daß trotz Patentschutz Wissensdiffusion weiter funktioniert. Dies macht das Erreichen einer national und weltweit maximal möglichen Wohlfahrtssteigerung wahrscheinlicher, die zu einem großen Teil auf einer solchen Wissensdiffusion beruht: Dieser Prozess der Wohlfahrtssteigerung beruht darauf, daß immer wieder viele Unternehmen aufholen können. Dies gelingt beispielsweise nicht so überzeugend, wenn es nur zwei Firmen gelingt Vorsprungsgewinne erzielen, die dann hohe Preise verlangen und die Innovationstätigkeit einstellen und fortan ihre Marktmacht monopolistisch genießen. Die dynamisch ordoliberale Theorie verfügt über die Vorstellung der überlegenden Leistung eines breiter angelegten, dynamischen Strukturwandels weiter Oligopole innerhalb eines Umfelds funktionierenden Wissensdiffusion. Die Leistung eines solchen Prozesses im Sinne einer optimalen Effizienz- und Wohlfahrtsteigerung ist in empirischer Hinsicht bestätigt und befindet sich im Einklang mit dem Stand der Dinge wettbewerbspolitischer Theorie.[8172] Die Neoklassik hat dieser Vorstellung nichts entgegenzusetzen.

Im bemerkenswerten Einklang mit dieser wirtschaftswissenschaftlich empirischen Ebene, gibt es aus dynamisch ordoliberaler Perspektive - zusätzliche und eigenständige - normative Gründe, warum der 'freien' Wissensdiffusion eine zentrale Rolle einräumt werden soll: Nicht nur deshalb, weil sie hilft ein optimales Wachstum zu erreichen, sondern weil sie antikonzentrative, wettbewerbserhaltende Funktionen hat, weil sie wettbewerbspolitische Eingriffe weniger nötig macht und weil sie privatwirtschaftliche Machtballungen verringert und dadurch die Demokratie schützt - im Sinne eines Schutzes vor dem Übergang in den Sozialismus oder, wenn man so will, vor einem Übergang in die Herrschaft großer Firmen, die eine Wirtschaftsverwaltung (und kaum mehr zu beeinflussende Forderungen zur Absicherung ihrer Positionen) durchsetzen würden.

Aus diesen Gründen wird hier gefordert, die derzeitige Patentschutzlaufzeit des TRIPS von 20 Jahren zurückzunehmen, weil eine Patentschutzzeit von 15 Jahren völlig ausreichend ist. Diese verkürzte Patentlaufzeit wird hier aufgrund der Besorgnis über eine weltweit optimale Wohlfahrtssteigerung unter den aktuellen Bedingungen der Globalisierung gefordert, denn die bestehenden erheblichen

---

[8171] Ein Überblick über die 'guten' und 'schlechten' Seiten des Patentschutzes in diesem Sinne findet sich in Subramanian 1991: 949; ähnlich schon Kahn 1962: 311-313. Siehe weiterhin die abgewogenen Position, die viele kritischen Argumente aufnimmt und dennoch keine Abschaffung fordert: Scherer 1980: 442-455. Zehn Jahre später liegt der Schwerpunkt in Scherer/Ross (1990) in einer Diskussion von Innovationsstudien. Gezeigt wird, daß es, u.a. geschützt durch Patente, immer wieder kleineren Unternehmen gelingt, ein starkes Wachstum zu erzielen, wodurch sie in etablierte Industriestrukturen eindringen können. Die etablierten Unternehmen reagieren auf diese Herausforderung u.a. mit eigenen Innovationen. Empirisch läßt sich zeigen, daß sich in extremer monopolistischen Industriestrukturen weniger Innovationsanreize bieten. Scherer/Ross 1990: 653, 660. Daß Patentschutz Innovationsanreize etabliert ist z.B. auch Ergebnis der Studie von Kanwar/Evenson 2001: 22.

[8172] Siehe Abschnitt 'B'.

Vorteile internationaler Firmen aus den Industrieländern könnten durch einen übertrieben angewandten Patentschutz den abschreckenden Effekt haben, F&E Investitionen nationaler Firmen in Entwicklungsländern auf ein zu niedrigeres Niveau sinken zu lassen. Kombiniert werden sollte dies mit einem Stop der Ausdehnung von Möglichkeiten Patente in neuen Gebieten zu ermöglichen und der Verpflichtung ein kritisches, wettbewerbspolitisch informiertes Patentamt zu unterhalten, welches keine 'bad patents' vergibt. Weiterhin sollte eine Aussetzung von Zwangslizenzkompensationsverpflichtungen in von den Vereinten Nationen erkannten Notfällen wie dem AIDS Medikamentefall ermöglicht werden sein, um effiziente Verwaltungs- und Anreizstrukturen für die Generikaproduktion aufbauen zu können.

Mit anderen Worten: Die dynamisch ordoliberale Theorie würde beispielsweise das folgende Statement, welches für die wohlfahrtserhaltende Funktion der Wissensdiffusion allein den abwertenden Terminus 'free rider' übrig hat, nicht akzeptieren: "Innovation has well-known free rider and public good characteristics. Know-how leakage and other spillovers impair incentives to innovate by redistributing benefits to others, particularly competitors and users. To maintain adequate incentives to invest in innovative activity, without providing government subsidies, free riding must be curtailed. This is how economists justify patents, copyrights, trade secrets, and other aspects of intellectual property law."[8173]

Wohlgemerkt, es geht um die 'freie' Diffusion von Technologie und nicht um die Diffusion von staatliche geförderter F&E und den sonstigen Facetten, die in der neoklassischen beeinflußten Literatur - einzig - beim Thema Diffusion diskutiert werden. In dieser Literatur, beispielsweise im aktuellen WTO Welthandelsbericht über Subventionen (2006), wird die Forschung über die 'freie' Diffusion von Technologien und deren Wohlfahrtseffekte ignoriert, denn es wird abgelehnt, daß Technologie, ohne daß jemand dafür bezahlt hat oder bezahlen muß, jemanden zugute kommt. Fehlt Patentschutz, wird davon ausgegangen, daß Investitionen in F&E suboptimal ist. Ohne den Zwischenschritt der 'freien' Diffusion zuzulassen, wird sodann, hier wird meist auf Nelson (1959) rekurriert, dem Staat die Aufgabe zugewiesen, eine Förderung der Grundlagenforschung vorzunehmen.[8174]

Hintergrund dafür ist u.a., daß die neoklassische Theorie das Konzept einer nationalen Wirtschaftsverfassung nicht kennt, die Wissensdiffusion bewußt zulassen kann und sogar ein stückweit schwächen kann, wenn problematische Tendenzen für die Wohlfahrt erkennbar sind. Der dynamisch ordoliberal informierte Staat verweigert sich Patentgesetze so auszugestalten, daß diese

[8173] Dies ist ein Statement, in dem die andere Seite der Technologiediffusion überhaupt garnicht vorkommt und allein eine Zunahme von Patentschutz gefordert wird. Jorde/Teece 1990: 82. Diese Autoren fordern seit Jahren strengere Patentrechte. Johnson 2004: 205. Auffällig ist zudem, wie negativ aufgeladen die Termini 'free rider', 'leakage', 'redistribution' eingesetzt werden, als ob man ein Schwarzfahrer ist, wenn man allgemein zugängliches Wissen in seiner Firma einsetzt. Es soll offenbar suggeriert werden, daß man anderen Verluste zufügt oder daß man in diesem Moment an einer sozialpolitischen Umverteilungsmaßnahme teilnimmt. Zu diesem Stil kommentiert im Kontext eines anderen Artikels Scherer (1998): "Believe my role is here to dissent, so I shall do so as vigorously as possible in these brief comments. One thing I have noticed, inter alia, in Don Mac Fetridge's paper, is that there seems to be some pejorative attached to the expression 'free-rider'. I dot not know why that should be. It is, to be sure, better than being called a pirate." Scherer 1998: 104.

[8174] Typisch ist die Diskussion von F&E, Wissendiffusion und Subventionen in WTO (2006). Entweder schützt der Staat Wissen über Patente oder er fördert F&E. Daß der Staat garnichts macht und bewußt passiv bleibt und durch die Ausgestaltung der Wirtschaftsverfassung im Bereich geistigem Eigentumsschutz Wissensdiffusion bewußt zuläßt, wird nicht thematisiert. Es wird behauptet, daß die Wissenschaft über die Wissensdiffusion nichts genaues sagen kann, obwohl diese Forschung, siehe Abschnitt 'E', Punkt 8, vorliegt. WTO 2006: 82-108.

national und weltweit wohlfahrtsmindernde Auswirkungen haben, weil er die Interessengruppen davor bewahren muß, sich selbst zu schädigen. Diese sind nur an der eigenen firmenbezogenen Schutz- bzw. Bereicherungsperspektive interessiert. Ohne Korrektur würde dies dazu führen, daß fast alle Akteure auf einem niedrigerem Wohlfahrtniveau anlangen würden, eingeschlossen der Firmen, die diese Kampagne unterstützt haben und später, angesichts der Übermacht weniger Unternehmen aus dem Wettbewerb ausscheiden müssen. Kurz: Wissensdiffusion ist für Unternehmen, die auf dem Markt bleiben wollen, eine größere Versicherung als Patentschutz. Wissensdiffusion läßt ruhig schlafen und sichert eigene Investitionen ab. Patentschutz, der täglich an Intensität zunimmt, nicht.

Box Verhinderung von Wissensdiffusion in Arbeitsverträgen. Der Wunsch privater Akteure sich immer besser schützen zu wollen, führte dazu strengere Verpflichtungen für Angestellte und Arbeiter zu etablieren, Betriebsgeheimnisse nicht weiterzuverbreiten. In den USA darf bereits in Arbeitsverträgen festgehalten werden, daß ein Angestellter später nicht bei einem Wettbewerber arbeitet darf. Es ist einfach, dies neoklassisch zu begründen: Ohne solche 'Kontrollen' würde angenommen, daß die Firmen 'suboptimal' in die Ausbildung investieren.[8175] Zweifel an dieser Position erlaubt, daß solche Klauseln in Arbeitsverträgen in Kalifornien verboten sind und dies zum Erfolg von Silicon Valley beigetragen hat, weil durch lokal gut funktionierende Wissensverbreitung der gleichzeitige Erfolg vieler Firmen gelingen konnte.[8176]

Weiterhin ist es irreführend, wenn in der Literatur das Argument verwendet wird, daß ein Patent noch kein Monopol begründet, denn es gibt viele Beispiele, daß Firmen massive Patentportfolios aufgebaut und dazu genutzt haben, einen Industriebereich zu dominieren. Die dynamische Theorie ist nicht davon überrascht (Walter Euckens 'Hang zur Monopolbildung'), daß Firmen immer wieder versuchen ein Monopol zu etablieren.[8177] Aktuelle Forschungen bestätigten solche strategischen Motive hinter dem 'patent surge': Für große Firmen hängen die derzeit ansteigenden Patentanmeldungen nicht mit steigenden F&E Ausgaben zusammen, sondern damit, daß sie Patente strategisch einsetzen wollen, mit dem Ziel der Blockade anderer Firmen und zusätzlich, um im Rahmen der komplexen Allianzstrukturen Verhandlungsmacht zu haben.[8178]

[8175] Immerhin fordert Barton (2004) deshalb hier eine Balance zu finden. Barton 2004: 325. Schon eine solche Balance geht aber zu weit. Der Staat bezahlt über Steuereinnahmen von Privatleuten das Universitätssystem oder es sind Privatleute bzw. neuerdings auch Studenten, die Ausbildung direkt finanzieren. Es darf von der Politik nicht zugelassen werden, daß eine Ausbildung, darunter auch sehr spezielle Ausbildungsgänge, später dahingehend entwertet wird, daß es Verbote gibt, in bestimmten Firmen zu arbeiten. Dies ist offenkundiger Unsinn, denn aufgrund diverser oligopolistischer Konstellationen u.a. im Energieanlagenbau und Pharmabereich etc. ist dies ggf. mit erheblichen Einschränkungen für das Einkommen der privaten Personen verbunden, die ihr Wissen, wovon die Firmen zuallererst profiteren, selbst finanziert haben. Es ist von der Realität weit entfernt, daß es die Firmen selbst sind, die für Ausbildung sorgen. Zwar gibt es Firmenuniversitäten etc. Die große Menge ausgebildeter Personen und Spezialisten stammt von Universitäten.

[8176] Barton 2004: 325. Natürlich gibt es viele Geschichten, daß die Abwerbung eines Spezialisten einer Firma geschadet hat (sofort wird meist die Forderung gestellt, sich dagegen besser schützen zu müssen), hier wird behauptet, daß es genausoviele Geschichte gibt, daß die Anwerbung eines Spezialisten einer Firma geholfen hat, wieder aufzuholen.

[8177] "When one company comes to dominate the field by accumulating a massive patent portfolio, it not only prevents rivals from operating except on its acquienscence, but also becomes the logical buyer for related new concepts patented by independent inventors. Thus, at some point the process of patent accumulation may take on a 'snowball effect'." Es ist zwar nicht verboten, soviele Patente zu sammeln: "However, companies run the risk of antitrust violation if they build up an impregnable patent portfolio by systematically buying out rival patents, especially when coercive tactics are employed to soften up sellers." Beispiele in: Scherer 1980: 451. Anfang der achtziger Jahre werden nur noch 18,5 % der Patente an Individuen vergeben, der Rest geht an Firmen. Scherer/Ross 1990: 622.

[8178] Blind et al. 2004: 86-87. Dahinter stehen komplexere Ergebnisse für weniger große Firmen, bei denen das Blockademotiv weniger ausgeprägt ist. Für Deutschland gibt es für Chemie, mechanische- und elektrische Ingenieursanwendungen ('mechanical and electrical engineering') einen Zusammenhang zwischen F&E und steigenden Patentanmeldungen, nicht aber in sämtlichen anderen Industriebereichen, sodaß hier u.a. strategische Motive vor allem großer Firmen i.S. der Blockade anderer oder als 'currency' bei strategischen Allianzen eine Rolle spielen. Auch für kleinere Firmen sind Patentanmeldungen von einer steigender Relevanz und werden wichtiger für die Absicherung von deren Markteintritt. Blind et al. 2004: 86.

Box Xerox: Im Jahre 1959 präsentierte Xerox seinen 914 Kopierer, der diese Funktion erstmals in einem Gerät ermöglichte. Von 1959 bis 1975, also immerhin 16 Jahre, hielt Xerox ein Monopol für diese Technologie und konnte mindestens 20 % höhere Preise über marginalen Kosten erzielen, kurz: Die Firma war "fat".[8179] Xerox versuchte mit hunderten Patenten, für alle erdenklichen Aspekte dieser Technologie, den Eintritt von Wettbewerbern, darunter IBM 1972, zu verhindern, wobei IBM einige Jahre mit einem Millionenbudget versucht hatte, drumherum zu erfinden.[8180] Im Jahre 1975 erkannte das amerikanische Kartellamt auf einen Verstoß gegen das Wettbewerbsrecht und zwang Xerox mit einer Verfügung ('consent decree') dazu, sämtliche Aspekte der Kopierertechnologie Interessenten zu 1,5 % Lizenzgebühren zu überlassen, kurz: "potential entrants could be reasonably certain as of 1974 that there would be free access to PPC technology".[8181] Interessant ist, welcher industriestrukturelle Prozess danach stattfand und in welcher Weise sich diese administrativ angeordnete Wissensdiffusion auswirkte. Sichtbar wird hier, wie bereits in Abschnitt 'B' beschreiben, ein typisch dynamischer Prozess hin zu einem neuen Gleichgewicht.[8182] Obwohl Wissensdiffusion stattfand, gelang es Xerox, nach einigem hin und her, aufgrund seiner sonstigen Vorteile einen 45 % Marktanteil zu halten, wobei gleichzeitig neue Wettbewerber Marktanteile eroberten: Kodak, Savin und die japanische Firma Ricoh, die benutzerfreundliche Innovationen machten.[8183] Insgesamt gesehen ist durch diese 'freie' Diffusion von Technologie ohne jeden Zweifel die nationale Wohlfahrt gesteigert worden - es gab keine Verlierer - und die neuen Wettbewerber haben konsumentenfreundliche Innovationen durchgesetzt, die der Monopolist Xerox, getreu nach der Theorieerwartung, nicht zur Verfügung gestellt hatte. Schließlich ist die Wohlfahrt sogar weltweit gestiegen, siehe den nachfolgenden Erfolg japanischer Firmen in diesem Bereich. Die meisten hier vertretenen Thesen werden durch dieses Beispiel bestätigt.

Wie dem auch sei, hier wird nicht eine Abschaffung des Patentschutzes, sondern eine Verkürzung der Patentlaufzeit und eine Verbesserung der Praktiken der Patentämter gefordert, weil dies positive Wohlfahrtseffekte und auch positive Effekte auf die Industriestruktur i.S. eines dynamisch ordoliberalen Strukturwandels hat.[8184] Vorbildfunktion könnte hier auch Japan (vor seinem 'pro-patent policies' in den neunziger Jahren[8185]) haben: Für Japan erwähnt Heath (1996), daß die strikte Überprüfung und enge Schutzbereiche von Patentansprüchen die Firmen zu einer schnellen Verwertung der Erfindungen gezwungen haben und die gegenseitige Lizensierungsbereitschaft der Firmen sehr viel größer als in anderen Ländern war. Daran wird sichtbar, daß es sehr wohl möglich ist,

[8179] Breshahan 1985: 18; die Idee zur Erfindung der Kopiertechnologie hatte - naheliegenderweise - der Patentanwalt Chester Carlson, weil er immer soviele Dokumente reproduzieren mußte. Scherer/Ross 1990: 617. Mit dem o.g. Beispiel sollen Patente nicht grundlegend angezweifelt werden. So kommentiert Scherer (1980), daß Xerox sicher durch Patente seine Technologie schneller entwickelt hat. Scherer 1980: 448. Oben geht es um ein Beispiel für monopolistischen Mißbrauch von Patenten und wohlfahrtssteigernde Effekte von Technologietransfer.

[8180] Breshahan 1985: 16; aufgezählt werden 1959 bereits 300 Patente und Patentanträge. Scherer/Ross 1990: 618.

[8181] Bresnahan 1985: 16; die Höhe der Lizenzgebühr in Scherer/Ross 1990: 468. Aufgrunddessen, daß es nur ein 'consent decree' war, gibt es dazu kein Urteil. Eine der Beschuldigungen war, daß Xerox gegen Sec. 5 des FTC Act verstoßen hatte ('unfair methods of competition'), weil es nur in bezug auf langsame Kopierer mit beschichtetem Papier Lizenzen vergeben hatte und den Markt für schnelle Kopierer für sich reserviert hatte. Danach versuchen einige Kläger Kompensationszahlungen zu erzielen, scheiterten aber. OECD 1989: 94.

[8182] Siehe Abschnitt 'B'.

[8183] Bresnahan 1985: 18.

[8184] Scherer 1980: 442-455; Scherer/Ross 1990: 653, 660.

[8185] Die Effekte des neuen Systems auf die Innovationstätigkeit sind nicht durchgängig positiv. Motohashi 2004: 54.

Patentsysteme unterschiedlich auszugestalten und es gelingen kann, Patentsysteme zu etablieren, die Wissensdiffusion und Wettbewerb fördern und insgesamt für die Volkswirtschaft vorteilhaft sind.[8186]

Die Forderung nach einer Abschaffung des Patentrechts und vollständiger Flexibilität folgt auch nicht aus der These von Chang (2002), der den Industrieländern mit ihren derzeitigen Politiken u.a. in der WTO vorwirft, den Entwicklungsländer die Leiter entwicklungspolitischer Flexibilität wegzunehmen, die sie selbst genossen hatten ('Kicking away the Ladder'). Obwohl das Patentrecht in Europa zum Zwecke des Technologietransfers erfunden wurde[8187] und im 19 Jhd. sicher nicht so gut durchsetzbar ist wie heute, besteht hier Zweifel an dem Versprechen an die Entwicklungsländer, das mit diesem Szenario einer Leiter aus Flexibilität impliziert ist. Allein Flexibilität kann die damalige Entwicklung Europas nicht erklären. Die Literatur zeigt, daß die vielzitierte Chemieindustrie der Schweiz, die von einer Patentausnahme in der Schweiz profitierte, in anderen Ländern vom Patentschutz Vorteile hatte.[8188] Damals (schon) hatte der Patentschutz in zweierlei Form Anreize für F&E gegeben, um ein Patent anmelden zu können und für den Wettbewerber, 'drumherum' zu erfinden.[8189] Der damals weniger strenge Patentschutz kann nicht direkt das hohe und zudem relativ gleichmäßig verteilte Wachstum Europas erklären. Die gleichmäßige Verteilung des Wachstums hing - neben der wichtige Rolle der Wissensdiffusion - auch damit zusammen, daß damals viele grundlegende technische Erfindungen noch nicht gemacht waren und dies zu einem - eigenständigen - Grund wurde, daß viele kleiner Länder Europas schnell aufholen konnten.[8190] Aus diesen Gründen, und der Überzeugung, daß langfristig gesehen, auch Firmen aus Entwicklungsländern Patentschutz zur Absicherung ihrer Position nutzen werden und für sie damit Innovationsanreize erhöht werden, wird hier eine Verkürzung der Patentlaufzeit und nicht eine vollständige Flexibilität gefordert. Warum ist eine Verkürzung der Patentlaufzeit dringend nötig?

[8186] Ebenso verfügte Japan über ein Verbot von bestimmten Lizensierungsklauseln, u.a. Rückgewährklauseln, Verbote Wettbewerberprodukte zu führen etc. Das Fazit oben hat andere Schwerpunkte, ist aber nicht gänzlich anders als in Heath 1996: 1178-1179. Das japanische System hat sich offenbar zu einem gewissen Grad, trotz 'pro patent policies' in den neunziger Jahren erhalten. Das Interesse der japanische Industrie, sich gegenseitig Lizenzen einzuräumen, ist nicht ganz versiegt, u.a. besteht ein Grund für Patentanmeldung in Japan, dadurch besseren Zugang zu Lizenzen zu bekommen. Motohashi 2004: 66; weitere Tendenzen in Nagaoka 2003: 7-10.

[8187] Das Patent wurde anfangs als Privileg verstanden den lokalen Markt mit einem bestimmten Produkt zu beliefern. Eines der ersten bekannten Patentgesetze, der venetianische Patent Akt (1474), enthielt die Klausel, daß ein Patent gelöscht wird, wenn es nicht lokal ausgeübt wird. Damals ging es darum Handwerker mit bestimmten Fähigkeiten anzulocken, die dann das Privileg zur Belieferung des lokalen Markts bekamen. Erwartet wurde aber, daß sie in dieser Zeit einen Gesellen ausbilden. Die Dauer der frühen englischen Patente war 14 Jahre, d.h. zweimal sieben Jahre, dies war der Zeitraum, in der die Ausbildung von Gesellen stattfand. England konnte damit erfolgreich Handwerker aus Europa anlocken. Champ/Attaran 2002: 370-371.

[8188] Es kann zwar Chang (2002) zugestimmt werden, daß der Patentschutz im 19 Jhd. in den Industrieländern weniger wirksam war. Chang 2002: 81-2, 83-85. Immerhin gab es schon damals eine Gegentendenz hin zu einem stärkeren Schutz: Die Schutzperiode betrug etwa 14 Jahre (England, ab 1850). Später wurde der Patentschutz verlängert, auf 16 Jahre (England, 1919). In Deutschland wurden seit 1891'Zusatzpatente' erlaubt, die Verbesserungen betrafen und genutzt worden konnten, um den Patentschutz zu verlängern. Haber 1958: 203. Daß den Niederlanden und der Schweiz ohne Patente eine Industrialisierung gelang, wobei aber die Schweizer Chemieindustrie von Patentschutz in anderen Ländern profitiert hat, arbeitet heraus Schiff 1971: 124-126.

[8189] Scherer 1980: 446. Bestes historisches Beispiel ist das Nylonpatent von Du Pont, wobei mit hunderten Patenten versucht wurde, das 'Drumherum'-Erfinden zu verhindern. Weil aber bezüglich einer Polyamidmolekülfamilie ein Lücke gelassen wurde, konnte IG Farben mit Perlon L ebenso Kunstfasern produzieren. Scherer/Ross 1990: 624. Hier besteht der Eindruck, daß der Patentschutz Anfang des 19 Jhd. wenigstens der Tendenz nach wichtiger wurde. Die Einschätzung dieses Zeitabschnitt wird sodann dadurch erschwert, daß es zunehmend internationale Kartelle gab, die nach dem Ersten Weltkrieg u.a. um Patente herum aufgebaut wurden. Neben den Patenten, wurden dabei die umfassenden sonstige, oft wettbewerbsbehindernden Verträge immer relevanter. Aufgrund diverser Ausnahmen vom Patentschutz in den Ländern haben die Firmen deshalb zwar nicht über einen solch intensiven Patentschutz verfügt wie heute. Dafür haben sie die Wettbewerber mit anderen, heute als unfair erkannten Mitteln abgeschrecken können, sodaß die Wohlfahrtseffekte schwer auseinanderzudividieren sind.

[8190] Dies zeigt überzeugend: Menzel 1988.

26.10.2 Die empirischen Auswirkungen des TRIPS

"In a dynamic world, a certain amount of subjectivity - even crystal ball gazing - may be inevitable."[8191]

In der Literatur, u.a. in Weltbank (2002a) und Maskus (2002) herrscht Optimismus vor, daß das TRIPS Abkommen Wachstum und Wohlfahrt steigert.[8192] Dies unterscheidet sich signifikant von der vorsichtigen Reaktionen nach Abschluß der Uruguay Runde, etwa von Primo Braga (1995).[8193] Dieser Optimismus ist, aufgrund neuerer empirischer Studien, nicht ganz unbegründet. Dennoch ist die Unsicherheit über die Auswirkungen des TRIPS unverkennbar. Ähnlich unsicher sind Autoren in bezug auf die nationalen Auswirkungen der Ausdehnung des Patentschutzes auf die neuen Bereiche.[8194]

Interessanterweise wird von Maskus (2002) die Frage nach der optimalen globalen Wohlfahrt als unfair abgewiesen: "Is TRIPS a movement toward a global economic optimum? This is a difficult question - perhaps even an unfair one."[8195] Hier wird mit drei Beschreibungen möglicher negativer Wirkungen und Problemen von Patentschutz begonnen, zuerst einmal mit Fokus auf Pharma, dann auf die weltweiten Anreizstrukturen:

(1) Die vormals erfolgreiche italienische Generika Pharmaindustrie schafft es nicht sich nach der Einführung des Patentschutzes 1978 in eine F&E intensive Industrie zu verwandeln. Die Firmen wurden von multinationalen Firmen teils gekauft und die Importe von Arzneimitteln nahmen zu.[8196] Angesicht der Möglichkeiten der Industrieländer ein solches Ergebnis zu verhindern, stimmt dies nicht optimistisch in bezug auf die Chancen dieser Industrien in den Entwicklungsländern: U.a. die relativ große Pharmaindustrie in der Türkei wies sehr niedrige F&E Niveaus auf.[8197] Im Libanon planten Pharmafirmen keine F&E Investitionen.[8198] Indien hat ähnliche Probleme mit F&E Ausgaben, aber immerhin einige Erfolge vorzuweisen.[8199]

[8191] Zu den Kosten und Nutzen des TRIPS: Lall 2003: 32.

[8192] World Bank 2002a: 129; Maskus (2004) schließt: "Yet the main theme of the book is that such costs can be accompanied by even larger benefits, although with a time lag." Maskus 2002: 240. Die These, daß das TRIPS den Handel steigert, vertritt Maskus/Penubarti 1995. Ein frühes Beispiel für optimistische Literatur ist Sherwood (1990), der u.a. eine Interviewstudie in Brasilien durchführt, bei der Verluste durch mangelnden Patentschutz für Firmen thematisiert werden. Sherwood 1990: 104-119. Von Subramanian (1991) werden ambivalente Wirkungen, aber insgesamt positive Effekte für die globale Wohlfahrt behauptet. Subramanian 1991: 954.

[8193] In einer 'flagship publication' der Weltbank zu den Effekten der Uruguay Runde. Hier wird vor allem betont, daß die ungünstigen Effekte auf Entwicklungsländer nicht so hoch seien und es Übergangsfristen gäbe. Primo Braga 1995: 397-405.

[8194] Siehe die Beiträge einer OECD Konferenz: Johnson 2004: 202; Bessen/Hunt 2004:257-258.

[8195] Maskus 2002: 192. Wie zu erwarten, wird sodann ganz abgelehnt, daß das TRIPS bewertet werden kann: "No instrument like TRIPS can be expected to operate efficiently on all margins in creating and disseminating information and, indeed, no such set of policies could be designed or negotiated. Unlike the competitive ideal of free trade that drives trade liberalization, there is not clear benchmark against which to assess the efficiency of a global IPRs agreement". Maskus 2002: 192. "The question of whether TRIPS will achieve a global economic optimum cannot be answered because we cannot identify the optimum." Maskus 2002: 194. Gleichzeitig stellt Maskus (2002) aber sehr wohl die Frage: "Would there be adequate distribution of the fruits of this R&D across countries and regions". Dieser Frage wird letztendlich ausgewichen. Maskus 2002: 194.

[8196] Scherer 1998: 105.

[8197] Kirim 1985: 231.

[8198] Maskus 2002: 165.

[8199] Der indischen Firma Ranbaxy gelingt es um Eli Lillys 'Cefaclor' Prozesspatent 'drumherum' zu erfinden: "56 processes were under patent (with Lilly) and we found the 57th". Mit diesem Prozesspatent hätte Eli Lilly die Patentlaufzeit dieses Medikaments noch länger genießen können. Indische Pharmafirmen investieren u.a. in Europa. Weitere Beispiele für indische Anstrengungen und Investitionen von internationalen Firmen in Indien, die auch F&E durchführen wollen, in Lanjouw 1997: 28.

(2) Unumstritten ist, daß die Einführung von Patenten in Entwicklungsländern zu steigenden Medikamentenpreisen führen wird.[8200] In der aktuellen Debatte geht es um das Ausmaß der Preissteigerungen. Für Indien wird ein Preisanstieg von 26 % bei linearer Nachfrage und 242 % bei konstant-elastischer Nachfrage für den patentierbaren Teil des Marktes angenommen, insgesamt werden Wohlfahrtsverluste zwischen 3 % und 8 % berechnet.[8201] Bezweifelt werden damit frühere Autoren, die ggf. zu hohe negative Effekte angenommen haben, z.B. Preiserhöhungen von maximal 75 % und Wohlfahrtsverluste von 15 %.[8202] Eine Dämpfung der Preissteigerungen ist immerhin mit Preiskontrollen möglich.[8203] Weitere Studien zeigen, daß die Preise nach der Einführung des Patentschutze in einigen Ländern nicht angestiegen sind.[8204] Dies muß nicht viel heißen. In bezug auf die Türkei zeigt Kirim (1985), daß die indigene Pharmaindustrie in Entwicklungsländern dieselben Charakteristika aufweisen kann wie in den Industrieländern: Konzentration und hohe Preise.[8205] Indien erhofft sich dennoch einen insgesamt wohlfahrtserhöhenden 'trade off' durch den Patentschutz, weil gehofft wird, daß seine Firmen auf den Weltmarkt Erfolg haben können.[8206]

(3) Grossman/Helpman (1991) modellieren globale Effekte von Innovation auf Wachstums- und Integrationsprozesse von Ländern, die dem internationalen Handel ausgesetzt sind. Entwickelt werden dabei Modelle, die davon ausgehen, daß es keine perfekte Diffusion von Wissen gibt und in denen andere Umstände (etwa ein größerer Markt, der Innovationen fördert und unterschiedliche nationale Fähigkeiten zur Innovation) auftreten. Aus diesem Modellen folgen erhebliche Nachteile für kleine Länder oder solche mit geringen Innovationsfähigkeiten. Patentschutz wird in diesem Modellen nicht direkt thematisiert. Dieser ist aber eine Möglichkeit, Wissensverbreitung zu verhindern bzw. die kommerzielle Nutzung von Wissen zu verhindern und er kann dazu beitragen eine überlegene Fähigkeit zu Innovation aufrechtzuerhalten. Insofern sind diese Modelle für die Patentschutzdebatte relevant. Die Modelle zeigen folgende Wirkungsketten auf: Wenn ein großes Land den Handel mit innovativen Gütern dominiert, dann kann ein kleineres Land durch Handel dazu gebracht werden, seine sowieso schon niedrigen F&E Ausgaben abzuschwächen und seine F&E Ausgaben weg vom verarbeitenden Sektor zu orientieren. Handel kann die Wirkung haben, daß die Profitabilität von F&E verringert wird und dazu führen, daß Unternehmer weniger in F&E investieren. Oder ein Land mit einem Überschuß an unqualifizierter Arbeit spezialisiert sich auf traditionelle verarbeitende Produkte und weist dadurch weniger schnell steigendes Wachstum auf. Dies wird von Grossman/Helpman (1991) als Marktversagen bezeichnet.[8207]

[8200] Maskus 2002: 163-164.

[8201] Maskus 2002: 164; siehe auch Lanjouw 1997: 16.

[8202] Eine Übersicht über die frühen Studien in: Watal/Mathai 1996: 17-21; über aktuellere Studien in Maskus 2002: 165. Bezweifelt wird dort etwa die Studie von Nogués (1993), der Wohlfahrtsverluste von insgesamt US$ 10 Mrd. für Argentinien, Brasilien, Indien, Mexiko, Korea und Taiwan berechnet Nogués 1993: 39.

[8203] Lanjouw 1997: 12-13.

[8204] Maskus 2002: 165.

[8205] Kirim 1985: 222-225. Auch ohne Patentschutz gab es Investitionen internationaler Firmen. Parallel dazu sind lokale Firmen entstanden, welche die Medikamente kopiert haben. Kirim 1985: 231.

[8206] Dieser besteht aus: Mehr Zugang zu Generikamärkten in den USA und Europa, mehr F&E in Indien durch internationale Firmen, mehr F&E Anstrengungen eigener Firmen und die Hoffnung, daß Patente die Kosten nicht extrem erhöhen, beschreibt Lanjouw 1997. Dieser 'trade off' ist etwas für die größeren Firmen in Indien, ähnlich: Gehl Sampath 2005.

[8207] "There are several cases in which trade may dampen the incentives for research in one of a pair of trading economies. First, when knowledge spillovers are national in reach and countries differ in size, a small country may find its share of world market declining over time. Then firms in this country will face increasingly intense competition from abroad, which reduces the profitability of investments in knowledge. Second, international competition with a technologically advanced country can bring about a slowing of innovation and growth

In Abschnitt 'F' wurde gezeigt, daß sich zwar einige wichtige Technologien weltweit verbreitet haben, aber Technologiediffusion auf weltweiter Ebene keineswegs perfekt ist, sodaß diese Modellannahmen nicht unplausibel scheinen. Wie die empirische Bedeutung von Grossman/Helpman (1991) auch immer einzuschätzen ist[8208], eines ist klar: Länder mit einer nachteiligen Ausgangsposition in bezug auf F&E - und diesen Nachteil haben alle Schwellenländer - (abgesehen von Korea und Taiwan), haben es aufgrund dieser ungünstig gelagerten Anreizen schwer, gegenüber den Industrieländern und den überlegenen F&E Ausgaben internationaler Firmen aufzuholen, selbst wenn sie in F&E und bessere Ausbildung etc. investieren. [8209]

Daß ein nachteiliger Effekt von Patenten für die Wissensdiffusion vorliegen kann, muß auch Maskus (2002) eingestehen:

"IPRs have an important effect on the costs of transferring technology. At one extreme, strong IPRs eliminate the ability to copy products slavishly (or otherwise to develop functional equivalents) and significantly raise the costs of imitation through reverse engineering or inventing around patents. Thus, IPRs raise the costs of competing through uncompensated and unauthorized learning, thereby limiting information spillovers through those channels. At the other extreme, IPRs tend to reduce the costs of *authorized* technology transfers."[8210]

Es geht hier nicht darum den Autor durch diese Formulierungen zu diskreditieren, dies ist simplerweise die Passage, in der negative Effekte am prägnantesten formuliert werden. Was bleibt ist, daß die negativen Wohlfahrtseffekte nur selektiv thematisiert werden und auch in diesem Zitat umgehend wieder die positiven Effekte des TRIPS Abkommens betont werden:

Die positiven Wirkungen des TRIPS, die von Maskus (2002) betont werden, sind erstens steigender Informations- und Technologietransfer durch Handel, Direktinvestitionen und Lizensierung. Zweitens positive Wachstumseffekte dadurch vor allem für weniger protektionistische, offene Länder. Drittens seien auch positive Wirkungen für das frühe Stadium wirtschaftlicher Entwicklung sichtbar, dies wird

---

in a country that begins with a disadvantage in research productivity. This outcome requires also that technological spillovers be geographically concentrated and arises when a relatively stagnant manufacturing sector absorbs resources displaced from high technology. Third, a country that is well endowed with unskilled labor may be led by trade to specialize in traditional manufacturing, in which case the overall growth rate of manufactured output may fall even as the pace of technological progress in high technology rises." Grossman/Helpman 1991: 246-257.

[8208] Die ansonsten das optimistisches Fazit ziehen, daß auf Innovation beruhendes Wachstums tragfägig ist. Grossman/Helpman 1991: 17.

[8209] Siehe die sektoralen Überblicke und den Punkt China in: Abschnitt 'D'. Von Deardorff (1992) wird ein Modell konstruiert, bei dem Ausdehnung von Patentschutz aus anderen Gründen zu weltweit negativen Wohlfahrtseffekten führen kann: Wenn ein Teil der Welt alle Innovationen produziert und Monopolrenten (bzw. Vorsprungsgewinne) erzielt, die Innovationen fördern, dann kommt es im Prozess der Ausdehnung der Immaterialgüterrechte zu einem Punkt, in dem schon in einem Großteil der Märkte Patentschutz und Monopolrenten bestehen. Eine zusätzliche Ausdehnung erzeugt dann nicht mehr soviele Innovationen, wie Monopolrenten bei bereits patentierten Produkten zu Wohlfahrtsverlusten bei Konsumenten führen. In der damaligen liberalen Diskussionsatmosphäre ein gewagtes Statement: "I am sure that many objections to this model can and will be raised as discussion proceeds. It may well be that patent protection to a larger part of the world is in fact in the interest of the world as a whole, and perhaps even in the interests of some of the developing countries who may resist such a change. All I have tried to establish is the intellectual legitimacy of the position the worldwide patent protection may not be desirable. I am inclined to believe, on the basis of this model and other considerations discussed in Deardorff (1990), that at least the poorest developing countries should be exempted from the new agreement that is made to extend patent protection under the GATT." Deardorff 1992: 48-49.

[8210] Maskus 2002: 138.

aus Studien über die Eintragung von Handelsmarken in China geschlossen.[8211] Letztendlich läuft viel auf den ersten Punkt hinaus: Schon Anfang der neunziger Jahre, während des Verhandlungen zum TRIPS Abkommen, haben die Befürworter dieses Abkommens, hier Rapp/Rozek (1990), bereits prognostiziert:

"The benefits are in the form of investment and technology flowing to the country that protects intellectual property, access by local firms to this technology and, ultimately, economic growth of the country as a whole."[8212]

In aktuellen empirischen Untersuchungen von Lizenzgebührzahlungen, u.a. von Brandstetter et al. (2003) wird ebenso gezeigt, daß die Stärkung des Patentschutzes durch das TRIPS einen positiven Effekt auf den Technologietransfer innerhalb der Firmennetze internationaler Firmen hat. Weniger stark ausgeprägt ist dieser Trend bezüglich Lizenzen an nicht verbundene Firmen, auch hier liegt immerhin ein positiver Trend vor.[8213] Speziell für High-Tech Industrien wird dies mittelbar - und differenziert - bestätigt durch die Studie von Mansfield (1995), der in mangelndem Schutz geistigen Eigentums einen Hinderungsgrund für Technologietransfer ausmacht.[8214]

Daß diese positiven Wirkungen tatsächlich vorliegen, wird plausibler dadurch, weil angenommen werden kann, daß sich, neben dem TRIPS, die Effekte der umfangreichen Globalisierungstendenz der Auslandinvestitionen in den Daten widerspiegeln, siehe Abschnitt 'D'. Diese Investitionen haben derzeit positive Wirkungen auf die Industrialisierung nicht aller, aber bestimmter Entwicklungsländer und die Untersuchungsergebnisse eines verbesserten Technologietransfers sind dementsprechend ebenso positiv zu bewerten.[8215] Weiterhin war nicht zu erwarten, daß das TRIPS einen Boom bei der Lizensierung an unverbundene Parteien auslöst. Auch hier ist aber positiv bewertbar, daß die Lizensierung immerhin nicht rückläufig ist. Aus japanischer Perspektive weist Motohashi (2004) darauf hin, daß seit Mitte der 1990ziger Jahre die Lizenzgebühren gestiegen sind, aber auch darauf, daß die Lizenzverhandlungen ohne Probleme ablaufen.[8216] Dies sind, soweit ersichtlich, die einzigen

---

[8211] Maskus 2002: 10-12.

[8212] Rapp/Rozak 1990: 101. Daß TRIPS negative Effekte haben kann, wird geleugnet. Es sei zudem die Regel, daß 'leapfrogging' vorkomme. U.a. wird formuliert: "The basic fallacy is that patents necessarily convey market power." Rapp/Rozak 1990: 101.

[8213] Brandstetter et al. 2003: 13-14; Park/Lippoldt 2004: 17; siehe auch Maskus 2002: 139; skeptisch zu diesem Trend, weil vor allem in bezug auf Investitionen dieser positive Effekt erkennbar ist: Barton 2004: 326. Im Umkehrschluß wird die obige These bestätigt durch Maskus (2002), der eine Firmenbefragung präsentiert, daß die Firmen aufgrund mangelndem Patentschutz bestimmte Technologien nicht in Entwicklungsländer transferieren. Maskus 2002: 128. Von Vickery (1988) wird gezeigt, daß 60 % der Firmen in seiner Untersuchungen die Lizenzengewährung ausweiten. Hier erfolgt keine Unterscheidung zwischen Investitionen und 'arms length'. Vickery 1988: 11. In Ferrantino (1993) werden positive Effekte auf den Handel zwischen internationalen Firmen und Anreizeffekte für Direktinvestitionen durch Patentschutz gefunden, interessanterweise aber kein Zusammenhang zwischen offenen Volkswirtschaften und strengerem Schutz geistigen Eigentums. Ferrantino 1993: 327.

[8214] In dieser Studie wird präzise zwischen Ländern und Industrien differenziert. Der o.g. Effekt ist nicht bei allen Industrien ausprägt, z.B. weniger stark bei Transportausrüstung, Metallbereich und Nahrungsmitteln. Letztendlich wird aber bestätigt, daß schwacher Schutz geistigen Eigentums für die Entscheidung Technologie zu transferieren, speziell High-Tech, eine Rolle spielt. Mansfield 1995: 23. Siehe auch Mansfield 1994.

[8215] Genauso geht Maskus (2002) vor, er reproduziert Tabellen über die Höhe und Zunahmen von Direktinvestitionen, als Profiteure werden Mexiko, Brasilien und China erwähnt. Korea wird als eigenständiger Investor erwähnt. Maskus 2002: 81-83.

[8216] Kaum Probleme gibt es in der Elektronik-Industrie, 79 % problemlose Verhandlungen, mehr Probleme u.a. aufgrund zu hoher Preise, hat die Pharmaindustrie, 68 %, problemlose Verhandlungen. Deutlich mehr Probleme haben kleinere und mittlere Firmen. Motohashi 2004: 66-67; besonders in der Pharmaindustrie steigen post-TRIPS Lizenzgebühren in Japan an: Nagaoka 2003: 7-10. Das Thema ansteigender Lizenzgebühren wird, soweit ersichtlich, in den sonstigen, vorliegenden Publikationen nicht erwähnt.

Hinweise auf gestiegene Lizenzgebühren, die zudem nicht zu Problemen führen. Einschränkend sei darauf verwiesen, siehe Abschnitt 'D', Exkurs China, daß diese positiven Effekte verbesserten Technologietransfer weiterhin realistisch eingeschätzt werden sollten, weil Firmen selbst bei steigendem Patentschutz nicht sämtliche Technologien in die Schwellen- oder Entwicklungsländer transferieren, sondern bei Schlüsseltechnologien weiter vorsichtig vorgehen.[8217]

Darüberhinaus wurde die Debatte durch den Vergleich der Verluste durch das TRIPS mit den Liberalisierungs- bzw. Wohlfahrtsgewinnen, die der Uruguay-Runde zugeschrieben wurden, bereichert, u.a. von Finger (2002), der dies in die WTO Expertendiskussion einbrachte.[8218] Seither ist es bei einigen Autoren Konsens, daß durch das TRIPS Vorteile für Entwicklungsländer durch die Uruguay-Runde aufgehoben bzw. rückgängig gemacht wurden.[8219] Diese Studien zeigen darüberhinaus, daß es innerhalb der Industrieländern zu einer signifikanten Umverteilung gekommen ist.[8220] In einer Untersuchung profitieren die USA, Deutschland, Frankreich, Italien, Schweden, Schweiz und Panama, alle anderen Ländern weisen negative Transfers auf, dies aber teils weniger dramatisch.[8221] Diesen Untersuchungen liegen u.a. Daten über Lizenzzahlungen zugrunde.[8222] Es lohnt sich somit, diesen Punkt zu vertiefen:

Welche weiteren Informationen liegen über Lizenzzahlungen vor? Darüber gibt es nur wenige Studien. Von Vickery (1988) werden sektorale Schwerpunkte in bezug auf die Industrien präsentiert: 24,6 % der Lizenzen werden von der Chemieindustrie vergeben, Maschinenbau folgt mit 10,9 % und Pharma mit 10,4 % sowie die Elektronik- und Kommunikationsausrüstung mit 7,7 %.[8223] Park/Lippoldt (2004) zeigen, daß mehr als 50 % der Lizenzzahlungen Copyright-Gebühren auf Filme und Software sind.[8224] Schatz (2004) enthält die Information, daß Firmen 13 % der Patentportfolios lizensieren und 87 % zur Sicherung der Marktposition verwenden.[8225]

Die grenzüberschreitende Lizensierung von Technologie weist ansteigende Zahlungen auf. Für 1998 werden US$ 50 Mrd. für die Industrie- und US$ 15 Mrd. für die Entwicklungsländer genannt.[8226] Unter den hohe Lizenzgebührzahlern sind Ländern, bei denen dies mit der Präsenz von internationalen Unternehmen zusammenhängt: Hongkong, Irland und Singapur. Ebenso gibt es 'arm's length'

[8217] Die in Abschnitt 'D' thematisierte Studie von Bennett et al. (2000) wird tatsächlich in der Literatur zur Kenntnis genommen, im Kontext des Diskussion der Auswirkungen des Patentschutzes auf Technologietransfer in die Entwicklungsländer, von Barton 2004: 323.

[8218] Die Zahl von US$ 60 Mrd., die im Artikel genannt wird, ist aber schon dort schwer nachvollziehbar. Siehe Finger 2002: 12. U.a. von Howse/Nicolaidis (2003) wird es akzeptiert, daß TRIP immer zu Gewinnern und Verlierer führt. Howse/Nicolaidis 2003: 315.

[8219] "The TRIPS agreement is highly relevant in this connection, being a major example of a set of disciplines that are skewed in the interests of a subset of members." Hoekman 2005a: 403.

[8220] World Bank 2002a: 133; Maskus 2002: 184-186.

[8221] Siehe: **Tabelle 295**.

[8222] World Bank 2002a: 133.

[8223] Es folgen weiterhin: Nahrungsmittel 6,0 %, Eisen- und Stahl 6,0 %, Transport 5,5 %, sonstige verarbeitenden Industrie 4,9 %. Sonstige: 24,0 %. Vickery 1988: 11.

[8224] Davon sind 30,2 % 'performances pre-recorded', 20,4 % 'general use software' und 31,9 % 'industrial processes'. Den Rest machen Bücher, Franchising- und Handelsmarkeneinnahmen aus. Diese Prozentzahlen für Lizenzgebühren, die aus dem Ausland erfolgen, gelten für die USA, andere Länder haben sicherlich ein anderes Profil. Park/Lippoldt 2004: 28.

[8225] Ohne Quellenangabe. Schatz 2004: 164.

[8226] UNIDO Industrial Development Report 2002/2003: 38. **Tabelle 296**. In Schatz (2004) wird für 2001 US$ 120 Mrd. für weltweite Lizenzzahlungen angegeben. Schatz 2004: 164.

Transaktionen. Die UNIDO stellt fest, daß statistisch gesehen der Zusammenhang Direktinvestitionen und Lizenzgebühren nicht hoch ist (0.43).[8227]

Unter den Top 10 Lizenzgebührzahlern der Entwicklungsländer (1998) haben sich Malaysia, Korea sowie Hongkong und Singapur etabliert, die sonstigen Entwicklungsländer folgen weit dahinter. In absoluten Zahlen liegen Korea und Malaysia bei US$ 2,3 Mrd., Singapur folgt mit US$ 1,7 Mrd. sowie Hongkong mit US$ 1,2 Mrd., sodann folgen Brasilien und Indonesien auf den Niveau von Italien (ca. US$ 1 Mrd.), Thailand folgt mit US$ 804 Mill., Mexiko liegt bei US$ 502 Mill., Argentinien bei US$ 422 Mill., Ägypten bei US$ 392 Mill., China bei US$ 420 Mill. und Indien bei US$ 200 Mill.[8228] Die Daten in bezug auf Lizenzgebühren für die sonstigen Entwicklungsländer (ohne Korea, Hongkong und Singapur) besagen, daß es um US$ 2,3 Mrd. jährlich geht (1998).[8229] Zum Vergleich: Allein Korea zahlt US$ 2,3 Mrd..

Folgende konkrete Fragen sollen kurz diskutiert werden, um die Wirkungen der Lizenzgebührzahlung besser einschätzen zu können: (1) Mindern hohe Lizenzzahlungen die Wohlfahrt von Korea? (2) Welche Auswirkungen haben Lizenzzahlungen und das TRIPS auf die sonstigen Entwicklungsländer?

(1) Durch die eigenen Forschungsergebnisse läßt sich die erste Frage leichter beantworten. In Abschnitt 'F' und 'G' wurde die Rolle von Lizenzen für die koreanische Industrialisierung dokumentiert. Dieses Land nutzt seit langer Zeit Lizenzen, damit die, oftmals genuin koreanischen Firmen, fortschrittliche Technologiekomponenten aus den Industrieländern nutzen konnten. Dadurch war es ihnen möglich, auf dem neuesten Stand der Technik zu produzieren, wie im Bereich Automobile, Unterhaltungselektronik, Computer- und Halbleiterproduktion und auch bei Schiffsmotoren. Korea ist ein Land mit ausgebildeten technologischen Fähigkeiten, das über neueste Technologien verfügt und in der Lage ist, Lizenzen produktiv einzusetzen. Somit muß für dieses Land nicht notwendig angenommen werden, daß die Wohlfahrt durch das TRIPS erniedrigt wird, ggf. treffen sogar alle positiven Wirkungen, die dem TRIPS zugesprochen werden auf Korea zu: Einfacher zu erhaltende Lizenzen aufgrund intensiverem Patentschutz, höhere Qualität der dabei transferierten Technologie, höhere Qualität der transferierten Technologie in die Direktinvestition und eine Expansion des Handels. Auch einige weitere Länder können sicher positive Faktoren des Patentschutzes genießen, etwa High-Tech Standorte, die sich trotz teils nur mittlerer technologischer Fähigkeiten fest etabliert haben, wie Malaysia.

Korea muß allerdings aufpassen, daß es sich an den globalen Absprachen der Industrie beteiligen kann.[8230] Angesichts der großen Zahl der Patente ist die Wirtschaft nämlich interessanterweise dazu übergegangen, selbst eine Situation von Wissensdiffusion und kostengünstiger Lizensierung herzustellen - indem sog. 'patent pools' für viele Firmen organisiert werden, die eine Verringerung der Transaktionskosten und einen vereinfachten Zugang zur Technologie ermöglichen.[8231] Oder die

---

[8227] UNIDO Industrial Development Report 2002/2003: 38. **Tabelle 296**.

[8228] UNIDO Industrial Development Report 2002/2003: 173.

[8229] Dies sind die obigen Werte für Brasilien, Indonesien, Thailand, Mexiko, Argentinien, Ägypten, China und Indien zusammengerechnet. Siehe UNIDO Industrial Development Report 2002/2003: 173. Korea wird hier herausgelassen, weil unklar ist, ob hier überhaupt ein Verlust durch die Lizenzzahlungen zu befürchten ist. Siehe Abschnitt 'F' und 'G'.

[8230] Siehe Abschnitt 'D'.

[8231] Shapiro 2001: 17-21.

Industrie reduziert Risiko durch 'cooperative standard setting'.[8232] Die Wettbewerbspolitik muß - nicht immer gelingt dies überzeugend - darauf aufpassen, daß dies und u.a. 'cross licensing' nicht zu Kartellen führt und Außenseiter nicht vollständig ignoriert werden.[8233] Ein Problem mag sein, daß Entwicklungsländer in diese Arrangements oft nicht eingebunden werden.[8234] In Abschnitt 'G' wurde gezeigt, daß in Taiwan der Staat dafür sorgt, daß kleinere Unternehmen an diesen Koordinationsformen partizipieren können. Bevor zum nächsten Punkt übergegangen wird, kurz der Hinweis darauf, daß diese Reaktionen der Industrie die Argumentation in bezug auf Wohlfahrtsgewinne durch Wissensdiffusion für möglichst viele Firmen bestätig. Denkbar bleibt auch diesbezüglich, daß kürzere Patentlaufzeiten zu einer Entspannung der Situation beitragen können.

(2) Die Summe von US$ 2,3 Mrd. Lizenzgebüren für sonstige Entwicklungsländer ist schwer zu interpretieren. Wenn man davon ausgeht, daß eine technologische Aufwärtsentwicklung und Weltmarkterfolge die Nutzung lizensierter, fortschrittlicher Technologie für gewisse Vorprodukte bzw. Inputgüter erforderlich machen, könnte man sogar schließen, daß diese Summe besorgniserregend niedrig liegt. Dies kann u.a. mit der Theorie technologischer Fähigkeiten erklärt werden. Von Maskus (2002) wird diese Theorie zwar nicht erwähnt[8235], aber im Einklang mit deren Prognosen festgestellt, daß sich erst in Ländern über einem Pro-Kopf-Einkommen US$ 7,750 (in 1985 internationalem Dollar) ein Patentschutz lohnt.[8236] Die Theorie technologischer Fähigkeiten würde diesen Schwellenwert so erklären, daß erst ab einem bestimmten Niveau wirtschaftlicher Entwicklung mittlere technologischer Fähigkeiten vorhanden sind, die es ermöglichen Technologie und u.a. Lizenzen bewußt und zum eigenen Vorteil einzusetzen, siehe Lall (2003) sowie Abschnitt 'F'.[8237] Korea hat dieses Niveau erreicht und wird prompt z.B. bei Halbleitern in Patentklagen in den USA verwickelt.[8238] Andere Länder erreichen dieses Niveau aus diversen Gründen nicht oder es sind nur wenige Firmen, die auf diesem Niveau agieren können. Hierbei spielen viele Faktoren eine Rolle, zum Beispiel hat Brasilien seit Jahren eine F&E Schwäche, denn es wurde wenig F&E von den Investoren nach Brasilien gebracht und die heimischen Firmen konzentrieren sich auf Sektoren mit standardisierter Technologie. Wie dem auch sei, die Industrie Brasiliens hat sich weiterentwickelt und die relativ hohe Summe der Lizenzzahlung bleibt deshalb insofern nicht rätselhaft, z.B. weil der Flugzeugbau und der Automobilbereich etwas damit zu tun haben könnten. Indiens Prozess der Industrialisierung auf Weltmarktniveau hat erst vor 15 Jahren begonnen. Lizenzen wurden immer schon benutzt, aber versucht damit auf sparsame Art und Weise an Technologie zu gelangen. Indien sollte in Zukunft vermehrt auf Lizenzen etc. zurückgreifen, um moderne Produkte zu bauen. China bezahlt im Vergleich zu Indien mehr als doppelt so hohe Lizenzgebühren. Dies verwundert nicht, weil einige chinesische Firmen High-Tech Fähigkeiten erarbeitet haben und eine große Menge relativ technologieintensiver Direktinvestitionen erfolgt ist. Besser als in den moderaten Lizenzzahlen spiegeln sich die verbesserten Fähigkeiten in den angestiegenen Zahlen lokaler Patentanmeldungen

[8232] Shapiro 2001: 22-24.

[8233] Shapiro 2001: 12, 14-17.

[8234] So finden 97,7 % der strategischen Allianzen zwischen Firmen aus den Industrieländern statt. Diese Zahl gilt für eine Reihe solcher Kooperationsformen: Gemeinsame F&E Projekte, Joint Ventures und Minderheitenbeteiligungen. Yoshino/Rangan 1995: 17-22. Dies gibt immerhin einen Eindruck von Tendenzen, die ggf. auch für 'patent pools' etc. gelten könnten.

[8235] Sanjaya Lall wird dort nicht rezipiert. Maskus 2002: 10.

[8236] Maskus 2000: 144. Diese These wird in der Literatur derzeit akzeptiert: Siehe auch Barton 2004: 322.

[8237] Lall 2003: 21-22.

[8238] Barton 2004: 328.

wieder. Deutlich wird daran, daß es sinnvoll ist, TRIPS Auswirkungen u.a. auf Länderebene zu diskutieren[8239], denn positive Effekte auf lokale Firmen sind vor allem in Ländern zu erwarten, in denen ausländisch investierte Unternehmen vermehrt höherwertige Technologie Zulieferern zur Verfügung stellen.[8240] Somit wird hier nicht in Frage gestellt, daß - einige - Entwicklungsländer, trotz TRIPS, noch heute Aufstiegschancen haben.[8241]

Geht es um - alle - Entwicklungsländer, muß die Analyse aber die beiden Extreme beachten: Viele Technologien sind frei verfügbar und Firmen in diversen Ländern haben dadurch Chancen in bestimmten Industriebereichen zu produzieren und ihre Fähigkeiten zu verbessern. Viele neuere Technologien sind dagegen patentgeschützt: Und zwar nicht nur im Apparate- und Instrumentebau, Halbleiter, Unterhaltungselektronik, Telekommunikations- und Chemiebereich etc., sondern auch bei Automobilen, Möbeln, Textilien und der Herstellung von Papier.[8242] Dies kann dazu führen, daß nicht nur patentverletzende Exporte (diese Option gab es immer schon[8243]) verumöglicht werden[8244], sondern auch das lokale Lernen und Ausprobieren dieser Technologien für den lokalen Markt erschwert und der Aufstieg zu ausgebildeten technologischen Fähigkeiten verlangsamt wird.[8245] Ein intensivierter Patentschutz kann dazu führen, daß viele Firmen in Entwicklungsländern nur anhand frei verfügbarer Technologien vorgehen und dann, wenn sie darüberhinausgehen wollen, möglicherweise erfolglos F&E betreiben. In Abschnitt 'D', Exkurs China, wurde als Beispiel genannt, daß Firmen scheitern, die alleine Dieselmotoren entwickeln wollten und schließlich zur Kooperation mit internationalen Firmen übergehen, weil diese überlegene F&E Möglichkeiten haben.[8246] Dies steht im Einklang mit den Modellerwartungen von Grossman/Helpman (1991) von möglichen negativen Wirkungen einer F&E Überlegenheit der Industrieländern auf die F&E Investitionsbereitschaft in Entwicklungsländern.[8247]

[8239] In diesem Sinne auch Barton 2004: 323. China hat zum Beispiel den Vorteil, über ein modernes Computersystem zu verfügen, das mit Hilfe des Deutschen Patentamts aufgebaut wurde. Ebenso ist die Ausbildung der Mitarbeiter gut. Für andere Länder in Asien wird eine solche Kooperation seit 1993 begonnen. Heath 1996: 1183.

[8240] "Stronger IPRs can usher in more certain contracts that raise the quality of technology aquired and permit tighter partnerships between foreign and domestic firms." Maskus 2002: 240.

[8241] Auch in Heath (1996), der dieses Argument verwendet, sind es nur einige Länder: Heath 1996: 1173-1174.

[8242] Siehe weniger aussagekräftig: **Tabelle 291**; dagegen informativer: **Tabelle 292**.

[8243] Z.B. Sec. 337 des U.S. Tariff Act of 1930. Trotz GATT Klage liegt hier immer noch keine Regelkonformität vor, weil die heimische Industrie immer noch bevorteilt wird, wenn es darum geht Importe von Güter zu stoppen, bei denen mutmaßlich eine Patentverletzung vorliegt. Martenczuk 1998: 145. Beachtet man dies, daß wird deutlich, worum es bei der Ausdehnung des Patentschutzes auf Entwicklungsländer u.a. geht: Um die Absicherung der Marktpositionen von Direktinvestitionen, um zu verhindern, daß lokale Wettbewerber (die durch diese Gesetze in den Industrieländern garnicht exportieren können) bestimmte Produkte nachmachen und Teile des Marktes für sich reklamieren. Der Effekt bleibt ambivalent, denn damit werden natürlich auch Direktinvestitionen angezogen.

[8244] So sind 12 von 21 aktuellen U.S. Patentklagen gegen Schwellenländer gerichtet, gegen Batterien aus China, Werkzeugsets aus Taiwan und Halbleiter aus Korea. Barton 2004: 328.

[8245] Barton 2004: 327.

[8246] Dieses Beispiel der Firma Yuchai wurde recherchiert von Nolan 2001: 551-585. Die eigenständigen Automobilfirmen Chinas u.a. Dongfeng sind nicht in der Lage eine eigenständige Motorproduktion im Dieselmotorbereich aufzubauen, sondern müssen Joint Ventures mit ausländischen Firmen eingehen, hier Cummins. Nolan 2001: 553. Siehe in Abschnitt 'D' auch die Sektorbeschreibungen. Dort werden die überlegenen F&E Ausgaben der Firmen aus Industrieländern dokumentiert, darunter der größten Automobilfirmen mit teils mehr als US$ 3 Mrd. jährlich. Siehe: **Tabelle 81**.

[8247] "There are several cases in which trade may dampen the incentives for research in one of a pair of trading economies. First, when knowledge spillovers are national in reach and countries differ in size, a small country may find its share of world market declining over time. Then firms in this country will face increasingly intense competition from abroad, which reduces the profitability of investments in knowledge. Second, international competition with a technologically advanced country can bring about a slowing of innovation and growth in a country that begins with a disadvantage in research productivity. This outcome requires also that technological spillovers be geographically concentrated and arises when a relatively stagnant manufacturing sector absorbs resources displaced from high technology. Third, a country that is well endowed with unskilled labor may be led by trade to specialize in traditional manufacturing, in which case the

Wie könnte das TRIPS auf die Automobilindustrie in Asien wirken, die für die Wohlfahrtssteigerung wichtig ist?

In Asien haben China, Malaysia und, mit viel Glück, Indien die Möglichkeit erfolgreiche nationale Automobilfirmen zu etablieren. Die Industrie in Taiwan wird als chancenlos bewertet, könnte aber, genauso wie Firmen aus Indonesien und die Philippinen einmal als Zulieferer integriert werden. Sicher spielt das TRIPS in diesem Wettbewerbsprozess nicht die Hauptrolle. Bei Dieselmotoren reichen allein die hohen Entwicklungskosten als Abschreckung aus. Und bei lokalen Zulieferern anderer Inputgüter reichen oftmals Investitionen in Maschinen und Ingenieure aus, um Erfolg zu haben und Qualitätsanforderungen für standardisierte Produkte erreichen zu können. Letztendlich spricht aber viel dafür, daß das Patentrecht bewirkt, daß deren Lernmöglichkeiten Limits bekommen und Investitionen in F&E bei Automobilzulieferern auf einem geringerem Niveau stattfindet, als dies bei kürzerem Patentschutzlaufzeiten denkbar wäre. Ebenso wird der Aufbau nationaler Automobilfirmen erschwert. Wer das nicht glaubt, hier einige Beispiele für den Automobilbereich aus der Patentrecherche (U.S. Patente): 273 Patente für Rückspiegel, 138 für Fenster oder Windabweiser, 118 für Tankdeckel; Patente für zweisitzige Freizeitautos, 37 Patente für Hinterachsen, darunter eines von Personen, die hier in St. Augustin und Umgebung wohnen sowie 29.348 Patente auf Bremsen und 94.701 Patente auf Motoren.[8248]

In Abschnitt 'F' wurde gezeigt, daß zwar die Technologieverbreitung bekannter Technologien in Entwicklungsländern teilweise funktioniert, aber viele Firmen in den Entwicklungsländern noch heute weit davon entfernt sind, wie in den Industrieländern, als anpassungsfähige Firmen mit ausgebildeten technologischen Fähigkeiten agieren zu können. Angesichts der wichtigen, aber weiterhin begrenzten Bedeutung der Direktinvestitionen relativ zum BSP gesehen (China 18,4 %, Mexiko 25,6, Entwicklungsländer insgesamt 14,3 % Anteil am BSP[8249]), und einer deshalb (und durch das Zurückhalten von Schlüsseltechnologien) begrenzten Rolle der positiven TRIPS Wirkung hinsichtlich Technologietransfer, müssen weiterhin die eigenständigen, lokalen Firmen Chance und Anreize behalten ihre Produktivität zu verbessern und Innovationen anzustreben, damit es zu Wohlfahrtgewinnen und Wachstum kommt. Indien hat beispielsweise mittlere technologische Fähigkeiten entwickelt, wobei historisch-faktisch Technologiediffusion durch weniger starken Patentschutz eine positive Rolle gespielt hat. Umso schwieriger ist es, den Automobilbereich und die Kapitalgütersektoren u.a. im Maschinen- und Anlagenbau unter den Bedingungen intensiveren Patentschutzes zu restrukturieren, weil dadurch bestimmte Wachstumsoptionen weniger viabel erscheinen.[8250]

Lall (2003) faßt zusammen, daß Länder mit mittleren technologischen Fähigkeiten unter einer Zunahme des Patentschutzes einerseits profitieren, andererseits aber darunter leiden. Länder mit

---

overall growth rate of manufactured output may fall even as the pace of technological progress in high technology rises." Grossman/Helpman 1991: 246-257.

[8248] Class No. 362/494: Rear view mirror; Class No. 362/503: Windshields or Window; Class No. 296/97.22: Access cover for gas tank filler pipe; Patent No. 6755269: Two person RUV; Class 180/905: Axels und Patent No. 5800024: Motor vehicle rear axle and method of producing same; Class No. 188: Brakes; Class No. 123: Internal Combustion Engines. Siehe die Webseite von: Patent Genius 2006.

[8249] Siehe: **Tabelle 50** und **Tabelle 49**.

[8250] Ausführlich zu Indien in Abschnitt 'F'.

ausgebildeten technologischen Fähigkeiten würden dagegen großteils profitieren.[8251] Zählt man einmal durch, wieviele Länder (und wieviele Firmen in wenigstens teilweise erfolgreichen Ländern) ausgebildete technologische Fähigkeiten vorweisen können (soviele sind dies nicht), kommt man zu der Folgerung, daß es unbedingt nötig ist, den abschreckenden Charakter des TRIPS zu moderieren.

Im Umfeld der Industrieländern fällt es schwer, die Plausibilität solcher Forderung und Einschätzungen zu vermitteln, denn hier erscheint es als selbstverständlich, daß sehr viele Firmen, gestützt durch staatliche Ausbildungsbereitstellung, durch Wissensdiffusion und durch F&E Subventionen, auf einem Niveau ausgebildeter technologischer Fähigkeiten aktiv sein, sodaß sogar mittelständische Unternehmen routiniert Patente, Lizenzen und F&E einsetzen können.

26.10.3 Forderung nach kürzerer Patentlaufzeit

Die Zukunftsvorhersage durch die 'Glaskugel' der Empirie, läßt für Direktinvestitionen und die damit eng verbundenen lokalen Firmen ein Vorteil durch das TRIPS erkennen. Die weniger davon profitierenden Ländern und Firmen müssen dagegen Nachteile erwarten, weil das lokale Lernen, geschweige denn das oft beschworene Überspringen mehrerer Technologiegenerationen ('leapfrogging') durch das TRIPS einen merklichen Dämpfer erhält. Schließlich wird die Marktmacht von Firmen aus den Industrieländern gesteigert. Dies wird den Markteintritt neuer, innovativer Firmen aus den Entwicklungsländern erschweren, die, ebenso wie die Firmen der Industrieländer, neue Ideen und Innovationen dazu nutzen könnten, um Weltmarkterfolge zu haben.

Der springende Punkt ist, daß angesichts der Überlegenheit der Firmen der Industrieländer nicht einmal zu befürchten ist, daß solche Erfolge neuer Firmen die Marktpräsenz dieser in F&E intensiven Bereichen wirklich gefährden können.[8252] Die Erfahrung besagt, daß Newcomer nach einiger Zeit in die bestehenden, oligopolistischen Arrangements und Preisniveaus (mit Antidumping kann hier nachgeholfen werden) integriert werden können, wobei die Newcomer helfen, die bestehenden Oligopole im wettbewerbspolitischen Sinn zu disziplinieren und Innovationsbereitschaft auf einem hohen Niveau halten.

Die Forderung einer Verkürzung der Patentschutzlaufzeit auf 15 Jahre[8253] ist somit normativ wirtschaftwissenschaftlich als vernünftiger Kompromiß begründbar, dem in den Industrieländern jedermann zustimmen kann.[8254] Ähnliche Wirkung hätte ein Signal, welches eine Zwangslizensierung

---

[8251] "Strong IPRs are probably beneficial beyond a certain degree of industrial sophisticaion, while below this level their benefits for development are unclear. Moreover, the further down one goes in the scale, the less evident the benefits become. In terms of the performance index, the 'very low' and 'low' performance groups are, on average, unlikely to benefit from TRIPS. In both 'medium' groups there is probably a mixture of beneficial and non-beneficial effects depending on the country, with a case for strengthening IPRs in the medium term. In the 'high performance' group the benefits are more unambiguous." Lall 2003: 21-22.

[8252] **Tabelle 21** und **Tabelle 19**.

[8253] Eine Patentlaufzeit von 15 Jahren ist ein guter Kompromiß - genau der richtige Zeitraum, damit der Unternehmer aus dem Industrieland nicht die Beine hochlegt und sagt: 20 Jahre, ich mache erstmal Urlaub. Und für den Unternehmer in Entwicklungsländern beginnt es bei 15 Jahre überhaupt erst Sinn zu machen, die langsame Verbesserung technologischer Fähigkeiten bis dahin zu planen, um ggf. dann ein bestimmtes Produkt zu produzieren. Ebenso bedeutet diese Laufzeit keine unmittelbaren Nachteile für die Industrieländern und ist damit weltweit konsensfähig.

[8254] Es ist schwer verstehbar, warum der Bericht IPR Commission (2002), die einen Abschnitt über Technologietransfer enthält, der zu ähnlichen Schlußfolgerungen kommt wie hier und der ebenso Wissensdiffusion für sinnvoll hält, damit endet, Vorschläge zu machen, wie der TRIPS vermittels technischer Hilfe in Entwicklungsländern besser durchgesetzt werden kann. Die konkreten Vorschläge, etwa eine

von Technologie in einem überschaubaren Rahmen durch die Entwicklungsländer seitens der Industrieländer akzeptieren würde. Stattdessen wird derzeit gegen eine Zwangslizenz Taiwans seitens der EU vorgegangen.[8255] Dieses würde ein Signal an Brasilien, Indien und China senden, daß die Industrieländer bereit sind Wettbewerb auf einem etwas weniger ungünstig geneigtem Spielfeld stattfinden zu lassen und diesen Ländern helfen, bis 2050 eine stabile Mittelschicht aufzubauen, um politische Stabilität zu erreichen, die es erlaubt, globale Probleme der nächsten Generation angehen zu können. Im Rahmen dieser Arbeit ist dies nicht der ausschlaggebende Grund: Es geht um optimale Wohlfahrtsteigerung. Mir hilft es hier nicht, wenn die Wirtschaft von Argentinien, Brasilien (hier ist dies schon weitgehend der Fall), China und Indien allein von internationalen Firmen dominiert wird, die zwar die Wohlfahrt dieser Länder erhöhen, aber gleichzeitig durch TRIPS plus 'patent surge' alles getan wird, damit die wenigen nationale Firmen, die eine Chance dazu haben, darüberhinaus den Aufstieg zu anpassungsfähigen Firmen zu schaffen, nicht zusätzlich zur Wohlfahrtssteigerung beitragen können.[8256]

Notwendig ist darüberhinaus ein Stop einer weiteren Ausdehnung der Patenschutzgebiete in den Industrieländern, wenn dies protektionistische Wirkungen hat. Patente für Computerprogramme, die schon bei einfachen Anwendungen Lizenzzahlungen erzwingen, müssen durch die USA zurückgenommen werden, nicht zuletzt, weil dies einer der wenigen Bereiche ist, in denen Menschen in den sonstigen Entwicklungsländer, etwa den LDCs (die im Industriebereich wenig Chancen haben), die Möglichkeit haben - ohne Investitionen in Kapitalgüter, nur mit Investitionen in ihre Ausbildung - Erfolge zu haben.

Somit kann, im Gegensatz zu Maskus (2002), der diese Frage als unfair empfindet, sehr wohl die Frage nach TRIPS und der optimalen Wohlfahrtssteigerung beantwortet werden:

Zuerst einmal negativ: Eine weitere Verschärfung des Patentschutzes und eine Aufweitung der Schutzbereiche ist inakzeptabel, es handelt sich um wirtschaftswissenschaftlich unbegründbare Rentensuche einer sich selbst schädigenden Interessengruppe, welches politisch abgewendet werden

---

Global Research Alliance, effektive Wettbewerbspolitiken, Steuervorteile für Firmen, die Lizenzen in Entwicklungsländer vergeben (an ihre eigenen Töcher?) und ein Zugang zur öffentlichen Forschung für alle, sind nicht falsch, gehen auf das TRIPS aber nicht direkt ein. IPR Commission 2002: 24-26. In einer Vorstudie fordert Kumar (2002) in einem ähnlichen Sinne wie oben ein Signal an die Entwicklungländer, nämlich einen Stop immer strengere Standards durchzusetzen und ein Moratorium in den nächsten Jahrzehnten das TRIPS nicht weiter auszubauen. Kumar 1990: 44.

[8255] Für CD-R Technologie, die von Philipps patentiert wurde, hat die taiwanesischen Regierung der Firma 'Gigastore Corporation' neulich eine Zwangslizenz eingeräumt. Siehe: Commission. Procedures Relatinv to the Implementation of the Common Commercial Policy. Notice of Initiation (2007/C 47/11). In: ABl. C 47/10, 1.3.2007.

[8256] Hier muß nicht einmal mit einem denkbaren 'lock in' Effekt argumentiert werden, der interne Dynamiken bremsen kann, beispielsweise wenn die internationalen Firmen zuviele Teile importieren, in bezug auf F&E Auslagerung zurückhaltend sind und zögern Indien und China zum Exporteur etwa von Automobilteilen dynamisch aufzubauen und - sobald es Schwierigkeiten gibt - die Produktion zurückfahren Ähnlich kann der 'lock in'-Effekt durch den Aufkauf der argentinischen Wirtschaft durch Direktinvestoren beschrieben werden: "Structural reforms have led to increasing concentration in the Argentinian economy, particularly in the services sector. An increasing share of business is in the hands of fewer, larger firms and conglomerates; in 1995, the activities of the top 14 companies in hydrocarbons, telecoms, motor vehicles, supermarkets, foodstuffs, beverages, tobacco and the lottery contributed to about 9% of GDP. Only two state firms appeared among the top 1,000 companies. The concentration process also expanded progressively to rural areas where traditional landowners were replaced by large diversified firms such as Benetton and Soros." Trade Policy Review Argentina 1998: 97. Es gibt Hinweise darauf, daß diese großen Firmen ihre Aufkäufe de-vertikalisiert haben und internationale Zulieferer gegenüber lokalen Anbietern bevorzugen. Dies kann interne Dynamiken bremsen. Kosacoff 2000: 28.

muß. Dies gilt auch für die sog. TRIPS plus Verpflichtungen in bilateralen und regionalen Abkommen.[8257]

Und der derzeitige Status Quo des TRIPS - ohne Reform - erreicht keine optimale weltweite Wohlfahrtssteigerung, aufgrund von privatem Interessengruppeneinfluß. Eine auf 15 Jahre verkürzte Patentlaufzeit könnte dies zu einem gewissen Grad korrigieren helfen. Dies hätte positive Effekte, die über die derzeitigen positiven Effekte des TRIPS hinausgehend wirksam werden könnten, ohne daß für Firmen der Industrieländer Nachteile entstünden. Die Interessengruppen sind dagegen davon überzeugt, daß ihnen die Märkte der Entwicklungsländer gehören und daß sie durch ihr überlegenes Wissen diese Märkte dominieren dürfen, ohne dabei zu beachten, daß dadurch Wirtschaftsdynamiken auf einem suboptimalen Niveau bleiben und für Millionen von Menschen in Entwicklungs- und Industrieländern in den nächsten Jahren suboptimale Wohlfahrtsniveaus erreicht werden. Die Politik hat die Aufgabe das Gemeinwohl zu fördern. Sie kann dies durch eine wirtschaftspolitisch sachgerechte Modifikation der weltweiten Wirtschaftsordnung der WTO im Bereich TRIPS.

[8257] IPR Commission 2002: 163.

K Fazit: Fünf Prinzipien zur Balancierung multipler Ziele

Inhalt

1.	Einleitung	2
2.	Übersicht über die Abschnitte	8
3.	Fünf dynamisch ordoliberale Prinzipien zur Bewertung der WTO Regeln	16
4.	Wirtschaftspolitik in Entwicklungsländern	30
5.	Dynamisch liberale und extrem liberale Theorie angesichts der Gefahr der Heterodoxie	35
6.	Globalisierung als Prozess der Ermöglichung von Dynamik	40
7.	Die Zukunft der Weltwirtschaft	42
8.	Warum die realistische Theorie internationaler Beziehungen die WTO Regeln nicht erklären kann	43
9.	Ausblick	44
10.	Kommentar zur Doha Runde	45

K Fazit: Fünf Prinzipien zur Balancierung multipler Ziele

"It is evident that the WTO rules comprise a delicate balance of multiple objectives."[8258]

1. Einleitung

Diese Arbeit hatte das Ziel die Frage zu beantworten, welche weltweiten Regeln dazu geeignet sind, Effizienz- und Wohlfahrt zu maximieren. Dabei wurden mehrere Themenbereiche angesprochen. Das Fazit lautet: Die internationalen Wirtschaftsordnungsregeln der WTO müssen mehrere Prinzipien gleichzeitig balancieren, wenn sie die Aufgabe der optimalen Effizienz- und Wohlfahrtsteigerung erfüllen wollen.

In diesem Fazit werden die Ergebnisse der Arbeit zusammengefaßt und die WTO Regeln vor dem Hintergrund des hier vorliegenden Eindrucks dynamischen Wettbewerbs bewertet. Obwohl diesen Beiträgen teils eine unterschiedliche theoretische Basis zugrundeliegt, soll dennoch ein kleiner Ausschnitt der Literatur zu Doha-Runde eingearbeitet werden.[8259]

Um welche Fragen und Themenbereiche ging es in der Arbeit? Zuerst einmal konnte ein Eindruck von der Wachstumsdynamik auf der Welt, in den letzten Jahrzehnten, vermittelt werden, veranschaulicht durch Informationen aus einzelnen Wirtschaftssektoren, ergänzt durch eine Beschreibung der Globalisierung und der Anpassungsprozesse, auf der Ebene der Wertschöpfung, bei Preisen und Lohnentwicklungen. Dabei wurde gezeigt, daß Europa, bis auf ganz wenige Ausnahmen, eine kontinuierliche, teils sogar wachstumsstarke Mehrung des Wertschöpfung zu verzeichnen hat.[8260] Ebenso wurden die Erfahrungen mehrerer relevanter Entwicklungsländer beschrieben, welche Faktoren bei ihrer Entwicklung ausschlaggebend waren und welche Probleme sich dort stellten. Dabei wurde die Art und Weise der Exportorientierung und die Wirksamkeit staatlicher Interventionen und Instrumente untersucht. Schließlich wurde die historische Entwicklung der Weltmarktintegration dargestellt, die politische Einflußnahme darauf und angedeutet, um welche Größenordnungen es sich, im Verhältnis der Entwicklungs- und Industrieländer untereinander, handelt. Weiterhin wurde der

---

[8258] Frei nach: "It is evident that EC competition policy comprises a delicate balance of multiple objectives." In: Hildebrand 2002: 12.

[8259] Oft erfolgt die Diskussion unter der Überschrift der Sonder- und Vorzugsbehandlung der Entwicklungsländer (special and differential treatment , 'SDT'). Hier liegen zugrunde der meist extrem liberal argumentierende Bericht 'Trade for Development' des VN 'Millennium Project' unter Leitung von Jeffrey D. Sachs von Zedillo et al. 2005; und die liberalen SDT-Beiträge von Keck/Low 2006; und Hoekman 2005. Sachlicher oder kritischer zum Thema SDT argumentieren Stevens 2002; sowie Stiglitz 2005, 2006; Stiglitz/Charlton 2005; Rodrik 2001; Rodrik 2004; Rodrik et al. 2005. Einen Marshall Plan für die am wenigsten entwickelten Länder, gestützt durch verbesserten Marktzugang, fordert Puri 2005. Den Stand der Dinge der Doha-Runde, u.a. bezüglich der "small, weak and vulnerable economies", beschreibt Ismail 2006a. Erwähnung finden zudem drei weitere Berichte über das Welthandelssystem: Der vom damaligen Generaldirektor der WTO Supachai Panitchpakdi in Auftrag gegebene Bericht Sutherland et al. 2005; der französische Bericht der Working Group on Globalization 2007; und ein englischer Bericht der Universität Warwick: Warwick Commission 2007. Aus diesen Beiträgen werden selektiv Positionen eingearbeitet, ohne eine genaue Darstellung dieser leisten zu können. Eine Analyse der Verhandlungspositionen der Doha-Runde erfolgt hier nicht. Neue entwicklungsökonomische Forschung liegt dieser Literatur nicht zugrunde. Meist wird auf die ostasiatischen Länder, sprich Korea und Taiwan, hingewiesen, wenn es um die Forderung nach Spielräumen für den Staat geht. Stiglitz 2005: 26. Von Rodrik (2004) und Rodrik et al. (2005) wird die Diskussion dagegen ausgeweitet, darunter auf Länder wie Vietnam und China, aber ohne genaue Länderstudien. Der Beitrag von Bhagwati (2004) gehört eigentlich in die Kategorie der Diskussion um die Globalisierung, wird aber wegen seiner Thesen zum TRIPS Abkommen und seiner Forderung nach Kompensationen für Länder, die von Liberalisierung negativ betroffen sind, einbezogen.

[8260] Siehe: **Tabelle 61**.

Eindruck gewonnen, daß der internationale Handel vielen Ländern *potentiell* positiv bewertbare Möglichkeiten der Wohlfahrtssteigerung eröffnet, sobald sie über ein gewisses Niveau der Industrialisierung verfügen. Dies ist aber kein neoklassischer Automatismus, noch ist dies Grund für die pragmatische Haltung, es einfach so weiterlaufen zu lassen. Mehrere besorgniserregende Entwicklungen wurden beschrieben und die Möglichkeiten einer Einflußnahme der Politik darauf, im Detail, aufgezeigt. Schließlich hat sich eine dynamisch liberale Sicht auf die Wirtschaft bestätigt, teilweise sogar exakt gemäß der Vorstellungen von Walter Eucken.

Diese Vorstellungen Walter Euckens beziehen sich, neben dem Wunsch, Wirtschaft realistisch und verständlich zu beschreiben, auch darauf, die soziale Frage zu lösen, wie im Eingangszitat dieser Arbeit formuliert. Die soziale Frage des 21 Jhd. ist die weltweite Wohlfahrtssteigerung. Der Prozess der wirtschaftlichen Entwicklung der Welt ist nicht abgeschlossen, er hat seit einigen Jahren erst ernsthaft begonnen. Wer würde dies angesichts der Zahlen und des bisher kaum genutzten Potential Afrikas bezweifeln? Dieses Jahrhundert ist von der sozialen Frage geprägt und nicht von sicherheitspolitischen Krisen. Es ist die weltweite Wirtschaft, die in ihrer Verfaßtheit und Dynamik zählt und Aufmerksamkeit verdient. Deshalb gibt es in diesem Jahrhundert keinen Platz für protektionistische Überreaktionen und für eine Wiederkehr nationalstaatlicher Interessendurchsetzung im Bereich der Wirtschaft. Um weltweite Wohlfahrtssteigerung zu erreichen, braucht es überall einer Distanz von Staat und Wirtschaft, also einen starken Staat und eine unabhängige Wettbewerbspolitik, ergänzt durch eine Handelspolitik der Offenheit, die eine optimale Dynamik anstrebt und in der Lage ist, über nationalstaatliche Grenzen hinaus zu sehen. Dies ist, bei der bestehenden Sensibilität der Politik für Interessengruppen, nicht einfach erreichbar. Eine solche Wirtschaftspolitik ist nicht liberalen Dogmatismen verhaftet, sie hält sich an die Grundpfeiler einer vernünftigen, sachgerechten, eben dynamisch ordoliberalen Wirtschaftpolitik, welche im folgenden mit ihren Konsequenzen für die internationale Wirtschaftsordnung erläutert wird.

Die Politik hat in den nächsten Jahrzehnten die Aufgabe ein hohes Wachstum in möglichst vielen Ländern zu ermöglichen. Zusätzlich besteht die Notwendigkeit Umweltschutz konsequent durchzusetzen und Antworten auf sonstige Anforderungen zu finden, die das Leben auf diesem Planeten stellt. Dies ist möglich, weil die Industrieländer Jahrzehnte der Wohlfahrtssteigerung hinter sich haben und die Daten über die Globalisierung nicht zur Besorgnis Anlaß geben. Die Politik hat bis Mitte der achtziger Jahre darin versagt eine weltweit wohlfahrtssteigernde Wirtschaftspolitik zu betreiben. Sie sollte ihre zweite Chance nutzen, weil es eine Dritte kaum geben wird. Nur dann, wenn es bis 2050 gelingt, in Brasilien, Indien, China und anderen bevölkerungsreichen Ländern, wie etwa in Indonesien und Pakistan und in Afrika etwa in Äthiopien, Kenya, Tansania und Nigeria eine stabile Mittelschicht aufzubauen, kann die nötige politische Stabilität erreicht werden, um die globalen Probleme der nächsten Generation multilateral angehen zu können. Dies ist die soziale Frage des 21. Jhd., die sich damit überdeckt, daß ein solcher Wachstumsprozess dazu geeignet ist, eine weltweit optimalere Effizienz- und Wohlfahrtssteigerung zu erreichen.

Aus diesen Gründen ist in diesem Jahrhundert für Interessengruppen kein Platz, die übermäßig strenge Regeln auf weltweiter Ebene durchsetzen wollen, um ihre eigene Wohlfahrt zu erhöhen, wodurch die weltweite Wohlfahrtssteigerung begrenzt würde. Gezeigt wurde, in einer sachlichen Diskussion, daß in mehreren Fällen Effekte von Regeln, die mit extrem liberalen, neoklassischen Vorstellungen im

Einklang stehen, den Interessen solcher Gruppen entgegenkommen und eine sowohl national als auch weltweit wohlfahrtsmindernde Wirkung haben. Gemeint sind internationale Firmen, die ohne Rücksicht auf die historischen Entwicklungstendenzen der Handelsintegration (siehe Abschnitt 'D', Punkt 10.2) und entgegen dem Ziel der optimalen Wohlfahrtssteigerung ihre Interessen durchsetzen und dabei davon auszugehen scheinen, daß sie es nicht verdient haben, wenn sie auf wenige ernstzunehmende Wettbewerber aus Entwicklungsländern treffen, welche die Fähigkeit haben, ihre oligopolistischen Strukturen auf eine neue dynamische Gleichgewichtsebene zu heben (diese Haltung wurde im Abschnitt 'I' illustriert). Aus der Perspektive dieser Arbeit ist es dagegen unnötig, vor dem derzeitigen empirischen Hintergrund, neue dynamische Gleichgewichtsniveaus zu verhindern, denn dies würde nicht nur den Wettbewerb schwächen, sondern die weltweite Wohlfahrtssteigerung verringern, weil dies das Entstehen von Wachstumskernen und Dynamiken abdämpft.

Eine optimale weltweite Wohlfahrtssteigerung kann nur gelingen, wenn die Industrieländer und deren Firmen, die seit Jahren massiv von der Globalisierung profitieren, bereit sind zu akzeptieren, daß Unternehmen aus Entwicklungsländern in den USA, der EU und Japan in Teilbereichen Marktanteile erobern - ohne daß es zu vielen außenhandelspolitischen Schutzmaßnahmen kommt. Weiterhin muß die Politik sehr schwachen Ländern neuartige Chancen eröffnen, darunter durch aktive, interventionistische Maßnahmen, um besonders in armen, bevölkerungsreichen Ländern wirtschaftliche Dynamiken zu initiieren und zu unterstützen.

Dieses Szenario bedarf einer Stützung durch eine internationale Wirtschaftsordnung, die am Ziel der Effizienz- und Wohlfahrtssteigerung ausgerichtet ist. Das Ziel der Effizienz- und Wohlfahrtssteigerung wird nicht durch die umgehende Einführung des Freihandels und die Umsetzung neoklassischer sowie 'public choice' Annahmen erreicht, sondern durch Regeln, die Spielräume für wohlfahrtssteigernde Politiken ermöglichen, gleichzeitig aber die Politik mit merklicher Intensität binden. Die WTO Regeln sind in vielen Bereichen, von ihrer Anlage her, durch eine solche Balancierung gekennzeichnet und dies wird aus der hier vorliegenden Perspektive zuerst einmal als positiv gewertet.

Um das Ziel der optimalen Effizienz- und Wohlfahrtssteigerung zu erreichen, müssen allerdings die hier erarbeiteten Kritikpunkte am WTO Regelwerk umgesetzt werden, weil diese Wirtschaftsordnung sonst zu suboptimalen Ergebnissen führt.

Schließlich ist, neben der Streitbeilegung, die weltweite Wohlfahrtssteigerung das selbstgesetzte Ziel der WTO, sodaß ihre Rechtfertigbarkeit bzw. Legitimität davon abhängt. Dies ist kein unwichtiges Randargument, sondern eines mit erheblicher Wirksamkeit, über das Fachpublikum hinaus. Mittlerweile ist die WTO eine internationale Organisation mit nahezu universeller Mitgliedschaft, die detailreiche Regeln für Wirtschaftspolitiken aufstellt und von den Öffentlichkeiten der Welt sorgfältig beobachtet wird. Im Gegensatz zum Eindruck, den die kritische Diskussion in den Industrieländern vermittelt, wird die WTO in vielen Ländern der Welt mit positiven Wachstumserfahrungen zusammengebracht. Aus dieser Perspektive gesehen besteht für diese Institution derzeit keine Krise ihrer Rechtfertigung. Dies könnte sich aber ändern, wenn die Öffentlichkeit der Welt vermehrt ihre wirtschaftswissenschaftlich nicht begründbaren wohlfahrtsmindernden und teils offenkundig unfairen Regelbestandteile wahrnimmt, passend hierzu der folgende erste Kommentar zum WTO Regelwerk:

Antidumping. Vor diesem Hintergrund bietet es sich an, zunächst die Antidumpingregeln der WTO zu erwähnen. So ist es in den Entwicklungsländern durchaus üblich, daß Millionen von Menschen in den Abendnachrichten über die offenkundig unfairen und intransparent angewandten Antidumpingmaßnahmen informiert werden, die sich gegen ihre Wirtschaft richten. Kann von einer so informierten Öffentlichkeit gefordert werden, sich für die Einhaltung internationaler Handelsregeln einzusetzen, wie in der Literatur gefordert wird?[8261] In der heutigen Zeit ist es nicht mehr angebracht, intransparente Maßnahmen ohne Beachtung des Fairnessaspektes durchzuführen, die extrem ruppige Eingriffe in den internationalen Handel nach sich ziehen und von privaten Interessengruppen beantragt werden können. Transparenz wird schon insofern nicht eingeräumt, weil die Preisunterschiede zwischen gedumpten und nicht-gedumpten Waren nicht veröffentlicht und damit eine zentrale Information zurückgehalten wird, die eine sachliche Bewertung erlauben würde. Deshalb ist es unerläßlich, das *Antidumpingabkommen zu reformieren, mitsamt den staatlichen Regelwerken*.[8262] Es wäre sinnvoll, wenn die Politik die Außenhandelspolitik in diesem Bereich wieder für sich reklamieren würde, um den Einfluß privater Akteure zurückzudrängen, welche in einer Vielzahl von Fällen versuchen Antidumping zu ihren eigenen Zwecken zu nutzen, zur Durchsetzung höherer Preisniveaus. Ein Aspekt einer solchen Reform müßte es sein, *die Möglichkeit der Nutzung von Antidumpingmaßnahmen gegenüber Entwicklungsländern stark einzuschränken*.[8263] Oben wurde dokumentiert, daß der Tatbestand der Schädigung im Einzelfall inszeniert wird, ohne daß dies von der EU Untersuchungsbehörden reklamiert wird. Weiterhin ist der milde Entscheidungsmaßstab im Sunset-Review Bereich korrekturbedürftig, wodurch zu einem unlimitierten Aufrechterhalten der Maßnahmen eingeladen wird. Kurz: Die Details sind besorgniserregend und lassen weitgehenden Einfluß von privaten Interessengruppen erkennen. Weiterhin ist es unbedingt nötig, daß den *Antidumpingmaßnahmen seitens der Streitbeilegung besondere Aufmerksamkeit zukommt*. Von Finger (2005) wurde treffend festgehalten, daß die WTO nicht mehr, wie noch das GATT, von einem besonderen Geist beseelt ist ("Mandarin model of the early decades of the GATT"[8264]). Schon beim Start der Uruguay-Runde in Punta del Este kündigte sich eine Verschiebung an, denn private Akteure spielten eine immer wichtigere Rolle bei den Verhandlungen. In diesem neuen, streitbaren Umfeld, in dem private Interessengruppen auch bei vielen Streitfällen im Hintergrund stehen[8265], wobei die Politik einige der Klagen nur ungern unterstützt, muß sich die WTO als starke Institution begreifen. Dies ist

---

[8261] Zum Beispiel fordert Charnovitz (2002), daß es eine öffentliche Kultur geben sollte, die eine Einhaltung von Handelsabkommen aktiv einfordert. Charnovitz 2002: 431.

[8262] Vorschläge dazu in Abschnitt 'J', Punkt 7, Antidumping. In der hier beachteten Literatur zur Doha-Runde wird immerhin kurz erwähnt, daß Antidumpingregeln verschärft werden sollten, obwohl hier unterschiedliche Haltungen dahinterstehen. Warum dies gefordert wird, kann dort aber nur unzureichend verdeutlicht werden. Siehe die Passagen im extremer liberal argumentierenden Bericht von Zedillo et al. 2005: 146-150; und die kritischen Stiglitz/Charlton 2005: 127-128; Stiglitz 2006: 90-94. Bemerkenswert ist auch, siehe unter Punkt 5, die diesbezügliche Position der deutschen Bundesregierung und die Position im französischen Bericht über die Globalisierung.

[8263] Rodrik 2001: 33.

[8264] Dieser Mandarin-Geist hatte Regierungen mehr Entscheidungsgewalt über handelspolitische Entscheidungen ermöglicht, sodaß die Regierungen und das GATT Sekretariat ähnliche, systemorientierte und austauschbare Ziele hatten. Finger 2005: 798.

[8265] Tatsächlich waren in der offiziellen Regierungsdelegation der USA 9 Privatwirtschaftsvertreter, darunter James Robinson von American Express und Edmund Pratt von der Pharmafirma Pfizer, vertreten. Hinweis darauf in Finger 2005: 799. Von einer 75 Personen Delegation waren 9 Personen Unternehmensrepräsentanten, dazu kamen 2 Gewerkschaftler und 2 Repräsentanten der Landwirtschaft. Preeg 1995: 6. Diese Verflechtungen zwischen Politik und Wirtschaft sind gemäß ordoliberaler, aber auch der 'public choice' Theorie keine Überraschung und wurden etwa von Shaffer (2003a) i.S. von "public-private networks" für die internationale Ebene konzipiert. Diese bilden sich u.a. weil die Akteure sich Vorteile davon versprechen und sich gegenseitig in ihren Ressourcen ergänzen können. Shaffer 2003a: 12. Konkret sieht dies so aus, daß die Industrie in den USA nicht nur dem USTR bei seinen jährlichen Berichten zuarbeitet, sondern auch WTO Streitfälle vorbereitet, weil die Regierung nicht über die Ressourcen dazu verfügt. Shaffer 2003: 34-36.

nicht einfach, denn einerseits möchte sie, verständlicherweise, nicht extrem und unsensibel staatliche Einschätzungsspielräume in Frage stellen, da sie weiß, daß sie auf komplexe politische Prozesse einwirkt. Andererseits sind viele Streitfälle nicht so politisch, wie es scheint, sodaß die WTO diesbezüglich simplerweise die letzte Instanz für die Streitigkeiten privater Parteien ist. Hier die Mitte zu finden ist nicht einfach, letztendlich geht es um die Beachtung der Regeln. In Abschnitt 'J' wurde für die Antidumpingstreitfälle gezeigt, daß die Streitbeilegung auf der Panelebene oft zu 'schwach' gegenüber den Staaten agierte, das bedeutet gleichzeitig, daß sie zu 'schwach' gegenüber an solchen Maßnahmen interessierten privaten Akteuren agierte. Dies muß durch *aktive Panels, die ihre Möglichkeiten der Faktenrecherche besser ausnutzen*, korrigiert werden, darunter bezüglich der Bedingung Schädigung der heimischen Industrie aufzuzeigen, allein die bisher als Reaktion erfolgte konsequentere Ausformulierung des Entscheidungsmaßstabs durch den AB reicht nicht aus.

Speziell im Bereich der Schutzoptionen liegt nicht alles in den Händen der WTO. Sie verfügt zwar im Vergleich zum GATT über verbesserte Regeln, die nicht mehr alle Begründungen akzeptieren und neue, erstmals spürbare Grenzen ziehen. Für Maßnahmen, die diesen Regeln genügen, gilt aber weiterhin, daß die Politik entscheiden kann, wie intensiv Schutzmaßnahmen genutzt werden. Kurz: Jede wirklich geschädigte Industrie, die im Importwettbewerb steht und keine Kompensation durch Exporte erzielen kann, darf weiterhin geschützt werden. Dazu kommt, daß die Streitbeilegung der WTO so verfaßt ist, daß die Politik bei allen Schutzmaßnahmen über die Möglichkeit der Nachbesserung der Argumentation und somit auch der Verzögerung von Fällen verfügt. Dies hat im Einzelfall erhebliche wirtschaftliche Implikationen für die davon betroffenen Länder. Auch war es nicht die WTO, sondern die Politik, die dafür gesorgt hat, daß außenhandelspolitische Entscheidungen von privaten Unternehmen beantragt und weitgehend mitbestimmt werden können. Der Politik kommt somit auch im 21 Jhd. die eigenständige Verantwortung zu, eine weltweit wohlfahrtssteigernde und damit weltweit soziale Politik zu verfolgen, die diesen Namen in der Geschichte erstmals verdient.

Fühlen sich die extrem liberalen Theoretiker immer wieder beflügelt, die WTO Abkommen zu kritisieren und neue Visionen zu entwickeln, wie striktere Regeln und Abwägungsprozesse zu erfolgen haben, wohingegen andere kritische Denker der WTO eine übermäßige Liberalisierungswirkung unterstellen, können die WTO Abkommen aus dynamisch ordoliberaler Perspektive anders gewürdigt werden:

Grundlegend ist, daß es der WTO nach einer Zeit weitgehender außenhandelspolitischer Spielräume mit wohlfahrtsmindernden Wirkungen gelingt, die Politik mit merklicher Intensität zu binden, ohne ihr dabei sämtliche wirtschaftspolitischen Möglichkeiten zu nehmen. Dies wird hier uneingeschränkt als positiv angesehen. Die Kritikpunkte an wichtigen Bereichen des WTO Regelwerks sollten dennoch - sehr - ernstgenommen werden, *denn für eine Institution mit multiplen Zielen, aber dem erklärten Ziel der weltweiten Effizienz- und Wohlfahrtsteigerung, ist es inakzeptabel, wenn sie über Regeln verfügt, die eine solche weltweit vermindert.*[8266]

[8266] Das Ziel weltweiter Wohlfahrtssteigerung wird in der Präambel des Marrakesch Abkommen zur Gründung der WTO zuallererst formuliert (" ... with a view of raising standards of living, ensuring full employment and a large and steady growing volume in real income and effective demand (...) while allowing the optimal use of the world's resources in accordance with the objective of sustainable development, seeking both to protect and preserve the environment ... (...) consistent with their respective needs and concerns at different levels of economic development"). Marrakesh Agreement etablishing the World Trade Organization, Präambel. WTO 1995: 6. Der Begriff multipler Ziele wird hier verwendet, weil hier davon ausgegangen wird, daß etwa Umweltschutzziele dem Ziel der Wohlfahrtssteigerung,

Diese Kritik gilt den unzureichenden Regeln für Antidumping- und Ausgleichszölle, dem TRIPS Abkommen mit seinen ungünstigen Wirkungen auf die Wissensdiffusion und der nicht überzeugenden Kompromißlösung bei den AIDS Medikamenten, dem allzu strikten Verbot von 'local content' Maßnahmen durch Art. III/TRIMS, einer ganz fehlenden Entwicklungsausnahme zum selektiven Aufbau von Industrien, der zu strengen Auslegung bei den Zahlungsbilanzregeln, welche die diesbezügliche, nicht sachgerechte Haltung des IWF stützt, bestimmten Aspekten der Ursprungsregeln und schließlich dem Fakt, daß die WTO über keinen 'Stop'-Knopf bezüglich Liberalisierung verfügt, wenn diese nicht mehr wohlfahrtssteigernd ist. Ausgeklammert wurde hier das GATS. Eine Kritik des Abkommens über die Landwirtschaft wurde oben angedeutet und erfolgt hier nicht.

2. Übersicht über die Abschnitte

Die Ergebnisse der Abschnitte 'A' bis 'I' werden hier mit ihren Schwerpunkten und einem Einstieg in die Bewertung der WTO Regeln formuliert:

Abschnitt 'A': Rekonstruiert wurde hier, daß die BRD und die EU in ihrer Wirtschaftsverfassung nicht allein von extrem liberalen Vorstellungen geprägt sind. Sodann wurde gezeigt, daß die WTO aufgrund ihrer unklaren wertebezogenen Basis und demokratischen Begründung nicht als internationale Wirtschaftsverfassung angesehen werden kann, sodaß sie hier begrifflich 'nur' als internationale Wirtschaftsordnung eingestuft wird.

Die internationale Wirtschaftsordnung der WTO. Nach den Informationen in Abschnitt 'J' ist es möglich diese näher zu beschreiben. Die Charakterisierung erfolgt anhand der Metapher eine Berglandschaft:

Die WTO Regeln ermöglichen immer noch, ähnlich wie das GATT, die Nutzung von Schutzausnahmen und Subventionen, somit wurde keine extrem liberale, neoklassischen

---

dies bedarf einer Fall-zu-Fall Bewertung, nicht entgegenstehen muß, sondern parallel dazu erreicht werden können. In Art. III, in dem die Funktionen der WTO beschrieben werden, wird festgehalten, daß: "[t]he WTO shall facilitate the implementation, administration and operation, and further the objectives, of this Agreement and the Multilateral Trade Agreements ... " Marrakesh Agreement etablishing the World Trade Organization. Art. III. WTO 1995: 7. Bezüglich der Art und Weise der Fall-zu-Fall Bewertung wird sich hier Howse/Nicolaidis (2003) angeschlossen, die sich kritisch gegen die extrem liberalen Befürworter der Wirtschaftsverfassung wenden, deren Ansatz sie folgendermaßen charakterisieren: "competing human values enter into the picture as narrow, and carefully policed exceptions or limits, to the overall constitutional project of freer trade." Howse/Nicolaidis 2003: 310. Dagegen schlagen sie vor: "In this, we endorse the approach taken - a least at times - by the WTO Appellate Body in interpreting WTO rules that engage competing or divergent human values. Instead of presupposing that the treaty text is animated by a constitutional *telos* of free trade, or looking primarily *within* the WTO for the relevant structural principles, we emphasize the importance of non-WTO institutions and norms in treaty interpretation, which represent values other than free or freer trade." Howse/Nicolaidis 2003: 311. Diese Last liegt auf der Streitbeilegung der WTO, sich hier kooperativ und offen gegenüber solchen Normen zu zeigen, denn internationale Organisationen sind aus völkerrechtlicher Sicht "grundsätzlich voneinander unabhängig", einmal abgesehen davon, daß sie das *ius cogens* und das allgemeine Völkerrecht beachten müssen. Kursiv im Original. Neumann 2002: 659. Dies hilft aber kaum bei der materiellrechtlichen Koordination unterschiedlicher internationaler Organisationen und Regime, etwa im Bereich Umweltschutz, Biodiversität und Seerecht etc. Eine Möglichkeit Konflikte zu verhindern, besteht in der Anforderung von Auslegungsgutachten bei anderen Organisationen zu bestimmten Fragen. Ausführlich hierzu Neumann 2002: 658-703; siehe auch die kurze Erwähnung des Chile - Schwertfisch Falls in Abschnitt 'J 3', Punkt 12, Art. XX Allgemeine Ausnahmen. Die Haltung hier kann illustriert werden an Abschnitt 'J 3', Punkt 26.4, Neuausrichtung des TRIPS durch die AIDS Pandemie. Dort wird anläßlich der Frage der AIDS Medikamente argumentiert, daß es hier nötig ist, dem Gesundheitsinteresse klaren Vorrang vor wirtschaftlichen Interessen einzuräumen.

Vorstellungen folgende Handelsordnung etabliert. Die Verwerfungen zwischen Liberalisierung auf der einen und Schutz und Intervention auf der anderen Seite nehmen im Vergleich zum GATT aber zu. Die WTO verfügt über ausgeprägte, nun effektiver durchsetzbare Liberalisierungstäler, beispielsweise durch die strikte Rechtsprechung bezüglich der Inländerbehandlung und sie beginnt ebenso damit, die Schutzmaßnahmen- und Subventionsberge zu disziplinieren. Dies gelingt bei Antidumping und den weniger hohen Subventionen noch unzureichend, ein Klimawandel in Richtung Liberalisierung ist aber auch hier spürbar. Dazu kommt, daß die Plateaus regulatorischer Diversität durch Art. XX, TBT und SPS unter dem Vorbehalt einer Prüfung auf Regelkonformität stehen.

Ähnelte das GATT noch den Alpen mit all ihrer Gemütlichkeit, ist die WTO mit Patagonien vergleichbar, mit breiteren liberalen Tälern, einer Akzeptanz von moderat hohen, subventionierten Hügelketten und einer Reihe spitzer Schutzklauselgipfeln und dem, trotz zunehmender Regelbindung, naturbelassenen, spektakulären Gebirge des Antidumpingschutzes. Naturbelassen deshalb, weil sich hier noch eher der 'natürliche' Hang zur Monopolbildung und Rentensuche privater Akteure durchsetzen kann, einmal davon abgesehen, daß sich auch der ein oder andere entwicklungspolitisch sinnvolle Schutz dahinter verstecken mag. Als von zivilisatorischen Errungenschaften ebenso ungenügend berührt, erweist sich das TRIPS Abkommen, welches, trotz der beschlossenen Verbesserungen, immer noch den Zugang zu AIDS Medikamenten erschwert und Wissensdiffusion unnötig lang beschränkt und es somit im Sinne einer, zumal im Patagonien, nicht sachgerechten Kunstschneedecke Wachstum und Wohlergehen verhindert. Die weiter vorhandene Akzeptanz staatlicher Interventionen im Agrarbereich erinnert wiederum an die Alpen, diesmal an die Schweiz mit ihren Milchkühen auf (Subventions-) Gipfelhöhe. Auch hier weht aber eine neuartige Brise über die Gipfel, durch die SCM Klageoption, die den Bereich der Landwirtschaft in Zukunft pauschal diszipliniert, mit einem ersten Anwendungsbeispiel in der Streitbeilegung.

Die WTO erlaubt eine Regulierung internationaler Wirtschaftsdynamik durch die Politik, aber nicht mehr in allen Fällen, denn selbst die Schutzklausel und andere Ausnahmen sind regelgebunden und nicht mehr unter allen Umständen anwendbar. Negativ auf die weltweite Wohlfahrtssteigerung wirkt der zu ausgeprägte Schutz des geistigen Eigentums, positiv die Spielräume für Subventionsvergabe, wobei die Regeln erst bei höheren Subventionen greifen und einen Subventionswettlauf verhindern. Insgesamt macht die WTO damit einen Schritt zu Liberalisierung und zu einer Regelbindung unnötig weiter Politikspielräume und ermöglicht damit, im Vergleich zum GATT, mehr Effizienz- und Wohlfahrtssteigerung auf weltweiter Ebene. Die Wirtschaftsordnung der WTO zeichnet sich dadurch aus, daß sie liberale Richtungsentscheidungen mit weiter bestehenden Spielräumen für staatliche Politiken vereint.[8267]

Abschnitt 'B': Zu den normativen Zielen der dynamisch ordoliberalen Theorie gehört die Erhaltung der Freiheit der individuellen unternehmerischen Akteure, gleichzeitig wird die Begrenzung und Ausbalancierung privater Macht in ihrem Verhältnis zum Wirtschaftsgeschehen und zur demokratischen Willensbildung angestrebt. Die Entscheidung für eine marktbasierte Verkehrswirtschaft erfolgt, weil es diese Ordnung ist, die es erlaubt, wichtige wertbezogene Ziele,

[8267] Es wäre wenig aussagekräftig hier die WTO beispielsweise angesichts der Agrarpolitik oder der Akzeptanz staatlicher Konzerne nach dem Vorbild der EU knapp als eine 'gemischte Wirtschaftsverfassung' zu bezeichnen, weil dies den Übergang GATT zur WTO kaum treffen würde. Deshalb hier der Rekurs auf diese Metapher, die diesen Übergang näher beschreibt.

darunter sozialpolitische, gemeinsam mit und durch das Ziel wirtschaftlicher Effizienz anzustreben. Aus der dynamisch ordoliberalen Theorie folgt, daß dem Markt eine zentrale Stellung im Wirtschaftsprozess eingeräumt werden muß. Grundlegend ist, daß die wirtschaftlichen Aktivitäten durch einen rechtlichen Rahmen erst ermöglicht und durch ihn umfaßt werden. Ein starker Staat ermöglicht dabei die Aktivität privater Akteure, er wehrt sich aber gegen eine Vereinahmung von Interessengruppen und trägt durch Institutionen wie der Wettbewerbspolitik dazu bei, daß auch in Zukunft anpassungsfähige Firmen in einem dynamischen Wettbewerbsprozess agieren können. Bei der Ausgestaltung eines rechtlichen Rahmens für die Wirtschaft muß beachtet werden, daß dieser dynamische Wettbewerbsprozess ohne den Zugang der Firmen zu Technologie, Wissen und Kapital nicht so optimal und dazu in breiter Art und Weise wohlfahrtssteigernd wäre. Die ordoliberalen Prinzipien und Ziele gelten nicht absolut, es ist aber durchaus vorstellbar, daß etwa ein Festschreiben der Liberalisierung durch verbindliche Zölle effizienz- und wohlfahrtssteigernd wirkt, im Einklang mit dem Prinzip der Konstanz der Wirtschaftspolitik. Ebenso wird hier durchaus wahrgenommen, daß der mit der WTO erreichte Grad der Regelbindung zur Stärkung des Rechts auf Eigentum auf internationaler Ebene führt, nicht aber zu dessen Absolutsetzung.

Abschnitte 'C', 'D', 'E', 'F': Anhand einer Übersicht über empirische Studien konnte die Relevanz dynamischer Faktoren gezeigt werden: Skalenökonomien, pekunäre Externalitäten, Wissensdiffusion und Anreizeffekte durch Zollschutz sind Faktoren, die in einer dynamischen Weltwirtschaft wirksam sind. Sie prägen, mal mehr und mal weniger, den dynamischen Wettbewerbsprozess, der durch Vorsprungsgewinne und Aufholen anpassungsfähiger Firmen einen Strukturwandel auf eine nächst höhere Gleichgewichtsebene ermöglicht, welche eine gewisse Zeit stabil bleibt. Eine Diskussion von Marktversagen ist im ordoliberalen Rahmen u.a. dann zulässig, wenn die Kapitalmärkte eine Finanzierung von Industrien unterlassen, wenn sich technologische Fähigkeiten nicht verbessern, Wissen sich nicht verbreitet und Skalenökonomien nicht erreicht werden. In den Industrieländern ist dies meist nicht der Fall. In Entwicklungsländern eröffnen sich mehr Möglichkeiten staatlicher Korrektur von Marktversagen. Ob Interventionen ratsam sind, muß aber kritisch und pragmatisch, von Fall-zu-Fall und Land-zu-Land, betrachtet werden. Denn empirisch wurde gezeigt, daß die Warnung der 'public choice'- und 'rent seeking'-Theorie vor Interessengruppen relevant ist und staatliche Interventionen sehr wohl wohlfahrtsmindernd wirken können, siehe das frühe Indien (in Abschnitt 'F'). Eine pragmatisch dynamische Sicht impliziert zudem, daß kleine Märkte weniger Möglichkeiten bieten, Skalenökonomien und pekunäre Externalitäten hinter Zollschutzbarrieren zu erzielen. In großen, wachsenden Märkten können heimische Anreizeffekte wirksamer sein, also auch ein selektiver Zollschutz. Zollschutz kann auch dazu genutzt werden, um Investitionen internationaler Firmen anzulocken und vor Ort zu einer Einbeziehung von lokalen Zulieferern anzuhalten, wobei diese Strategie sowohl von den Industrie- als auch Entwicklungsländern eingesetzt wurde. Nicht zuletzt warnt gerade die dynamisch Theorie vor eine Kumulation der Kosten von Interventionen. Staatliche Interventionen sollten von unabhängigen Institutionen sachlich bewertet werden, sie sollten vor dem Hintergrund einer Politik der Exportorientierung erfolgen und komparative Vorteile durch den internationalen Handel sollten nicht ignoriert werden. Anders formuliert: Die diskutierten Beispiele haben gezeigt, daß es zwar die Möglichkeit gibt Marktversagen zu erkennen, dies erfolgt aber aus sachlichen Gründen und führt nicht zu einer pauschalen Rechtfertigung von hohen Zöllen und Schutzinstrumenten sowie einer nationalen Politik, die sich vom Weltmarkt abwendet.

Die Theorie internationalen Handels läßt sieben gleichzeitig gültige Theorieansätze erkennen. Der internationale Handel hat viele Nuancen, dies erstreckt sich vom weiter wichtigen Handel mit Rohstoffen, über die schnell wachsenden Anteilen von Entwicklungsländern im High-Tech Bereich, hin zu dem erst sei wenigen Jahren liberalisierten Textil- und Bekleidungshandel, der aber vom Wert her eine erstaunlich geringfügige Rolle spielt. Die bis heute kontinuierlich vorhandene Stärke der Industrieländern liegt dabei im Bereich des Medium Tech: Automobile, Chemie und sonstige verarbeitete Waren. Dabei spielt der Intra-Industriehandel eine theoretisch schillernde Rolle. Aus ihm folgt, daß nicht mehr geschlossen werden kann, wie dies noch aus einigen neoklassischen Modellen folgt, daß der internationale Handel notwendig wohlfahrtssteigernd ist, er ist es nur noch *potentiell*, weil er auch eine direkte Konkurrenz impliziert, die zum Ausscheiden von Firmen aus dem Markt führt. Interessanterweise ist es aber der Intra-Industriehandel, der es wiederum wahrscheinlicher macht, daß der internationale Handel - in vielen Fällen - doch wohlfahrtssteigernd wirken kann, weil er Produktdifferenzierung einführt, also den Handel mit zehntausenden unterschiedlichen Waren. Dies eröffnet Möglichkeiten am internationalen Handel zu partizipieren - sobald ein gewisses Stadium der technologischen Fähigkeiten und ein gewisser Anteil verarbeitender Industrie an der Wertschöpfung erreicht worden ist - diese Einschränkung ist empirisch dokumentiert. Der Intra-Industriehandel überdeckt sich teilweise mit der Wirksamkeit von Heckscher-Ohlin Faktorvorteilen, die nicht eindimensional konzipiert werden müssen, sondern Kombinationen von arbeitsintensiver mit ausbildungsintensiver oder kapitalintensiver Produktion zulassen. Der internationale Handel wird in Zukunft zunehmend von solchen Heckscher-Ohlin Faktorvorteilen geprägt sein, wodurch in Industrieländern moderate Anpassungskosten auftreten werden, durch einen komplex wirksamen Druck auf die Lohnniveaus, besonders für arbeitsintensive Tätigkeiten. Gleichzeitig bewirkt Heckscher-Ohlin eine weltweite Steigerung der Lohnniveaus, wodurch immer wieder neue Niedriglohngebiete entstehen und, nach einer Zeit des Wachstums, in ihren Lohnniveaus ansteigen. Daß dieser Prozess schon heute in Osteuropa und China zu erkennen ist, birgt in sich eine gewisse Beruhigung. Reallohnverluste erkennt die Empirie vor allem in Ländern, die nach makroökonomischen Schwierigkeiten ihre Währung abwerten mußten. Schließlich bewirken die großen internationalen Unternehmen der Industrieländer, die teils mit überlegenen F&E Ausgaben die Investitionstätigkeit in den Entwicklungs- und Schwellenländern in bestimmten, wichtigen Sektoren dominieren, eine Transformation des internationalen Handels.

Schon aus neoklassischen Modellen, etwa dem Pareto-Modell des internationalen Handels, folgt, daß die Gewinner Verlierer kompensieren müssen. Auch der dynamische Ansatz stützt, aus anderen Gründen, diese Forderung und die Frage muß beantwortet werden, was mit Ländern und Firmen geschieht, die nicht ein ausgebildetes Niveau technologischer Fähigkeiten erreichen, so wie dies beispielsweise Korea gelang: In Ländern, in denen viele Firmen nur mittlere technologische Fähigkeiten aufweisen, wie Indiens Kapitalgütersektoren, müssen möglichst viele dieser Firmen umstrukturiert und ihnen die Möglichkeit gegeben werden, sich positiv zu entwickeln, um nicht allzu große Verluste an technologischen Fähigkeiten und Wohlfahrtsquellen zu erleiden. Firmen in Afrika haben unzureichende technologische Fähigkeiten und verfügen kaum über Anpassungsfähigkeit, weil sie u.a. nicht über Wissen über Technologieeinsatz verfügen, sodaß sie an einem dynamischen Welthandel, der zu einem sehr großen Anteil von verarbeiteten Gütern geprägt ist, garnicht teilhaben. Eine internationale Handelsordnung, die über ihre Regeln einen dynamischen Welthandel nahezu universell ausdehnt und somit den dynamischen Status Quo des Welthandels durch diesen rechtlichen

Rahmen erst etabliert, muß darauf eine Antwort finden. Viele Länder verfügen über technologische Fähigkeiten und einen verarbeitenden Sektor, der ihnen eine Teilhabe am internationalen Handel und eine Anpassung an ungünstige Dynamiken ermöglicht. Diese Gewinnerländer müssen dafür Sorge tragen, daß ein dynamischer Entwicklungsprozess in Verliererländern angestoßen wird. Die dynamische ordoliberale Theorie schmückt sich manchmal damit, daß sie teils deckungsgleich mit ethisch-moralischen Prinzipien ist, um einer solchen Forderung Nachdruck zu verleihen.[8268] Eigentlich braucht sie diesen Verweis nicht. Es handelt sich um Marktversagen, wenn bevölkerungsreiche Länder kaum zur internationalen Wertschöpfung beitragen und somit Skalenökonomien, pekunäre Externalitäten und damit verbundene, denkbare Wachstumsimpulse brach liegen und dadurch weltweit nur eine suboptimale internationale Effizienz- und Wohlfahrtssteigerung gelingt. In dieser Arbeit wurde genau genug gezeigt, daß eine - nicht extrem andere - aber dennoch merklich andere - Wirtschaftspolitik der Industrieländer in den sechziger, siebziger und achtziger Jahren viel früher zu solchen Wachstumsimpulsen hätte führen können, wovon die Industrieländer hätten profitieren können. Auch daraus erfolgt die Verpflichtung, diese Länder in den Welthandel zu integrieren.

Abschnitt 'G': Neoklassik und IWF/Weltbank haben das Konzept der Exportorientierung erfunden und damit große Verdienste um die Effizienz- und Wohlfahrtssteigerung auf diesem Planeten erworben. Nichtsdestotrotz liegen sie mit ihrer extrem liberalen Haltung falsch, wenn sie einen vollständigen Rückzug des Staates, einen freien Handel in einem extremen und irreversiblen Sinn und teils eine vollständige Einschränkung politischer Handlungsspielräume fordern. Dies wurde anhand der empirischen Studien über Indien, Korea, Taiwan, China, Brasilien und Afrika nachvollziehbar und schwer widerlegbar gezeigt:

Der Staat kann erfolgreich agieren, wenn er bestimmte Bedingungen einhält. Er muß die zentrale Rolle des Marktes anerkennen und eine Politik der Exportorientierung verfolgen, einen moderaten und nur in begründeten Fällen selektiv hohen Zollschutz einsetzen, um Marktversagen im Sinne eines nicht erfolgenden oder bisher nicht erfolgreichen Aufbaus von Industriebereichen zu korrigieren. Der Staat sollte dabei stark genug sein, um Rentensuche von Interessengruppen entgegenzutreten. Werden diese Bedingungen eingehalten, spricht nichts dagegen, daß der Staat, wenn Marktversagen sichtbar ist, durch zusätzliche, selektive Interventionen, eine optimalere Effizienz- und Wohlfahrtssteigerung erreichen kann. Sichtbar wird dies u.a. an Indonesien, welches sich allzusehr auf komparative Vorteile im ressourcenintensiven Bereich ausgerichtet hat und Chancen auf Wohlfahrtssteigerung durch die verarbeitende Industrie seitens einer staatlichen Industriepolitik vernachlässigt. Beachtet werden muß aber, daß staatliche Interventionen fehlerhaft erfolgen und angesichts dynamischer Entwicklungen in den Sektoren keinen Erfolg haben mögen, Rentensuche nicht immer vermeidbar ist und dadurch insgesamt hohe Kosten verursacht werden können. Selbst für den Grenzfall Brasilien konnte aber, alles in allem, ein positiver Einfluß des Staates dokumentiert werden, u.a. sichtbar an der Weigerung von Marktakteuren in Bereichen zu investieren, die komparative Vorteile aufwiesen. Dies bestätigt die Warnungen von extrem liberaler Seite vor den Gefahren staatlicher Interventionen teilweise, aber nicht ganz.

[8268] Auch in der Literatur zur Doha-Runde spielen solche Erwägungen eine Rolle. Von Stiglitz/Charlton (2005) wird gefordert, daß Fairness auf internationaler Ebene eine Rolle spielen sollte: "That brings us to the crucial question - should international law, the rules and regulations that govern relations among countries and among individuals and firms in different countries, be based simply on realpolitik, or should considerations of social justice and fairness play a role?" Stiglitz/Charlton 2005: 74.

Darüberhinaus ermöglicht die dynamische Theorie, besser als die Neoklassik, gestützt auf die Theorie technologischer Fähigkeiten, eine Erklärung von negativen Effekten der Liberalisierung auf die Wohlfahrt eines Landes. Empirisch wurde dokumentiert, daß mehr als 50 % der Firmen in Afrika bei einer Öffnung gegenüber einer dynamischen Weltwirtschaft nicht mithalten und die meisten Unternehmen nur sehr geringe Summen in ihre Firmen investieren können. Liberalisierung kann hier somit nicht allein helfen und es bedarf dringend systematischer Anstrengungen, Afrikas technologische Fähigkeiten zu verbessern. Zusätzlich muß dort mit Industrien, die im Einklang mit komparativen Vorteilen stehen, versucht werden, eine mehrere Jahre andauernde Kapitalakkumulation zu erreichen, die Afrika bislang noch nicht erreichen konnte.

In Afrika müssen viele Industrien entstehen, die verarbeitete Waren und höherwertige Produktionsinputs herstellen können, um zuerst im Bekleidungs-, Schuh-, Leder-, Möbelbereich mehr Wertschöpfung erzielen zu können, wodurch es später ermöglicht wird, um sonstige Auslagerungsaktivitäten im verarbeitenden Bereich zu konkurrieren. Aufgrund der zu kleinen Märkte, wäre es denkbar, daß die Länder kooperieren und sich durch unterschiedliche Spezialisierungen, etwa bei Inputgütern, ergänzen und dann die Märkte in solchen Bereichen offen blieben. Die Basis für ein solches Wachstum kann durch die Eröffnung eines selektiven, aber ökonomisch bedeutungsvollen Marktzugangs im Agrarbereich durch die Industrieländer gelegt werden, ergänzt durch präferentiellen Marktzugang u.a. bei Textilien und Bekleidung durch großzügigere Urprungsregeln und die Aufrechterhaltung bestehender Zölle, die gegenüber China wirksam sind, aber diesem Land wenig Probleme bereiten. Daß solche politischen Entscheidungen möglich sind, zeigt der Aufstieg Chinas in diesem Bereich, der auf einer solchen Entscheidung im Textil- und Bekleidungsbereich beruhte, siehe Abschnitt 'I' und den Exkurs China in Abschnitt 'D'.

Die Neoklassik würde es nicht für problematisch halten, wenn sämtliche bestehenden verarbeitenden Industrien Afrikas, welche hier detailliert aufgelistet wurden, vom Markt ausscheiden. Sie würde vereinfachend postulieren, daß alle Firmen Afrikas einzig über Vorteile arbeits- oder rohstoffintensiver Produktion verfügen dürfen und sich dahingehend neu positionieren sollten. Dasselbe würde sie über die Kapitalgütersektoren Indiens sagen. In Abschnitt 'G' wurden dagegen Informationen präsentiert, die zeigen, daß teils eine arbeitsintensive Produktion bei sehr niedrigen Lohnniveaus auf dem Weltmarkt nicht wettbewerbsfähig ist, solange diese nicht durch einen moderat hohen, effektiven Maschineneinsatz gestützt wird - ein verarbeitender Sektor ist somit für die Industrialisierung in Afrika nötig. Ebenso würden so Vorteile durch den Intra-Industriehandel ignoriert. Hier wird aus Gründen der Erhaltung wirtschaftlicher Werte für einige Sektoren in Afrika, keineswegs für alle, ein 'passiver' Zollschutz für begründbar angesehen, der ein bestimmtes Niveau an Wertschöpfung und damit verbundene technologische Fähigkeiten, darunter auch Managementfähigkeiten, aufrechterhält, wenn parallel dazu großteils moderate Zölle für die Mehrheit der Industriebereiche vorliegen, damit Inputgüter verfügbar sind, der Markt wirksam bleibt und versucht wird, die Chancen der Exportorientierung zu nutzen.

Abschnitt 'H' und 'I': Zentrale Einsicht ist hier, daß die Industrieländer in der Nachkriegszeit zwar keine Zentralverwaltungswirtschaft etablierten, aber doch ein risikoabschwächendes - aber nicht ganz abschaffendes - Umfeld für die Firmen geschaffen haben, durch massive F&E Subventionen,

Subventionen und einen selektiven Schutz für viele Firmen und wichtige Sektoren (zusätzlich zur Bereitstellung von hochwertiger Ausbildung und Toleranz von Wissensdiffusion). Besonders intensiv war die Unterstützung für die Stahlindustrie in der EU. Hier haben öffentliche Subventionen in den siebziger und achtziger Jahren einen größeren Anteil an den Kapitalinvestitionen ausgemacht, als die Firmen selbst finanziert haben. Die Landwirtschaft fällt unter eine ähnliche Kategorie, hier wurde dann doch eine Zentralverwaltungswirtschaft etabliert. Dazu kommt, daß der Schutz durch die VERs, im Gegensatz zur Meinung in der Literatur, wenigstens teilweise zu einer industriepolitischen Stärkung von Unternehmen geführt hat, wenigstens in den USA und der EU, im Sinne der Theorie strategischer Handelspolitik. Dies spricht aber nicht dafür, daß dynamisches Wachstum durch eine solche interventionistische Politik noch heute gestützt werden sollte. Die meisten Firmen der Industrieländer waren und sind - zumal im Moment und durch das sonstige bestehende Umfeld - anpassungsfähig genug, um einem sich intensivierenden Wettbewerb standhalten zu können.

In einer dynamischen Welt ist vieles möglich, somit kann es durchaus sein, daß in ferner Zukunft eine Neubewertung der Lage nötig ist. Für die nächsten Jahre ist aber nicht zu erwarten, daß Industrieländer Schutz sachlich begründen können. Für sich allein spricht, daß die Importe aus den Entwicklungsländern zwischen 1988 und 1989 am Output im verarbeitenden Gewerbe der Industrieländer einen Anteil von 3,3 % hatten, wobei die Wirtschaftsleistung der Industrieländer bereits seit 1951 auf dem Stand vor dem Zweiten Weltkrieg lag und sich die Wirtschaftsleistung zwischen 1965 und 1989 fast verdoppelt hat. Von diesem verdoppelten BSP konnte die heimische Industrie somit ca. 96 % des Wachstums für sich reklamieren.[8269] Dazu kommt, daß noch Mitte der achtziger Jahre ca. 30 % des internationalen Handels, aus der Perspektive der Entwicklungsländer gesehen, von Beschränkungen geprägt war, wodurch Kosten von bis zu 9 % von deren damaligen BSPs ausgelöst wurden.[8270] Dies kann kaum als Integration der Entwicklungsländer in die Weltwirtschaft bezeichnet werden, sondern zeigt allein die wirtschaftliche Dominanz der Industrieländer. Bis heute setzt sich eine starke Präsenz der Industrieländer im Bereich des wachstumsstarken Medium- und High-Tech Bereiches fort.[8271] Die Industrieländer haben in dieser Zeitperiode das Wachstum der Entwicklungsländer und damit auch ihre eigenes Wachstum gehemmt und Chancen auf eine weltweite Wohlfahrtssteigerung verschenkt. Das Aufbrechen der wirtschaftspolitischen Charakteristika dieser Zeit ab Mitte der achtziger Jahre wird hier uneingeschränkt als positiv beurteilt. Ein Kritikpunkt, der in dieser Arbeit nur am Rande erwähnt werden kann, ist, daß es damals unnötig war, u.a. die U.S. Wettbewerbspolitik in bezug auf große Konzerne toleranter auszugestalten.

Die schwierige Frage über die Begründbarkeit von Schutzklauseln und anderen Schutzoptionen in einem dynamischen Umfeld wird hier so beantwortet, daß Schutz zwar in bestimmten Fällen wohlfahrtssteigernd sein kann, daß aber aus der Perspektive weltweit optimaler Wohlfahrtssteigerung eine sachgerechte, dosierte Regelbindung von Schutzmaßnahmen nötig ist.

Immerhin ist es dem GATT in der Nachkriegszeit, sozusagen im Hintergrund der VERs, gelungen, die Zollniveaus durch die Verhandlungsrunden immer weiter abzusenken. Und viele Entwicklungsländer

---

[8269] Siehe **Tabelle 68**, **Tabelle 69**. Siehe Abschnitt 'D', Punkt 10.2, Historische Entwicklungstendenzen der Handelsintegration.

[8270] Siehe Abschnitt 'I', Punkt 13.3, Negative Effekte auf die Entwicklungsländer.

[8271] Siehe Abschnitt 'D', Punkt 10.3, Daten zum Welthandel in einer Aufgliederung nach Technologiekategorien.

haben spätestens in den achtziger Jahren eine eigenständige Liberalisierung, im Einklang mit der Exportorientierung, durchgeführt, sodaß sie derzeit über moderat hohe angewandte Zölle und die Möglichkeit noch Industrien selektiv zu schützen, verfügen. Dies wird hier begrüßt und stellt eine gute Ausgangslage dafür dar, in den nächsten Jahrzehnten erfolgreicher als zuvor Effizienz- und Wohlfahrt zu steigern. Handeln die Entwicklungsländer im Einklang mit einer moderaten Theorie der Exportorientierung bietet dies die Chance, mit staatlichen Interventionen, etwa Umstrukturierungen technologisch schwacher Industrien, die Wohlfahrtssteigerungen zu optimieren, wovon alle Staaten weltweit profitieren.

Zollneuverhandlungen. Daß die Entwicklungsländer noch bestimmte Zollschutzspielräume haben, ist insofern beruhigend, weil seit der Gründung der WTO Zollneuverhandlungen bislang kaum erfolgreich durchgeführt werden konnten und davon auszugehen ist, daß die Industrieländer in Zukunft größere Kompensationen als bisher fordern werden, sodaß Entwicklungsländer diese Option kaum mehr als Spielraum empfinden dürften.

Zuletzt in diesem Zusammenhang zu einer am Ende von Abschnitt 'D' diskutierten Problemstellung, ob es im Rahmen der dynamischen Theorie als optimal wohlfahrtssteigernd angesehen werden kann, wenn statt einem, mehrere dynamische Wachstumspole etabliert und geschützt werden. Nicht Länder, aber Regionen sind dafür Kandidaten, wenn diese so groß sind, daß sie weniger skalen- oder auch inputgüterbezogene Nachteile aufweisen und pekunäre Externalitäten ermöglichen. Anlaß für diese Frage war die Sorge, daß Chinas Aufstieg dazu führen könnte, daß der ebenso dynamisch wachsende Raum um Thailand, Malaysia, Singapur und Indonesien in einigen Jahren nur noch aus China beliefert werden wird. Es könnte argumentiert werden, daß ein gewisser Zollschutz für diese Region helfen könnte, dort Wertschöpfung und Dynamik zu erhalten. Zuerst einmal ist aber in Asien derzeit nicht erkennbar, daß China eine Gefahr für seine Nachbarn darstellt. Weiterhin gilt, daß diese Argumente nicht zu einem Einstieg in eine Segmentierung der Welt in regionale Integrationsprojekte mit hohen Zöllen führen dürfen. Selbst wenn einige Industrien profitieren, wäre dies insofern wohlfahrtsmindernd, weil die internationale Arbeitsteilung mit Inputgütern sehr ausdifferenziert ist und diese unnötig beschränkt würde. Ein ausdifferenzierter Handel mit Inputgütern ist ein Charakteristikum der modernen Wirtschaft. Wiewohl somit eine regionale Entwicklungspolitik selektiv Zölle einsetzen mag, um in bestimmen Bereichen regionale Dynamiken zu erhalten, muß dies im Einklang mit der Exportorientierung erfolgen, also vor dem Hintergrund eines insgesamt moderaten Zollschutzes, um eine weltweit optimalen Effizienz- und Wohlfahrtssteigerungen anzustreben. Dazu kommt, daß die Marktkonkurrenz verhindert, daß Firmen Hochpreisinseln etablieren.

Regionale Integrationsprojekte und Zollunionen. Bezüglich dieser Gefahr einer Segmentierung in regionale Blöcke dienen die diesbezüglichen WTO Regeln für regionale Integrationsprojekte und Zollunionen nicht als enge Detailregelung aber als Sicherheitsgurt, der die Entwicklung einer Segmentierung verhindern kann. Dies ist sachgerecht. Eine aktivere Rolle des zugehörigen Ausschusses wäre wünschenswert.

3. Fünf dynamisch ordoliberale Prinzipien zur Bewertung der WTO Regeln

Weitere WTO Regeln können nun auf ihren normativ wirtschaftswissenschaftlichen und ethisch-moralisch normativ rechtfertigbaren Charakter überprüft werden. Wären hier nicht einige - gravierende - Kritikpunkte, würde diese Prüfung, zumal für den Kernbestand der Regeln, wie GATT Art. I, Art. II und Art. III, durchaus positiv ausfallen. Schon erwähnt wurde, daß aber die neoklassische Behauptung, daß einzig ein globaler Freihandel, bei vollständiger Rücknahme staatlicher Aktivitäten, eine weltweit optimale Effizienz- und Wohlfahrtssteigerung erzielt, falsch ist.

Es ist sogar so, daß die neoklassische Theorie Regeln fordert, die Effizienz- und Wohlfahrt mindern. Zwar ist nicht ausgeschlossen, daß ein Land, welches einen rein liberalen Entwicklungsweg einschlägt, erfolgreich sein kann. Ebenso ist es aber denkbar, daß ein Land mit einer moderaten Exportorientierung, welches ein Marktgeschehen dominierend zuläßt und dies durch selektive Interventionen ergänzt, seine Effizienz- und Wohlfahrt in einem noch optimalerem Sinne steigern kann. Daraus kann geschlossen werden: Eine zunehmend globalisierte Wirtschaft[8272] braucht Regeln, die nationale Politikspielräume erhalten, welche eine weltweit optimale Effizienz- und Wohlfahrtssteigerung befördern, gleichzeitig trifft der Schluß zu, daß der Staat sehr wohl einen merklichen Grad der Regelbindung vertragen kann, wobei auch dies hilft, das Ziel der Effizienz- und Wohlfahrtssteigerung zu erreichen. Nur dann, wenn das WTO Regelwerk beides kombiniert, ist es wirtschaftspolitisch sachgerecht. Aus der dynamisch ordoliberalen Theorie kombiniert mit der Theorie der Exportorientierung folgt grundlegend für die WTO Regeln, daß eine optimale Effizienz- und Wohlfahrtssteigerung auf weltweiter Ebene dann erreicht werden kann, wenn eine Balancierung und Einhaltung mehrerer, nicht absolut gültiger, aber sehr wichtiger und grundlegender Prinzipien gelingt: (1) Markt/internationaler Handel, (2) Wettbewerbspolitik, (3) anpassungsförderliches Umfeld, (4) Exportorientierung und das (5) Prinzip, daß staatliche Interventionen kritisch und realistisch anhand dieser Prinzipien überprüft werden müssen.

(1) Das erste, wichtige Prinzip, das die dynamisch ordoliberale Theorie festhält, ist der Markt. Es muß Ziel internationaler Wirtschaftsregeln sein, eine wirksame Marktkonkurrenz auf den Weltmärkten zu ermöglichen. Der Wettbewerb auf dem Markt, dazu zählt auch der internationale Handel, hat aus dynamisch ordoliberaler Sicht mehrere wichtige Funktionen. Er ermöglicht besser als andere Organisationsformen die Steigerung von Effizienz und Wohlfahrt, er wirkt als Entmachtungsinstrument und verhindert, daß Firmen mehr Einfluß auf die Politik gewinnen. Und er läßt es wahrscheinlicher werden, daß die Preise für die Verbraucher aus weiten oligopolistischen Konstellationen resultieren und damit halbwegs erträglich sind. Dieses Prinzip sollte nur dann

[8272] Angemessen beschrieben von Hirst/Thomson (1996), wobei die WTO eine politische Antwort auf die Globalisierung darstellt, die zu einem gewissen Grad weiter eine Regulierung ermöglicht, aber auch Globalisierung erst ermöglicht und verstärkt. "A *globalized economic* is an ideal type distinct from that of the inter-national economy and can be developed in contrast with it. (...) The international economy is an aggregate of nationally located functions. (...) The global economy raises these nationally based interactions to a new power. The international economic system becomes autonomized and socially disembedded, as markets and production become truly global. Domestic policies, whether of private corporations or public regulators, now have to routinely to take into account of the predominantly international determinats of their sphere of operations. As systemic interdependence grows, the national level is permeated by and transformed by the international. In such a globalized economy the problem this poses for public authorities is how to construct policies that coordinated and integrated their regulatory efforts in order to cope with the systematic interdependence between their economic actors. The first major consequence of a globalized economy would thus be the fundamental problematicity of its governance. Global socially decontextualized markets would be difficult to regulate, even supposing effective coordination by the regulators and a coincidence of their interests. The principal difficulty is to construct both effective and integrated patterns of national and international public policy to cope with the global market forces." Herv. im Original. Hirst/Thomson 1996: 8-13.

eingeschränkt werden, wenn der Markt bestimmte Funktionen nicht ausführt und ggf. wenn bestimmte Bedingungen nicht vorliegen, die das Funktionieren des Marktes ermöglichen. Die Schwelle, Marktversagen zu behaupten, wird von der dynamisch ordoliberalen Theorie hochgelegt. Daraus folgt, daß sich die Industrieländer der Weltmarktkonkurrenz aussetzen sollten und hier kaum Ausnahmen denkbar sind, mit denen staatliche Interventionen gerechtfertigt werden können.

Dieses Prinzip Markt gilt zwar nicht absolut, es ist aber zu wichtig, um es so stehen zu lassen: Es geht hier um eine *Lektion aus der Geschichte*, die nicht genauso diskutierbar ist, wie sonstige Thesen in der Wissenschaft.[8273] Walter Eucken hatte Recht, als er einen durch die Geschichte wirksamen 'Hang zur Monopolbildung' beschrieb. Die Märkte stellen das genialste Entmachtungsinstrument der Geschichte dar, weil sie es nicht zulassen, daß die Akteure ihre Monopolmacht nutzen. Dies stimmt bis heute empirisch. Es gibt zwar die begrenzte Marktmacht der Oligopole, deren Marktmacht ist aber kein Erbteil. Herausforderer sind zur Disziplinierung bzw. zum Erreichen eines neuen dynamischen Gleichgewichts willkommen. Aus diesem Grund ist für eine dynamisch ordoliberale Theorie die Richtung der Wirtschaftspolitik klar, es gibt einen liberalen Kompaß und eine liberale Flugrichtung - aber die Reise findet nicht im Billigflieger 'freier Markt', sondern in einem solide gebauten Flugzeug statt, welches den Markt durch rechtliche Regeln etabliert und gemäß dynamisch ordoliberaler Prinzipien ausgestaltet.

Meistbegünstigung und Inländerbehandlung. Die WTO Regeln sind dazu geeignet einen solchen, weltweiten Markt zu etablieren: Durch die verbindlich festgelegten Zölle, die von GATT Art. II geschützt werden. Wirksam ist hier besonders das Prinzip der Meistbegünstigung in Art. I und der Inländerbehandlung in Art. III. Der Markt wird weiter etabliert durch diverse sonstige Regeln, die Marktzugang absichern. Die Allgemeinen Ausnahmen in Art. XX sowie SPS und TBT sorgen dafür, daß regulatorische Differenzierungen nicht unbegründet etabliert werden können. Auch die von der Streitbeilegung strenger interpretierten Zahlungsbilanzausnahmeregeln weisen eine klare Präferenz für die Aufrechterhaltung des internationalen Handels auf.

Art. XX, SPS und TBT. Diese Regeln ermöglichen der WTO Streitbeilegung regulatorische Vorhaben mit Auswirkungen auf den Handel zu bewerten. Derzeit wird das Kriterium der wissenschaftlichen Rechtfertigbarkeit im SPS zu streng ausgelegt. Ein protektionistischer Mißbrauch kann mit einer toleranteren Auslegung erkannt werden. Ob es der Streitbeilegung mit seiner Art. XX

[8273] Es geht hier m.E. nicht nur um wissenschaftliche Thesen oder, selbstbewußter formuliert, Erkenntnisse, sondern um wirkliche Lektionen: Lektionen aus der Geschichte. Deshalb die Detailgenauigkeit dieser Arbeit bei der Darstellung der Subventionspolitik in der EU und der VERs in der Nachkriegszeit in Abschnitt 'I' und die Rekonstruktion der Auflösung der internationalen Kartelle im Zweiten Weltkrieg in Abschnitt 'B'. Interessanterweise muß nämlich der Zusammenbruch des Kommunismus nicht erwähnt werden, um die Marktwirtschaft zu verteidigen, denn ohne die Marktwirtschaft mit den bestehenden rechtlichen Regeln, darunter dem Wettbewerbsrecht, würde eine weltweite Kartellierung der Industrien stattfinden, mit Vertragsinhalten, die jedermann zum Staunen bringen würden. Vor dem Zweiten Weltkrieg war dies Anlaß für den Vorschlag von Herriot (1930), einem erfahrenen Kartellunterhändler, ein Vereinigtes Europa unter der Herrschaft der Kartelle zu etablieren. Dies sind Lektionen, die bis heute gelten. Es geht somit um Lektionen, die eine empirische Wissenschaft, in Wirtschaftswissenschaft, Soziologie oder Politikwissenschaft, übersieht, wenn sie es zuläßt, daß alle Erklärungen, solange sie rational sind, frei konkurrieren können. Die hier alles überschattende Lektion ist, daß es keine Alternative zur Marktwirtschaft gibt, weil es ohne Märkte als Entmachtungsinstrument langfristig zu einer solchen Stärkung des Einflusses privater Firmen, die dann mit anderen privaten Firmen Verträge schließen würden, kommen würde, sodaß es auf nationaler und internationaler Ebene zu einer Kartellierung der Weltwirtschaft kommen würde, mit katastrophalen Auswirkungen für Demokratie, Transparenz und Wohlfahrtssteigerung. Dies wäre schlimmer als der relativ große Einfluß großer Konzerne heute, welcher immer wieder neu durch ein selbstbewußtes agieren der Politik und der Wettbewerbspolitik zurückgedrängt werden kann.

Auslegung gelingt, den heutigen Anforderungen, u.a. bei schwierigen Fragen des Umwelt- und Klimaschutzes zu genügen, wird die Zukunft zeigen. Diese Diskussion konnte hier nur gestreift werden.

Art. III/TRIMS. Zu weit geht es, daß schon durch Art. III Mindestinland- bzw. 'local content'-Vorgaben ganz verboten werden, denn diese Vorgaben für eine Einbindung lokaler Zulieferer bei Direktinvestitionen können zu lokalen Dynamiken und Technologietransfer führen. Das TRIMS wäre sachgerecht, wenn es eine Ausnahme für 'local content' Vorgaben in Form einer Obergrenze ermöglichen würde. Diese dürfte aber nicht allzu hohe Werte annehmen, um Firmen nicht zu sehr in der Wahl der Inputgüter zu beschränken. Als Kompromiß wird hier ein 'local content' Wert von 30 % für große und 20 % für kleine Länder vorgeschlagen.[8274]

Schutzklausel. Wie bereits erwähnt werden von der WTO staatliche Eingriffe in den freien Markt weiterhin ermöglicht. Oftmals ist dies in den Staaten so eingerichtet, daß diese auf Antrag privater Interessengruppen eingesetzt werden. Immerhin gelang es mit Gründung der WTO den Staaten zu verbieten, VERs auszuhandeln, die über Jahrzehnte den Welthandel mengenmäßig beschränkten. Die Schutzklausel besteht weiter und wurde, im Gegenzug zur Abschaffung der VER, für die ersten drei Jahre von der Vergeltungsdrohung befreit. Sie wird von der Streitbeilegung streng überprüft.[8275] Die Antidumping- und Ausgleichszölle unterliegen einer schwächeren Disziplin. In allen drei Fällen wird die Nutzung aber nur noch dann erlaubt, wenn die Schädigungsanalyse besagt, daß die heimische Industrie durch Importdruck geschädigt wurde. Nicht akzeptiert wird, daß eine Industrie, die gleichzeitig in diesen Warenkategorien Exporterfolge hat, um eine Schutzklausel-, Antidumping- oder Ausgleichsmaßnahme ersuchen kann. Manches Mal gelang es allerdings, das Schädigungskriterium zu unterlaufen, indem die Firmen Schädigung inszenieren.[8276] Diese Bedingung Schädigung aufzuzeigen, die zumal auf der Ebene einer Warenkategorie und nicht einer Firma etabliert wird, ist in ihrer Wirkung schwer anhand der verfügbaren wirtschaftswissenschaftlichen Modellen zu diskutieren. Sie könnte aus der Wohlfahrtsperspektive dann sinnvoll sein, wenn dies die Schwelle für die Nutzung von Schutzmaßnahmen erhöht, aber bei einer wirklich erkennbaren Gefährdung von nationalen technologischen Fähigkeiten und Investitionen weiterhin Schutz ermöglicht.

Obwohl der Aufrechterhaltung des Marktwettbewerbs ein Gewicht zugemessen wird, ist es das Ergebnis dieser Arbeit, daß in einem dynamischen Kontext Schutzmaßnahmen nicht ganz verunmöglicht werden sollten. Letztendlich kann diese Arbeit als Versuch gedeutet werden, *so neutral und anhand so vielen Fakten wie möglich, einzuschätzen, ob derzeit eine sachlich begründbare Notwendigkeit von Schutzmaßnahmen gegeben ist. Eine solche Einschätzung, vor einem aufgeweitetem weltwirtschaftlichen Hintergrund, mit dynamisch liberaler Methodik, wäre auch bei einer speziellen, warenbezogenen Schutzmaßnahmen wünschenswert*. Insgesamt gesehen schränken

[8274] Die aktuelle neoklassisch beeinflußte Literatur lehnt das TRIMS weiter gänzlich ab, obwohl in der Diskussion nicht nur negative Aspekte erwähnt werden und durchaus zugestanden wird, daß etwa exportorientierte Unternehmen mit Exportauflagen zurechtkommen können. Keck/Low 2006: 161-162.

[8275] Siehe Abschnitt 'J', Punkt 6.7, Fazit Schutzklausel. Genauso wie hier wird in Sutherland et al. (2005) geschlossen, daß der AB die Politikziele der Schutzklausel zu eng gefaßt hat. Sonst erfolgt dort kein weiterer Kommentar zu Antidumping oder der Schutzklausel. Sutherland et al. 2005: 55-56. Daß Phänomen schwacher Panels wird bislang nicht in der Literatur thematisiert.

[8276] Dies wird durch *schwache Panels* erleichtert, aber auch dadurch ermöglicht, daß die Firmen Schädigung inszenieren. Siehe dazu Abschnitt 'J', Punkt 7, Antidumping.

die WTO Regeln die Möglichkeit zur Nutzung dieser Instrumente zu einem gewissen Grad ein, wobei im Antidumpingbereich mehr Klagen nötig wären, um den Disziplinierungseffekt zu erhöhen. Zwischen 1995 und 2001 wurden weltweit 1157 definitive Antidumpingmaßnahmen verhängt, die ungefähr 2 % bis 4 % des internationalen Handels mit starker Wirkung betreffen, wobei dies auch eine abschreckende Wirkung auf Bereiche hat, die derzeit nicht darunter fallen. Antidumpingmaßnahmen sind speziell deshalb zu kritisieren, weil sie intransparent ablaufen und über keinerlei plausible argumentative Basis verfügen, so bereits oben. Wie dem auch sei, durch diese Regelbindung für Schutzmaßnahmen ist ein Schritt in Richtung Liberalisierung getan und eine erneute Periode des Protektionismus wird dadurch erschwert. Die WTO hat somit gegenüber dem GATT einen klaren Schritt in Richtung der Etablierung eines offenen Weltmarktes gemacht, der dynamische Prozesse stützt, ohne Schutz ganz zu verunmöglichen. Dies befördert die Eigentumsfreiheit und das ordoliberale Prinzip der Konstanz der Wirtschaftspolitik. Wahrscheinlich ist, daß dies weltweit höhere Investitionsniveaus ausgelöst hat.

(2) Das zweite, wichtige Prinzip, welches hier betont wird, ist das einer Wettbewerbspolitik. Diese wird nicht direkt in der WTO geregelt, ist aber zu wichtig, um unerwähnt zu bleiben. Weil die Marktakteure, dies sind die Firmen, sämtlich einen Hang zur Monopolbildung haben, muß die Wettbewerbspolitik eine übermäßige Vermachtung verhindern, um die Funktion des Marktes aufrechtzuerhalten, indem sie, wenn möglich, weite Oligopole aufrechterhält. Generell gilt, daß ein Wettbewerb ermöglicht werden muß, der Vorsprungsgewinne aber auch ein Aufholen gelingen läßt. Speziell in einer Zeit in der große Firmen international agieren, ist eine Schwächung der Wettbewerbspolitik eingeschlossen der Zusammenschlußkontrolle nicht hinnehmbar, auch dies ist nicht nur ein Prinzip, sondern eine *Lektion aus der Geschichte*.[8277] In dieser Arbeit werden diverse Informationen präsentiert, die zeigen, wie wichtig Wettbewerbspolitik vor dem Hintergrund einer dynamischen Wirtschaft ist. Um eine internationale Vermachtung der Märkte zu verunmöglichen, könnte ein internationaler Informationsaustausch der Wettbewerbsbehörden hilfreich sein. Wettbewerbsregeln in der WTO sind dazu nicht nötig, sondern könnten sogar kontraproduktiv wirken, weil sie den Informationsaustausch erschweren.[8278] Eine nationale Wettbewerbspolitik, die über eine

[8277] Siehe Fußnote 16, zur Auflösung internationaler Kartelle während und nach dem Zweiten Weltkrieg. Selbst in den USA, wo in den achtziger Jahren eine substantielle Schwächung der Wettbewerbspolitik durch den Einfluß von Denkschulen und Interessengruppen gelang, wurde anfang der neunziger Jahre wenigstens teilweise zurückgerudert, weil empirisch gezeigt werden konnte, daß Marktmachtphänomene zunehmen, wenn Zusammenschlüsse ohne viel Federlesen akzeptiert werden. In diesen Fällen hat die Forschung weniger Personen zu einer Umorientierung geführt, wenigstens im Bereich der Supermarktzusammenschlüsse: Cotterill 1991; 1999.

[8278] Wettbewerbsregeln in der WTO würden sogar kontraproduktiv wirken, weil die ständige Drohung eines Streitfalls, die erst im Ansatz etablierte internationale Zusammenarbeit der Wettbewerbsbehörden gefährden würde. Eine intensivierte Zusammenarbeit auf der Ebene gegenseitiger Informationsweitergabe gehört klar erkennbar zu den ersten Schritten, die verfolgt werden sollten, um eine internationale Wettbewerbskultur zu etablieren. Obwohl dazu in der OECD bereits Ansätze erarbeitet wurden, wurden diese nicht weiterverfolgt und stattdessen WTO Regeln, darunter auch für die Zusammenschlußkontrolle, für erforderlich gehalten, was sich dann als nicht durchsetzbar erwies. Dies zeigt, daß die Akteure nicht das genuine Interesse hatten, eine internationale Wettbewerbskultur zu etablieren, sondern es ging darum, Interessen internationaler Firmen zu schützen und Wettbewerbsregeln als Instrument des Marktzugangs einzusetzen. Siehe dazu und zu einer Kritik der teils zu toleranten Wettbewerbspolitik diverser Staaten: Hermanns 2005a. Für weltweite Wettbewerbsregeln, die Inländerbehandlung garantieren, sprechen sich aus Stiglitz/Charlton 2005: 147. Den Stand der Diskussion in der WTO Arbeitsgruppe faßt zusammen Hoekman/Saggi 2006. Dort wird geschlossen, daß eine freiwillige Zusammenarbeit der Wettbewerbsbehörden u.a. in der WTO aber auch in anderen Foren, etwa der OECD, derzeit das Beste wäre. Hoekman/Saggi 2006: 451. Internationale Wettbewerbsregeln innerhalb der WTO fordert neuerdings Taylor (2006), u.a. weil er sachlich unrichtig bezweifelt, daß es Wettbewerbsbehörden gelingt, grenzüberschreitend Informationen austauschen. Taylor 2006: 121. Siehe auch Punkt 10.

längere Zeit ausländische Waren benachteiligt, kann schon heute vor der Streitbeilegung der WTO angezweifelt werden.[8279]

(3) Die Aufrechterhaltung von Markt und Wettbewerbspolitik sind sehr wichtige Prinzipien, einen absoluten Anspruch erheben sie nicht. Aus der dynamisch ordoliberalen Theorie folgt, daß Firmen keine absolute Sicherheit benötigen, sondern auf gewisse Veränderungen des Marktzugangs und der Wirtschafts- und Wettbewerbspolitik reagieren können, solange dies nicht ein gewisses Maß überschreitet. Letzteres wird unwahrscheinlicher, wenn die hier erwähnten Prinzipien beachtet werden. Und aus Walter Euckens konkreter Beschreibung der Funktionsbedingungen von Märkten folgt, daß der Markt in Industrieländern besser als in Entwicklungsländern funktioniert, u.a. deshalb, weil in ersteren vom Staat ein Umfeld bereitgestellt wird, welches - zu einem gewissen Grad - Risiken reduziert - wenn auch keineswegs ganz aufhebt: Und zwar durch ein Ausbildungssystem und eine bewußt tolerierte Wissensdiffusion, welche den Firmen Wissen bereitstellt, um wieder Aufholen zu können und durch ein funktionierendes Finanzsystem. Liegt ein solches Umfeld nicht vor, kann Marktversagen vermehrt auftreten, denn eine optimale Effizienz- und Wohlfahrtssteigerung gelingt nicht. Wissensdiffusion hat dabei im ordoliberalen Zusammenhang einen unverrückbaren Platz inne, darunter durch seine Funktion der Wettbewerbspolitik das Aufrechterhalten nicht vermachteter, weiter oligopolistischer Märkte zu erleichtern. Als drittes, wichtiges Prinzip, kann somit festgehalten werden, daß es für eine optimale Effizienz- und Wohlfahrtssteigerung förderlich ist, wenn für die Wirtschaft ein anpassungsförderliches Umfeld etabliert wird, welches neben Markt und Wettbewerb zu einem gewissen Grad Risikoreduzierung - und eine Erleichterung des Aufholens - umfaßt. Eine zentrale Rolle innerhalb der dynamisch ordoliberalen Theorie spielt hier die Wissensdiffusion. Die Förderung der Wissensdiffusion schließt ggf. auch staatliche Aktivitäten ein, die Marktversagen verhindern, darunter wettbewerbspolitische Eingriffe, aber auch Subventionen, solange die Beachtung der hier erwähnten wichtigen Prinzipien gelingt.

TRIPS. Der Schutz geistigen Eigentums durch das TRIPS Abkommen der WTO wird hier als zusätzlicher Innovationsanreiz akzeptiert. Dieses Abkommen ist aber *erkennbar zu streng ausgestaltet* und hemmt durch seinen abschreckenden Charakter eine optimale Effizienz- und Wohlfahrtssteigerung, weil es Wissensdiffusion und die Anreize zur Ausbildung technologischer Fähigkeiten zu stark vermindert.[8280] Zwangslizenzen sind immerhin weiter möglich, bei moderater Kompensation, wobei erst vor kurzem Taiwan bei CD-Rs die Hemmschwelle überwunden hat, daß ein Schwellenland eine Technologie aus dem Bereich der Industrie per Zwangslizenz heimischen Firmen

[8279] Abschnitt 'J', Punkt 16, Nichtverletzungsbeschwerden.

[8280] Weil die Wirtschaft keine Blackbox ist, ist empirisch zu erkennen, daß Wohlfahrts- und Effizienzsteigerungen verschenkt würden, wenn es zu einer extremen Verhinderung von Technologietransfer und zu einem weitgehenden Schutz des geistigen Eigentums kommen würden. Die dynamische Theorie kann empirisch erklären, warum bei einer dynamischen liberalen Wohlfahrts- und Effizienzsteigerung immer wieder dynamische Gleichgewichte gibt, die sich immer wieder auf einem neuen Niveau, nach einem Strukturwandel, etablieren. Diese Gleichgewichte würden sich anders und unter höheren Effizienzverlusten, etablieren, würde eine Wirtschaftsverfassung viele Möglichkeiten ausschließen, daß Verliererfirmen die Vorsprungsgewinne anderer Firmen einholen können. Und zwar simplerweise deshalb, weil dann viel weniger Kapitalanlagen langfristig erfolgreich durchgeführt werden könnten. Daß es überhaupt die Möglichkeit des Aufholens gibt, ist nichts anderes als die Art und Weise der Konkurrenz, wie sie innerhalb dieser Bedingungen der Wirtschaftsverfassung ermöglich wird. Es handelt sich hier nicht um eine kommunistische Garantie für den Bestand aller Firmen, sondern um ein risikominderndes Arrangement bei bestehender Marktkonkurrenz, wobei es empirische Anhaltspunkte gibt, daß nur so eine optimale Wohlfahrtssteigerung erzielt wird. Hier wurde ausführlich argumentiert und empirisch begründet, warum diese Vorstellung einer Wirtschaftsverfassung, die auf diese Weise dynamische Gleichgewichte fördert, vor anderen extremer liberalen Ideen vorgezogen wird.

verfügbar machte. Dies sollte, speziell angesichts eines zu strengen TRIPS, nicht zu einem Aufschrei führen. Eine selektive, innerhalb eines vernünftigen Rahmens bleibende Zwangslizenznutzung durch Entwicklungsländer stellt die internationalen Firmen der Industrieländer nicht vor gravierende Probleme, auch diese These wurde an Beispielen belegt. Für viele Industriebereiche ist sichtbar, daß Firmen aus den Industrieländern hinsichtlich F&E Ausgaben übermächtig sind. Diesen wird durch das TRIPS eine noch größere Marktmacht zugewiesen. Und trotz positiver Effekte des TRIPS auf den Technologietransfer zu heimischen Zulieferern großer internationaler Firmen in Entwicklungsländern ist zu befürchten, daß erstere nur suboptimal in eine Erhöhung ihrer technologischen Fähigkeiten investieren werden. Dies ist selbst aus der Perspektive der internationalen Firmen, die in Entwicklungsländern investieren, problematisch, weil diese Kostensenkungen nur durch eine Lokalisierung der Produktion erreichen können, die nicht immer durch mitwandernde Firmen aus Industrieländern übernommen wird. *Eine Verringerung der Patentschutzfrist auf 15 Jahre ist dringend nötig und problemlos machbar, damit Firmen aus Entwicklungsländern auf einem höheren Niveau in die Verbesserung technologischer Fähigkeiten investieren*. Dadurch würde das Abkommen sachgerecht und die Welt würde ein höheres Wohlfahrtsniveau erzielen, nicht nur in Ländern, die dies dringend brauchen, wie Indien, Brasilien und China, sondern auch in den Industrieländern.[8281] Hier wird noch einmal an Zahlen erinnert, die oben genannt worden sind, beispielsweise, daß Indien ein BSP von US$ 793 Mrd. aufweist, nicht einmal doppelt soviel wie das Bundesland Nordrhein-Westfalen, mit Euro 481 Mrd.. Selbst China mit einem BSP von US$ 2200 Mrd. (kleiner als Deutschland mit 2800 Mrd.) erscheint gegenüber dem insgesamten BSP von US$ 27.000 Mrd. über welches die USA, EU und Japan verfügen nicht als Bedrohung (USA: US$ 12.400 Mrd.; EU: US$ 10.000 Mrd.; Japan: US$ 4.500 Mrd.), dies sind Zahlen für 2005.[8282]

TRIPS/AIDS. Gezeigt wurde, daß die WTO zwar die TRIPS Regeln modifiziert hat und das Gesundheitsinteresse an zentraler Stelle etabliert wurde. Zu einer zufriedenstellenden praktischen Lösung für die Bereitstellung von AIDS Medikamenten ist es noch nicht gekommen. Argumentiert wird hier, daß diese Frage, die über Leben und Tod vieler Menschen entscheidet, nicht im Sinne einer Abwägung, die auch wirtschaftliche Interessen in die Waagschale wirft, entschieden werden darf. Angesichts des Extremfalls einer globalen Pandemie muß sich in einer Abwägungsentscheidung für eine Seite entschieden werden können. Diesbezüglich hat es keine Bedeutung, soll aber doch erwähnt werden, daß empirisch nicht erkennbar ist, daß überhaupt wirtschaftliche Interessen gefährdet sind, wenn der Leser die Zahlen noch nicht gelesen hat, sei er hiermit gebeten, dies zu tun. *Die WTO verliert ihre Rechtfertigung, wenn sie diese Problemstellung nicht entschlossener im Einklang mit den Menschenrechten reguliert*. Zu weiteren Kritikpunkten, darunter auch an der Ausgestaltung des Patentrechts und der Patentqualität in Industrieländern, siehe Abschnitt 'J', TRIPS.

[8281] Die obige Forderung ist moderat und sollte umgehend umgesetzt werden. Von Rodrik et al. (2005) wird dagegen eine Abschaffung des TRIPS Abkommen gefordert. Rodrik et al. 2005: 9. Schon früh wurde von ihm darauf hingewiesen, daß reiche und arme Länder unterschiedliche Verpflichtungsniveaus benötigen. Rodrik 2001: 29. Gefordert wird in der Literatur weiterhin eine Erleichterung der Bedingungen für die Zwangslizenzbeantragung. Eine Forderung der Verkürzung der Patentlaufzeit findet sich nicht in Stiglitz/Charlton (2005), es müsse aber eine neue Balance etabliert und das Nord-Süd 'knowledge gap' beachtet werden. Stiglitz/Charlton 2005: 141-146. Bhagwati anerkennt die positiven Wirkungen der Wissensdiffusion (dies ist für einen Neoklassiker wie ihn bemerkenswert) und schreibt folgendermaßen: "In particular, (1) TRIPs should not be in the WTO at all, (2) twenty-year patents at the WTO are excessive, and (3) access to the generic drugs produced in developing countries, such as India and Brazil, that have manufacturing capacity should be freed for the poor countries, such as Botswana, that do not have such capacities but have medical emergencies such as AIDS, as certified by the WHO, for example." Bhagwati 2004: 184-185.

[8282] GDP, current U$. World Bank Data Profile USA, EU, Japan, India, China, Zahlen für 2005; NRW Informationen 2007.

(4) Aus den empirischen Untersuchungen internationalen Handels, die schon oben dem Marktprinzip zugeordnet wurden, ergaben sich ebenso keine absoluten Schlußfolgerungen. Der internationale Handel kann *potentiell* und in vielen Fällen die Wohlfahrt der daran beteiligten Staaten steigern, speziell durch Spezialisierung und Intra-Industriehandel und die Möglichkeit, komparative Vorteile zu nutzen. Dies legt es nahe, daß der internationale Handel bzw. der Markt auch auf Weltniveau eine große Rolle spielen sollte. Das Meistbegünstigungsprinzip in Art. I und das Prinzip der Inländerbehandlung in Art. III des GATT ermöglichen die Aktualisierung komparativer und anderer Vorteile, schützen den Marktzugang und Wettbewerb und verunmöglichen es den Staaten über Gesetze oder behördliche Verfügungen ausländische Waren ungünstiger zu behandeln. Insofern ist es akzeptabel, wenn die WTO diese Prinzipien konsequent durchsetzt, solange andere Ausnahmen verbleiben.

Eine Wohlfahrtsgarantie bietet der internationale Handel nicht: In bestimmten Fällen kann der internationale Handel durch direkte Konkurrenz auch Entwicklungschancen verhindern und bestehende wirtschaftliche Werte d.h. nicht nur Kapitalinvestitionen, sondern auch technologische Fähigkeiten in einem weiteren Sinne, wie Fähigkeiten zum Management, entwerten. Auch dies ist eine Wirkung verbindlicher Zölle und von der Meistbegünstigung in Art. I und der Inländerbehandlung in Art. III des GATT. Die Diskussion um die Exportorientierung zeigt weiterhin, daß es denkbar ist, daß der Markt durch staatliche Interventionen in einigen Bereichen der Wirtschaft ergänzt werden kann, mit effizienz- und wohlfahrtssteigernden Effekten. Wie dem auch sei, eine Politik der Exportorientierung ist in der Lage, Probleme, die mit staatlichen Interventionen verbunden sind und solche, die mit einer Importsubstitutionspolitik ausgelöst werden, zu bearbeiten. Sie erleichtert die Integration in den internationalen Handel und läßt positive Effekte der Liberalisierung wirksam werden. Als viertes, wichtiges Prinzip wird hier somit die Politik der moderaten Exportorientierung angesehen, welche durch eine angemessene Wechselkurspolitik Anreize für Exporte etabliert, durch Zollsenkungen Inputgüter verfügbar macht und ein moderates Zollniveau bei selektiven Interventionen anstrebt. Dieses Prinzip stützt die WTO durch ihre verbindlich festlegbaren Zollsenkungen, die Streitbeilegung zum Thema Meistbegünstigung und Inländerbehandlung und die Regeln für Exportsubventionen, die einen angemessen niedrigen Wechselkurs längerfristig erforderlich machen. Neben dieser liberalisierenden Wirkung bleiben gewisse Ausnahmen für Schutz- und Subventionierung bestehen. Diese sind aber ebenso regelgebunden. Dies korrespondiert gut damit, daß hier als fünftes, wichtiges Prinzip festgehalten wird, daß selektive, staatliche Interventionen gemäß der dynamisch ordoliberalen Theorie kritisch realistisch untersucht werden müssen. Ob Marktversagen vorliegt und ob die begründete Chance besteht, durch die Interventionen oder Schutz Effizienz- und Wohlfahrt zu maximieren oder 'passiv' unnötige Wohlfahrtsverluste zu vermeiden, hängt von einer Reihe von Faktoren ab, darunter der Beachtung der vier hier schon erwähnten Prinzipien. Der Erfolg einer Maßnahme wird wahrscheinlicher, wenn sie innerhalb eines exportorientierten Politikumfeldes stattfindet und keine breite Abkehr vom Marktprinzip erfolgt. Wenn es Anzeichen für eine Interessengruppennutzung gibt, die keine exportorientierte Entwicklung anstrebt, sondern Renten

erwirtschaften will, sollten die Intervention nicht erfolgen. Schließlich ist ein anpassungsförderliches Umfeld sicher hilfreich.[8283]

Liberalisierung. Die WTO ist aus der Perspektive der Politik der Exportorientierung gesehen 'second best', weil sie die Staaten nicht direkt dazu bringen kann, eine exportorientierte Politik einzuschlagen. Und IWF/Weltbank sind nicht 'first best', weil sie ihre extrem liberalen Politiken mit wohlfahrtsmindernden Wirkungen durchsetzen wollen. Die WTO kann immerhin für eine Rationalisierung der Außenhandelspolitik und eine Absenkung des Zollschutzes sorgen, Politikelemente der Exportorientierung und des partiellen Zurückdrängens von Interessengruppen. Negativ muß bewertet werden, daß die WTO keinen 'Stop'-Knopf besitzt, der Verhandlungen zu immer weiteren Zollsenkungen aussetzen würde, wenn diese wirtschaftspolitisch nicht mehr sachgerecht wären, etwa weil bestimmte Sektoren, die noch umstrukturiert werden können, dadurch gefährdet würden oder es so verunmöglicht wird, 'passiv' wenigstens einige Sektoren vor der Weltmarktkonkurrenz zu schützen, wenn gleichzeitig Exportorientierung erfolgt. Derzeit wäre es etwa nicht wirtschaftspolitisch sachgerecht, den gesamten Kapitalgütersektor in Indien plötzlich der Weltmarktkonkurrenz auszusetzen, ohne vorher eine Umstrukturierung und Verbesserungen der mittleren technologischen Fähigkeiten durchzuführen, wodurch wenigstens einige dieser Firmen weiter am Markt vertreten bleiben können.[8284] Dessen ungeachtet wird eine solche Liberalisierung allerorten gefordert, von Vertretern der Wirtschaftswissenschaften als selbstverständlich angesehen[8285] und die Rechtswissenschaft stimmt dem oftmals unkritisch zu.

Zahlungsbilanzregeln. Weitere WTO Regeln wirken interessanterweise indirekt in Richtung einer Exportorientierung. Die Regeln für Zahlungsbilanzausnahmen wirken hin auf eine frühe Abwertung der Währung und einer Aufrechterhaltung hoher Importe, welches eine Überbewertung der Wechselkurse weniger wahrscheinlich macht. Wiewohl hier *größere Spielräume für Zahlungsbilanzmaßnahmen gefordert werden*, wird diese Wirkungsrichtung als positiv angesehen.

[8283] Das wirtschaftspolitische Konzept der Exportorientierung wurde in Abschnitt 'G' empirisch untersucht und erläutert. Eine extreme Politik der Exportorientierung wird dort nicht in allen Fällen abgelehnt. Eine moderate Politik der Exportorientierung kann aber ebenso optimal wohlfahrtssteigernd wirken. Die obigen beiden Prinzipien werden u.a. durch diesen Abschnitt gestützt.

[8284] Dies ist unmittelbar einsichtig anhand den Informationen zu Indien Abschnitt 'F", Punkt 4.2.1. Studien über Effekte der Liberalisierung zeigen teils erhebliche Outputrückgänge in Sektoren, die für die Industrialisierung eines Landes wichtig sein können. Siehe: Abschnitt 'D', Punkt 6, Heckscher Ohlin Modell. Die Neoklassik bzw. extrem liberale Theorie fordert dagegen, daß nationale Märkte ungeschützt bleiben, wodurch sie wohlfahrtsmindernde Interessengruppenpolitik betreiben, weil dies dazu führen würde, daß die meist internationalen Firmen aus den Industrieländern die Industriebereiche durch Direktinvestitionen unter sich aufteilen und der dynamische Entwicklungsimpuls nicht so optimal ist, wie er im ersteren Szenario, welches eine Kombination ausländischer Direktinvestition und einem Wachstum nationaler Firmen beschreibt. In der vereinfachten Sicht der extrem liberalen Theorie würde weiterhin eine Neuausrichtung auf komparative Vorteile gefordert, die oft in arbeitsintensiven Bereichen angesiedelt werden. Dies ist beispielsweise für ein Land wie Indien nur partiell sinnvoll und somit eine falsche Politikempfehlung. Dagegen hat sich Indonesien auf seine naheliegenden komparativen Vorteile im rohstoff- und arbeitsintensiven Bereich spezialisiert, was hier nicht abgelehnt wird. Es wird aber bei einer Bevölkerungszahl von 220 Millionen als Marktsagen angesehen, daß der verarbeitende Sektor dort eine viel zu geringe Rolle spielt. Zu Indonesien Abschnitt 'G', Punkt 5.

[8285] Auch die kritischen Stiglitz/Charlton (2005) sprechen sich, ohne auf Länderinformationen wie oben erwähnt, zurückzugreifen, für eine zunehmende Liberalisierung aus. Zwar betonen sie zuerst einmal, daß Zölle der erfolgreicheren Entwicklungsländer absinken müssen, um kleinere Entwicklungsländer mitzuziehen (sog. Doha Market Access Proposal), wofür die erfolgreichen Länder freien Zugang zu den Märkten der Industrieländer bekommen. Weiterhin wird aber Liberalisierung generell als wohlfahrtssteigernd angesehen und weitere Liberalisierungsschritte eingefordert. Stiglitz/Charlton 2005: 94-103, 124-126. Dies mag oft so sein, derzeit scheint es aber so, daß die Liberalisierungsdynamik eine Pause verkraften kann. Zudem überzeugt es nicht, in der kritischen Literatur solche Thesen ohne weitere Informationen bzw. genaue Länderstudien aufzustellen. Siehe zu dieser Thesen, mit weiteren Informationen u.a. zu Äthiopien, Vietnam und Argentinien: Hermanns 2005c: 15-30.

Schutzmaßnahmen zur staatlichen Förderung der Industrialisierung in den Entwicklungsländern. Der dazu gedachte Art. XVIII.C ist kaum benutzbar, weil Konsens im diesbezüglichen Ausschuss herrschen muß und derzeit nicht erkennbar ist, daß die Industrieländer bereit sind, solche Zustimmungen zu geben. Deshalb müssen Entwicklungsländer, die niedrige verbindliche Zölle festgelegt haben, die Schutzklausel oder Antidumpingmaßnahmen einsetzen, wenn ihnen eine höherer Schutz notwendig erscheint. Die Schutzklausel wurde vom AB als außerordentliche Abhilfemaßnahme angesehen und streng von der Streitbeilegung überprüft. Antidumpingmaßnahmen ermöglichen größere Spielräume, sind aber ebenso nicht einfach einsetzbar, weil die Entwicklungsländer oftmals die Untersuchungen nicht qualitativ ausreichend durchführen können, sodaß sie ein negatives Urteil der Streitbeilegung befürchten müssen. Wie bereits erwähnt, ermöglichen die Regeln nur noch dann Schutz für bestehende Industriebereiche, wenn deren Marktanteile auf dem heimischen Markt durch Importe zurückgedrängt wurden, um diesen eine zweite Chance durch Umstrukturierung zu ermöglichen. Ein Schutz für eine im Aufbau befindliche Industrie, deren gerade aufgebaute Kapazitäten aufgrund von bereits bestehenden Importe wenig ausgelastet sind, wird nicht akzeptiert. Somit sieht die Situation der Entwicklungsländer in dieser Hinsicht nicht sehr rosig aus, speziell für solche Ländern, die viele ihrer Zölle verbindlich und auf niedrigen Niveaus festgelegt haben. Es wäre damit sachgerecht, in die WTO *neue, spezielle Ausnahmeregeln für den Aufbau heimischer Industrien zu integrieren*, wenn diese etwa dynamisch wirtschaftswissenschaftlich begründet werden können, zeitlich oder numerisch begrenzt würden.[8286] Von Rodrik (2001) wird ein Agreement on Developmental and Social Safeguards vorgeschlagen.[8287] Auch die liberal ausgerichtete Literatur diskutiert diese Fragestellung.[8288]

[8286] Grenzen und/oder Kriterien werden benötigt, weil die WTO keine unlimitierten Spielräume zulassen kann, weil dann das Risiko besteht, daß die Balance der Rechte und Pflichten nicht mehr gewahrt werden könnte, Verhandlungen verunmöglicht würden und u.a. die Industrieländer wieder Grund zu protektionistischen Maßnahmen hätten.

[8287] Dieser Vorschlag ist zu breit angelegt, u.a. weil er Verteilungswirkungen einbezieht. Als Absicherung gegen einen möglichen protektionistischen Gebrauch wird eine öffentliche Debatte vorgeschlagen. Es wird zugestanden, daß dieser Vorschlag mit Risiken verbunden ist. Rodrik 2001: 31-32.

[8288] Von Stiglitz (2006) werden Erziehungszölle diskutiert und, gegenüber einen rein liberalen Szenario, verteidigt. Stiglitz 2006: 70-73. In einer aktuellen Publikation aus dem liberalen Umfeld der Weltbank findet sich folgender Satz, der partiell eine dynamische Argumentation enthält: "If infant industry protection is to be granted on grounds of market imperfections and dynamic external economies of scale, two conditions that could be attached are worth bearing in mind. First, a timetable for the reduction and eventual elimination of restrictions should be spelled out in advance, in order to motivate firms to catch up in terms of productivity and competitiveness. Second, if firms fail because they cannot compete when protection is relaxed, they should be allowed to go out of business. If limits to protection are not clearly specified, rent-seeking behaviour will set in, with all the associated deadweight costs for the economy in terms of wasted resources, higher prices, lower quality, and reduced choice. It must be clear that, at a certain point, domestic producers are required to compete. SDT provisions could be designed in a calibrated manner to meet these conditions in a manner consistent with development needs." Keck/Low 2006: 163. Im selben Artikel wird allerdings bezweifelt, daß Koreas Industriepolitik erfolgreich war und es wird prognostiziert, daß Mauritius Erfolg in Zukunft unmöglich sei, weil Präferenzen unwichtiger werden. Damit wird die neoklassische, skeptische Haltung gegenüber staatlichen Interventionen unterstrichen. Keck/Low 2006: 164. Hoekman (2004, 2005), ebenso aus dem Umfeld der Weltbank, würde sich wünschen, daß es zu einem "cooperative approach" kommen würde. Entwicklungsländer sollten den Sinn ihrer Maßnahmen plausibel darlegen ("clearly identify the underlying objectives") und würden dann an diesen Erwartungen gemessen, wenn die eingeräumte Flexibilität im weiteren Verlauf multilateral überprüft wird. Dabei könne sich 'soft law' entwickeln, welches Maßnahmen anhand von 'good practices' überprüft, welche von Land zu Land unterschiedlich sein können. Hoekman 2005: 230-234. Siehe das Zitat: "A more economically based discussion of instances where countries are not in conformity with WTO rules could help enhance such ownership. That is, rather to invoke the (immediate) threat of a panel, a more cooperative approach could be envisaged that is geared towards assisting countries attain their objectives in an efficient manner as opposed to one that is aimed solely at safeguarding or attaining market access or minimizing negative terms of trade externalities. An important corollary of such an approach would be greater accountability of governments for performance and outcomes - a determination of whether the policies are used are effective." Hoekman 2005: 233. Im Bericht 'Trade for Development' des 'Millenium Project' der VN werden Erziehungszölle abgelehnt: "From an economic viewpoint, the drafters of the GATT were therefore justified in placing relatively stringent conditions on the use of trade policy for industrial development purposes, and in

Hier wird zudem vorgeschlagen, eine passiv ausgerichtete Schutzklausel für 'schwache' Länder und 'schwache' Industrien zu etablieren, welche durch ein simples Kriterium wirtschaftlich sachgerecht beschränkt werden könnte: Nämlich durch die Bedingung, daß mindestens 60 % der sonstigen Wertschöpfung eines Landes niedrigen Zöllen ausgesetzt sein muß, um Exportorientierung zu ermöglichen.[8289]

Ähnlich sachlich argumentiert Stevens (2002), der bezug auf die Debatte über die Sonder- und Vorzugsbehandlung von Entwicklungsländern (special and differential treatment, 'SDT') bemerkt, daß jedes Land anders sei ("one size *does not* fit all"[8290]). Es sei aber möglich, nach sachlichen Kriterien eine Ländergruppe auszuwählen, welche besondere Regeln in Anspruch nehmen dürfe.[8291]

Die Einsicht, daß Entwicklung weiter ein Ziel sein kann, welches Ausnahmen erfordert, gibt es heutzutage noch: In den EU-Mittelmeerabkommen finden sich 'infant industry'-Klauseln.[8292] Eine solche Ausnahme würde es erleichtern, *Antidumpingzölle engeren Regeln auszusetzen*, weil die Proliferation der Antidumpingmaßnahmen, wenngleich ihre Schutzwirkung in einigen Fällen entwicklungspolitisch positiv bewertbar sein mag, in vielen Fällen aus der Effizienz- und auch Wettbewerbsperspektive problematisch ist. Schutz wird somit von den WTO Regeln nicht verunmöglicht, aber auf den bestehenden Zollschutz und die - zunehmend regelgebundenen - Schutzmaßnahmen beschränkt. Die einzige, darüberhinaus verfügbare Möglichkeit, staatlich in die Wirtschaft zu intervenieren sind Subventionen:

Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen. Die WTO Subventionsregeln ermöglichen staatliche Interventionen in Form von Subventionen, solange sie ein bestimmtes Niveau nicht überschreiten. Das Niveau ab denen die Regeln wirksam werden, ist schwer genau zu definieren, moderat hohe Subventionen scheinen weitgehend unangreifbar zu sein. Ebenso klar ist, daß die WTO Subventionsregeln in der Lage sind, einen Subventionswettlauf mit hohen Subventionssummen zu

---

particular, on being most restrictive on the use of quantitative restrictions and local content requirements." Zedillo et al. 2005: 220. Stiglitz/Charlton (2005) stufen diesen Bericht als "neo-liberal view of special and differential treatment" ein. Stiglitz/Charlton 2005: 91.

[8289] Ein solcher Vorschlag würde von der neoklassischen Schule ungern befürwortet. Warum? Weil auf lange Sicht eine nur eine vollständige Liberalisierung eine verbesserte Ressourcenallokation garantiert und Ausnahmen deshalb generell temporär sein müssen: "Despite the gains from an improved allocation of resource in the long run, liberalization may imply hardships stemming from changes in production patterns. This is why temporary exceptions may be necessary even in areas in which the economic case for trade policy measures is weak. But in order to ensure predictability and provide the incentive to undertake reform, not merely postpone the day of reckoning in the hope of further extensions, a clear deadline for temporarily authorized trade-distorting measures must be set." Zitat reproduziert ohne den dort enthaltenen Verweis auf eine Publikation. Keck/Low 2006: 172.

[8290] Herv. im Original. Stevens 2002: 6.

[8291] Stevens (2002) diskutiert Ausnahmeregeln für Agrarsubventionen. Er nutzt eine Reihe von Kriterien, nicht allein Ländergröße, sondern auch Kalorienversorgung, Abhängigkeit von Nahrungsmittelimporten, Grad der Exportdiversifizierung, Anteil an den Weltexporten, hoher Anteil der Landwirtschaft am BSP und große Verwundbarkeit gegenüber Weltmarktpreisschwankungen, um eine Ländergruppe auszuwählen, deren Nahrungsmittelsicherheit besonders prekär ist und welche deshalb Spielräume bezüglich Subventionierung sinnvoll einsetzen könnten. Stevens 2002: 7. Auch von Keck/Low (2006) wird dieser Vorschlag positiv rezipiert, auch deshalb, weil schon bei einem geringen Anteil an den Weltexporten die Sonderbehandlung nicht mehr gültig wäre und damit eines ihrer Kriterien erfüllt ist, daß Subventionen kein anderes Land ungünstig beeinflussen dürfen. Keck/Low 2006: 170, 177. Letztere Position steht nicht im Einklang mit der dynamischen Theorie, die erst bei merklichen Effekten von Subventionen nervös wird, nicht aber bei moderaten Effekten. Dazu mehr im Verlauf des Textes.

[8292] Siehe Abschnitt 'J', Punkt 5, Staatliche Förderung wirtschaftlicher Entwicklung. Eine solche begrenzte, regelgebundene Ausnahme könnte in Form einer Entwicklungsschutzklausel etabliert werden, weil dies systematisch gut zu den WTO Regeln passen würde. Auch der Vorschlag zu einer Schutzklausel für 'schwache' Industrien wurde in Abschnitt 'J', Punkt 6.8, Fazit Schutzklausel gemacht.

stoppen, sichtbar an der erfolgreichen Klage Brasiliens gegen die schrankenlos gestiegenen Baumwollsubventionen der USA. Letztere Funktion der Subventionsregeln ist *uneingeschränkt zu begrüßen*.

Aus dynamisch ordoliberaler Sicht, sind diese *Subventionsregeln für die Industrieländer zu flexibel*, weil in diesen Ländern selbst moderate Subventionen kaum sachlich wirtschaftswissenschaftlich begründet werden können. In den Industrie- und Entwicklungsländern ist weiterhin eine Nutzung von moderaten Subventionen durch Interessengruppen, die wenig zur Wohlfahrtssteigerung beitragen, denkbar, welches mit den bestehenden Regeln nicht verhindert werden kann. Wie dem auch sei, die Regeln sind insofern sachgerecht, weil es eine Abstufung der Subventionsdisziplin gibt, bei der die *Entwicklungsländer eine Sonderbehandlung* erfahren.[8293] Eine WTO Klage gegen die Entwicklungsländer wird zwar nicht verunmöglicht, die Schwelle aber höher gesetzt und durch den Heimatmarktfokus der Klagemöglichkeit, siehe die Details in Abschnitt 'J', die Möglichkeit eröffnet, durch eine frühe Ausrichtung auf den Weltmarkt einer Klage auszuweichen. Dieser indirekte Anreiz zur Exportorientierung wird hier begrüßt. Wird aber die höhere Schwelle überschritten, bleibt es sogar denkbar, daß ausländische Direktinvestitionen in Entwicklungsländern vor längerfristigen Marktverwerfungen durch Subventionen durch die Drohung oder eben Durchführung einer WTO Klage - mittelbar - geschützt werden. Mittelbar deshalb, weil Importe derselben Waren in das Land vorliegen müssen und die Wirkung der Subventionierung daran aufgezeigt werden muß, um eine erfolgreiche Klage vorlegen zu können.

Hier wird es als *positiv angesehen, daß eine Subventionsvergabe nicht vollständig verunmöglicht worden ist,* wenngleich auch Interessengruppen zu den Nutzern gehören werden. Gelingt es, Subventionen sachgerecht, in einem exportorientierten Umfeld, in einem mittel- bis großen Entwicklungsland einzusetzen und dadurch etwa partiell eine Umstrukturierung oder Modernisierung von Firmen zu unterstützen, ist es, im großen und ganzen - obwohl auch Fehlschläge zu erwarten sind - am Ende der Aufrechnung denkbar, daß auf diese Weise eine weltweit optimalere Wohlfahrtsteigerung zu erreichen ist, verglichen mit einem vollständigen Subventionsverbot.[8294] Sind

---

[8293] In diesem Sinne auch Rodrik (2001): "For example, poor nations might be allowed to subsidize industrial activities (and indirectly, their exports) when this is part of a broadly supported development strategy aimed at stimulating technological capabilities." Rodrik 2001: 31. Dynamisch argumentiert für Industriepolitik, angesichts von Marktversagen, im Sinne der hier in Abschnitt 'E' verwendeten Argumentation: Rodrik 2004: 3-16. Dies wird gestützt von Stiglitz/Charlton 2005: 90. Einer dieser Autoren grenzt sich von umfassenden staatlichen Eingriffen ab: "Modern industrial policy is not involved in micro-management of the economy." Stiglitz 2005: 28. Denkbar sei auch eine "negative industrial policy", die etwa Spekulation bei Immobilien verhindert. Stiglitz 2005: 2. Subventionsregeln wären sachgerechter, wenn sachlich überprüft werden würde, ob Subventionen in einer aus dynamischer Sicht funktionierenden Wirtschaft vergeben werden oder in einer Wirtschaft, welche eher von Marktversagen geprägt ist. Diesbezüglich wäre ein Graduierungsprozess denkbar, der erfolgreiche Schwellenländern nach einiger Zeit als Industrieländer einstuft. Problem bleibt, daß Graduierung in der WTO bislang nicht sachlich erfolgte, sondern durch politische Verhandlungen beeinflußt wird. Daß Subventionen ohne wirkliche Chance auf Erfolg auf Geheiß von Interessengruppen vergeben werden, ist sowohl in den Entwicklungsländern als auch in den Industrieländern denkbar und in beiden Ländergruppen schwer zu verhindern bzw. zu überprüfen, wiewohl Kriterien durchaus bestehen. Für die Industrieländer wird in Abschnitt 'E', Punkt 7 und 8, aus empirischen Gründen bezweifelt, ob Subventionen für F&E und für die Regionalförderung pauschal begründbar sind. Siehe zur Debatte um die Graduierung etwa Keck/Low 2006: 156.

[8294] Ein solches Subventionsverbot ist immer noch im Sinne liberaler Denker: "There is no reason to believe that a downward spiral of subsidy competition would not set in among developing countries. Even under purely domestic considerations, subsidies may frequently not be the best instrument to achieve some of the objectives commonly advanced by developing countries." Keck/Low 2006: 170. Interessant ist, daß davon eine abgestufte Ausnahme gemacht wird, zuerst einmal für Zollrückerstattungen bei der Exportproduktion und zweitens Export Processing Zones, also Zonen, die unter der klaren Erwartung stehen, Exporte zu generieren. Hier wird zudem gewünscht, daß diese bald mit der sonstigen Wirtschaft integriert werden, wie in Brasilien erfolgt. Keck/Low 2006: 170. Siehe dazu auch die Kritik am SCM, weil es

Subventionen erlaubt, haben die finanzkräftigen, großen Entwicklungsländer und die Länder, die reich an Bodenschätzen sind, eine bessere Ausgangsposition. Dies ist schwer zu ändern und es kann nur gehofft werden, daß diese Länder moderat hohem Zollschutz aufweisen und durch ihr Wachstum kleinere Nachbarländer mitziehen, die durch ihre kleinen Märkte mehr Schwierigkeiten haben, bei kapitalintensiveren Industrien mitzuhalten. Wiewohl es somit denkbar ist, die WTO Subventionsregeln sachgerechter auszugestalten, ist somit offen sichtbar, daß SCM Art. 6.1, der weggefallen ist, eine viel zu strenge Regelbindung dargestellt hätte. Denkbar wäre es in Zukunft sektorale Subventionsabkommen auszuhandeln, die über anders strukturierte Regeln verfügen, dringend nötig im Bereich der Fischereisubventionen. Schließlich könnte es im gemeinsamen Interesse liegen und sachlich angemessen sein, sich in einigen Jahren innerhalb einer Gruppe erfolgreicher Länder auf eine strengere Subventionsdisziplin zu einigen, beispielsweise wenn Länder wie Indien und China in den nächsten zwei Jahrzehnten dynamisch gewachsen sind und über ein funktionsfähige, differenzierte Industriestruktur verfügen. Verhandlungen über Subventionen finden zudem beständig in Foren wie der OECD statt. Ein vollständiges Subventionsverbot wird hier auch deshalb abgelehnt, weil dies die Marktmacht bestehender Firmen erhöht, denn es würde verunmöglichen in einer Krise einem angeschlagenen Wettbewerber eine weitere Chance zu geben.[8295] Im Punkt zu Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen wird an einer Klage der EU gegenüber Korea gezeigt, daß es bereits heute dem Wunsch der Firmen entspricht, extreme Krisen zu ihrem Vorteil zu nutzen. In dieser Klage argumentierte die EU, weitgehend erfolglos, daß die Rettungsmaßnahmen der koreanischen Banken für die Schiffbauindustrie während der Asienkrise Ende der neunziger Jahre einen Verstoß gegen die WTO SCM Regeln darstellten.

Viele Spielräume für eine Industriepolitik gibt es in der WTO somit, systematisch gesehen, nicht mehr, wenigstens dann, wenn die Zölle weitgehend abgesenkt wurden. Die strenge Auslegung in den Bereichen Meistbegünstigung und Inländerbehandlung führt weiterhin nämlich dazu, daß - kostengünstige - rechtlich und faktisch die heimische Industrie bevorteilende Gesetze und sonstige Maßnahmen vor der Streitbeilegung nicht mehr Bestand haben. Und wenn die Kriterien bei Schutzklausel und Antidumping nicht erfüllt sind, weil die heimische Industrie keine Schädigung aufweist, dürfen diese Maßnahmen ebenso nicht genutzt werden. In diesem Fall sind moderat hohe Subventionen (von Steuerausnahmen für Firmen ohne Exportbezug einmal abgesehen), die einzig verbliebene mit den WTO Regeln vereinbare Form über staatliche Interventionen zu bewirken, daß Industrien neu aufgebaut, in ihrer Kapazität ausgeweitet oder anderweitig gestützt werden. Dadurch ergibt sich der Nebeneffekt, daß es sowohl für die Industrie- als auch Entwicklungsländer teurer wird, heimische Industrien zu fördern. Damit verfügt die WTO über eine zusätzliche, wirkungsvolle *'heimliche' Agenda des Subventionsabbaus und Verteuerung der Industriepolitik*, im Sinne des Abbaus

---

Ausgleichszölle bei Zollrückerstattungen weiter erlaubt: Abschnitt 'J', Punkt 8.3.2, Punkt 8.5.3 und Punkt 8.6. Die extrem liberale Position lautet wie folgt: "For rules on traditional trade policies (tariffs, quotas, subsidies, and so on), exemption is unlikely to encourage the development of efficient policies. Additional freedom to use bad policies promises few development gains, and risks harming other developing countries (through subsidy wars)." Zedillo et al. 2005: 228. Nicht sehr klar bezüglich Subventionen äußern sich Stiglitz/Charlton 2005: 134. Sie fordern weiterhin strenge Regeln für Investitionsanreize. Stiglitz/Charlton 2005: 134.

[8295] Ähnlich wie schon oben bei der Wissensdiffusion wird hier argumentiert, daß die Ermöglichung moderater Subventionen eine normativ begrüßenswerte Wirkung hat, über die sich die Wettbewerbspolitik freut, weil sie deren Ziele unterstützt. Subventionen können, wenn etwa die Rettung einer Firma gelingt, die noch über wirtschaftliche Werte verfügt, verhindern, daß sich weite Oligopole allzuschnell in enge Oligopole verwandeln, mit den damit einhergehenden Einbußen an Wettbewerbsintensität.

kostengünstiger, die heimische Industrie bevorzugender rechtlicher oder administrativer Regulierungen.

Schließlich besteht durch die Ausgleichszölle nun schon seit mehr als einem Jahrhundert eine dezentrale Subventionsdisziplin, wodurch sich die Industrieländer (aber auch die Entwicklungsländer untereinander) die Möglichkeit eingeräumt haben, privatisierten, umstrukturierten und mit marginalen Zoll- oder Steuervorteilen ausgestatteten Firmen in anderen Ländern das Leben schwer zu machen, indem über den Subventionsvorwurf Ausgleichszölle begründet werden, wenn eine Einfuhr dieser Waren erfolgt. Eine Reform dieses Abkommens muß dringend erfolgen, weil diese Maßnahmen schon bei geringen Subventionen etabliert werden können, die aus dynamischer Perspektive nicht als ausschlaggebend für den späteren Firmenerfolg angesehen werden müssen. Dazu kommt, daß sich hier Unsicherheiten über den Entscheidungsmaßstab gezeigt haben, sodaß auch in Zukunft für diesen Bereich zu erwarten ist, daß 'schwach' argumentierte Fälle vor 'schwachen' Panels Bestand haben und, wie im letzten hier beschriebenen Fall, sogar - ausnahmsweise - der AB 'schwach' wird. Problematisch ist dies, weil Firmen aus Industrieländern Ausgleichzölle dazu nutzten Wettbewerber im Krisenfall, wenn Subventionen zur Rettung von Firmen nötig sind, anzugreifen, teils sogar weltweit koordiniert, wobei es gelang, die Märkte in den USA, der EU und in Japan gleichzeitig mit Zöllen zu versehen. Die Streitbelegung muß in der Lage sein, solche Ansinnen, zumal wenn sie nicht überzeugend begründet sind, in die Schranken zu weisen. Der Normalfall der Ausgleichszölle wurde bislang nicht vor der Streitbeilegung verhandelt: So werden Ausgleichzölle in der EU damit begründet, daß Indien Firmen durch die Anlegung eines Industrieparks subventioniert hat. Solche offenkundig unfairen und sachlich nicht begründbaren Ausgleichszölle sind dazu geeignet dynamische Entwicklungen zu verhindern. Bei der *dringenden Reform der Ausgleichszollregeln bieten sich deutlich höhere Schwellenwerte als einfache und sachlich überzeugende Lösung an*. Denn eine moderate Subvention bedeutet noch lange nicht Weltmarkterfolg, hier steht immer eine Firma mit vielschichtigen Fähigkeiten dahinter, welche nicht alle auf eine Subventionierung zurückgeführt werden können. Weiterhin wäre es sinnvoll, wenn die Industrieländer *eine Friedensklausel mit einem mehrjährigen Verzicht auf die Nutzung dieser Maßnahmen anböten,* um dynamisches Wachstum und auch Umstrukturierungen in Entwicklungsländern zu beschleunigen.[8296]

Exportsubventionen werden vor allem für fortgeschrittene Entwicklungsländer in ihrer Nutzung erschwert, für ärmere Länder gibt es noch Spielräume. Die Diskussion in Abschnitt 'J' wird hier nicht wiederholt. Der indirekte Regeleffekt des Auslaufens von Exportsubventionen, nämlich die Erschwerung einer Währungsaufwertung wird aus der Sicht der Exportorientierung positiv bewertet. Spielräume für sehr arme Länder sind nötig, da diese von bestimmten Exporteinnahmen abhängig sind, die, wenn Probleme auftreten, durch Exportsubventionen aufrechterhalten werden müssen.[8297] Soviel zum Hauptkorpus der WTO Regeln, für Details siehe Abschnitt 'J'. Zur WTO Haltung zu Präferenzregimen und Ursprungsregeln im nächsten Punkt.

[8296] Ein solcher Vorschlag wurde während der Doha Verhandlungen gemacht. So, ohne Referenzen, Keck/Low 2006: 169. Ohne Begründung wird dieser Vorschlag abgelehnt von Keck/Low 2006: 169. Indien engagierte sich in Lobbyarbeit, um eine 2-jährige Aussetzung von Antidumpingmaßnahmen ab 2005 zu erreichen. Narayanan 2006: 1094.

[8297] Hier wird diese Option ähnlich skeptisch gesehen, wie in der neoklassischen Literatur, es wird aber, genauso wie oben der Verfasser, als denkbar angesehen, eine nach sachlichen Kriterien definierte Ausnahmegruppe zu finden, die besonders schwache Ländern einbezieht, siehe Keck/Low 2006: 165-166. Von Keck/Low (2006) wird u.a. nur bei minimal verzerrenden Maßnahmen kleiner Länder eine Ausnahme gemacht und interessanterweise bei Export Processing Zones. Diese Diskussion kann hier nicht geführt werden. Keck/Low 2006: 170.

Abschließend sei vermerkt, daß hier nichts Unmögliches gefordert wird: Fünf gewichtige Prinzipien, die eine klare Tendenz aufweisen und konkreten Politikvorgaben nach sich ziehen, drei Lektionen aus der Geschichte und ein Eindruck davon, wie die Dynamiken der Weltwirtschaft verfaßt sind, werden benutzt, um eine Bewertung vorzunehmen, wobei auf den bestehenden sachgerechten Regeln aufbauend, die Modifikation einzelner Regelbestandteile als wohlfahrtsfördernd angesehen wird. Dies an die Adresse der Personen, die den Eindruck haben, hier würde Komplexität gepredigt, hierzu gleich noch mehr.

4. Wirtschaftspolitik in Entwicklungsländern

Für die Entwicklungsländer wird die Erkenntnis gestützt, daß eine hohe Qualität der Institutionen nötig ist, um das Gemeinwohl zu befördern. Diese ursprünglich ordoliberale Einsicht ist mittlerweile auch in extrem liberalen Kreisen akzeptiert. Die dynamisch ordoliberale Theorie ist weiterhin in der Lage - genauso wie die neoklassisch liberale Theorie - konkrete Politikvorgaben für Entwicklungsländer zu geben. Auch eine moderat durchgeführte Politik der Exportorientierung hält eine Integration in den internationalen Handel für erstrebenswert. Es muß aber weiter möglich bleiben, daß ein Entwicklungsland 'passiv' Wohlfahrt und bestimmte Sektoren erhält, solange in der Mehrzahl der Bereiche Wettbewerb zugelassen wird. Mit Buffie (2001) wird hier der Stand der Dinge einer kritischen, moderateren Entwicklungsökonomie zusammengefaßt:

"It can be said with some assurance that extreme protectionist policies are economically harmful. But the case for free trade is not airtight, and there is not general theoretical presumption that the market failure common in LDCs favor an export-oriented rather than an import-substituting trade strategy."[8298]

Der von ihm berechnete Importsubstitutionsschutz ist nicht so hoch, wie der Leser womöglich erwartet. Die Modelle in Buffie (2001) zeigen, daß zuerst einmal eine Zolleskalation wohlfahrtserhöhend sein kann, wenn Importe von Maschinen, Ausrüstung und Inputgütern gering besteuert, aber Konsum- und Endprodukte höheren Zöllen aussetzt werden. Bei extremer Arbeitslosigkeit und fehlenden Investitionen können, höchstens, Zölle von 20 % bis 25 % auf Konsumgüter (und ein effektiver Zoll von 30 %) gerechtfertigt werden.[8299] Oben wurde ausführlich begründet, warum hier eine breite Importsubstitution nicht für sinnvoll erachtet wird. Somit wird dieser Begriff und einige der Argumente dieses Autors nicht mitgetragen. Egal wie man es dreht und wendet, gilt aus dynamischer Perspektive: Jeder Schutz, jede Ausnahme oder Sonderbehandlung kann in einem sehr kleinen Entwicklungsland mit einem begrenzten Markt nur eingeschränkt die Wohlfahrt

[8298] Buffie 2991: 5.

[8299] Dieser Zollschutz führt in den Modellen Buffies zu einer größeren Kapitalakkumulation und zum Einsatz von Maschinen zusätzlich zur Nutzung des Faktors Arbeit. Wenn ein Marktversagen nur in bezug auf hohe Arbeitslosigkeit, nicht aber in bezug auf Investition vorliegt, liegt der optimale Zoll in dem Modellen auf Konsumgüterimporte bei 11 % bis 15 % (bei einem effektiven Zoll, der nicht über 16 % liegt). Die Wohlfahrt liegt in diesem Modell deshalb höher als beim freien Handel, weil die Löhne im verarbeitenden Sektor doppelt so hoch sind, wie in anderen Sektoren. Die Wachstumseffekte in bezug auf Kapitalakkumulation, Beschäftigung und Wertschöpfung führen nach einigen Jahren zu einen neuen Gleichgewichtszustand, bei dem weiterhin Konsumgüter importiert werden. In bezug auf die Höhe des Schutzes wird geschlossen: "Although some protection is desirable, the optimal level of protection is very low compared to the level seen during the pre-1980 period". Buffie 2001: 176.

steigern. Deshalb muß sicher für bestimmt 60 % der Wertschöpfung einer solchen Volkswirtschaft das Ziel darin bestehen internationale Wettbewerbsfähigkeit zu erreichen, eingeschlossen einer weitgehenden Absenkung der Zölle, nicht zuletzt um viele Inputgüter verfügbar zu machen. Der Weltmarkt bietet diverse Möglichkeiten in internationale Produktionsnetzwerke eingebunden zu werden. Der Staat kann einem Unternehmen hier - wenn dies die Kapitalmärkte nicht finanzieren - helfen, von 'weichen' Informationen über den Technologieeinsatz, Flügen zu Messen, einer Verbesserung des Ausbildungssystems, bis hin 'harten' Instrumenten wie Schutz und Subventionen. Die dynamische Theorie kann sich weiterhin vorstellen, daß schwache Länder die verbliebenen 40 % der Wertschöpfung 'passiv' schützen darf, wenn diese durch die Weltmarktkonkurrenz zum Marktaustritt gezwungen würden. Sie macht aber nicht das Versprechen, daß dies zu einer dynamischen Entwicklung führt. Es geht um einen 'passiven' Schutz von technologischen Fähigkeiten, unter den Bedingungen der Stagnation. In den Bereichen, die nicht dem internationalen Wettbewerb ausgesetzt sind, können staatliche Umstrukturierungs- und Modernisierungsmaßnahmen durchgeführt werden. Schließlich ist es denkbar, daß Entwicklungsländer ihre Agrarpolitik wenigstens teilweise nach dem Vorbild der Industrieländer durchführen, um dort eine Wohlfahrtssteigerung zu erreichen, wobei auch dies einer Integration in den internationalen Handel nicht entgegenstehen muß.

Der internationale Handel ist nicht immer wohlfahrtsfördernd. Jede Industrie kann einen Trend verschlafen. Die Wirtschaft ist dynamisch. Deshalb wird es immer Unvollkommenheiten und Ungerechtigkeiten geben. Fallen aber Länder extrem zurück oder ganze Kontinente, wie Afrika, aus dem internationalen Handel heraus, ist es nicht ausreichend, wenn monetäre Kompensation gezahlt wird, sondern es müssen systematisch Hilfen zum Aufbau von technologischen Fähigkeiten geleistet werden, um die Integration in ein System zu ermöglichen, von dem viele andere Staaten auf hohem Niveau profitieren. Diese Integration ist noch heute über Zollpräferenzen im Textil- und Bekleidungs- sowie Agrarbereich unterstützbar, ebenso ist es denkbar in anderen Bereichen unterstützend tätig zu werden, sodaß sich die Politik nicht aus der Verantwortung herausreden kann.

Die Neoklassik hat zu dieser Problematik einzig die Forderung beizutragen, komparative Vorteile zu beachten, die dazu eng gefaßt werden. In einer dynamischen Weltwirtschaft, von der viele Länder profitieren, hat dagegen die Weltgemeinschaft den Auftrag, daß jedes Land zumindest zu einem gewissen Grad über anpassungsfähige Firmen, einen verarbeitenden Sektor und ein durch Technologie, Wissen, Ausbildung und Kapitalzugang geprägtes Umfeld verfügt, um Produktivität und Wohlstand zu steigern. Aus der dynamisch ordoliberalen Theorie folgt, daß es sich um Marktversagen handelt, wenn auf Effizienz- und Wohlfahrtssteigerung verzichtet wird.

Dieses Marktversagen ist besonders anhand armer, bevölkerungsreicher Staaten erkennbar. Beispielsweise hat Äthiopien mit 72 Mill. bald die Einwohnerzahl Deutschlands mit 82 Mill., verfügt aber über ein BSP von US$ 11 Mrd. im Vergleich zu US$ 2800 Mrd..[8300] Es gibt eine Reihe weiterer Länder, die eine hohe Bevölkerungszahl haben und damit für erhebliche Wachstumsdynamiken sorgen könnten, wenn Investitionsniveaus stiegen und Skalenökonomien sowie pekunäre Externalitäten wirksam würden. Aus der dynamisch ordoliberale Theorie folgt, daß diesen Länder prioritär geholfen

[8300] World Bank Data Profile Ethiopia 2005; World Bank Data Profile Germany 2005.

und Marktzugang eingeräumt werden muß, damit sie Dynamiken entwickeln können, die ihre kleineren Nachbarländer mitziehen können.

Um dies zu erreichen, wäre es auch denkbar, auf internationaler Ebene eine politische Institution zu gründen oder auszubauen (etwa die Organisation der Vereinten Nationen für industrielle Entwicklung, UNIDO), die eine neue Ausbalancierung des dynamischen Gleichgewichts ('re-balancing') erzielt, indem sie schwachen Länder, die ungenügend am internationalen Handel partizipieren, hilft. Im Einklang mit dynamisch ordoliberalen Vorstellungen verfügen einige Länder intern über solche 're-balancing'-Instrumente.

Die USA und die EU verfügen über eine Wettbewerbspolitik, die Technologietransfer anordnen kann, wenn ein Zusammenschluß die wohlfahrtsverringernde Dominanz einer Firma befürchten läßt.[8301] Dies ließe sich auch auf die globale Ebene anwenden, wenn es extreme sektorale Ungleichheiten zwischen privaten Akteuren geben würde. Es wäre deshalb nicht ganz undenkbar, eine solche *weltweite Industrieentwicklungsorganisation neuzugründen oder die bestehende auszubauen*, die - selektiv - bestimmten Industrien - in schwachen Ländern 'auf die Beine hilft' und zwar durch Technologietransfer und Ausbau der Ausbildung, gestützt durch präferentiellen Marktzugang. Diese Industrieentwicklungsorganisation könnte armen Ländern helfen im Bereich von Agrargütern, natürlichen Ressourcen, Textilien und Bekleidung, Leder, Möbel, Montagetätigkeiten und Computerdienstleistungen exportorientierte Unternehmen zu etablieren. Durchaus denkbar ist es, hier auch vermehrt multinationale Konzerne in die Pflicht zu nehmen, etwa auch über eine Produktion in Afrika zu verfügen. In einer dynamischen Weltwirtschaft muß es im 21 Jhd. zur Selbstverständlichkeit werden, solche Möglichkeiten zu eröffnen.[8302]

In Abschnitt 'G' wurde die Situation der afrikanischen Industrie detailliert beschrieben. Einige Vergleichszahlen dazu: Sub-Sahara Afrika wird jährlich mit US$ 25 Mrd. Entwicklungshilfe unterstützt, dies ist 0,1 % des Bruttosozialprodukts (BSP) von USA, EU und Japan zusammengenommen, welche durch eine boomende globale Wirtschaft insgesamt US$ 27.000 Mrd. erreichen (Zahlen für 2005). Legt man als realistischere Referenz die Haushaltseinnahmen dieser Länder von ca. US$ 9100 Mrd. zugrunde, liegt die Hilfe für Afrika auf dem immer noch extrem niedrigen Niveau von 0,27 %. Das gesamte BSP von Sub-Sahara Afrika, das von 900 Mill. Menschen bewohnt ist, liegt, ohne Südafrika, bei US$ 310 Mrd.. Der größte Teil des afrikanischen Kontinents erreicht damit eine Wirtschaftsleistung, die niedriger liegt als die von Nordrhein-Westfalen mit Euro 481 Mrd. (2005).[8303] Die afrikanischen Länder leiden bei ihren Aktivitäten somit unter erheblichen Ressourcenbeschränkungen, die weder durch 'good governance', noch durch die Rückkehr des

---

[8301] Abschnitt 'J', Punkt 26.8.1, TRIPS. Zur EU mit weiteren Beispielen: Abschnitt 'B', Punkt 2, FN 120.

[8302] Aus dynamischer Sicht wäre es denkbar, daß eine solche Organisation ärmeren Ländern bestimmte Technologien zur Verfügung stellt, aber auch, im Ausnahmefall, für entwickelte Länder im Sinne einer internationalen Wettbewerbspolitik wirken kann. Der Wettbewerb könnte durch einen selektiv angeordneten Technologietransfer verstärkt werden, auf den sich ein internationales Gremium einigt, wenn sich über Jahre enge Oligopole auf dem Weltmarkt etabliert haben, die technischen Fortschritt blockieren. Dieses Beispiel ist garnicht soweit hergeholt, hier muß man nur an die Automobilkonzerne denken. Wie dem auch sei, die Debatte über das "integrated framework" und "aid for trade", welche Hilfsgelder zur Stimulierung von Handel bereitstellen sollen und Länder, die von der Liberalisierung negativ betroffen sind, kompensieren sollen, wird zusammengefaßt von Ismail 2006a: 50-51. Für weltweit verfügbare "adjustment assistance" bei Problemen mit der Liberalisierung setzt sich ein Bhagwati 2004: 233-235.

[8303] GDP, current U$. World Bank Data Profile USA, EU und Japan. Die Daten über Haushalteinnahmen stammen aus dem CIA World Factbook. Zu NRW siehe NRW Informationen 2007: 65.

gesamten 'capital flight'-Geldes einfach so wettzumachen sind, wie die Literatur suggeriert.[8304] Deshalb wird in den meisten armen afrikanischen Länder ein Teil des Haushalts von der Entwicklungshilfe bestritten, typischerweise Beträge zwischen US$ 200 Mill. und US$ 600 Mill. In der Vergangenheit wurde diese Hilfe nicht sonderlich clever eingesetzt. Dies bedeutet nicht, daß dies in Zukunft so sein muß. Von der EU wird derzeit anvisiert, daß bis 2010 zusätzlich US$ 10 Mrd. jährlich für Afrika zur Verfügung stehen soll. Dies ist weder großzügig noch ausreichend. In bezug auf Afrika ist es dringend notwendig, daß die bestehenden Industrien Hilfen erhalten: Technologietransfer, Wissen, Ausbildung und Marktzugang. Auch der Agrarbereich muß gefördert werden, hier sind Infrastrukturinvestitionen und, neben der Bio-Landwirtschaft, 'smart' eingesetzte Düngemittelsubventionen denkbar.[8305] Es stehen somit dringend politische Entscheidungen der Industrieländer in Zusammenarbeit mit IWF/Weltbank an, denn die afrikanischen Länder können ihre Politik nur eingeschränkt selbst bestimmen.

Präferenzregime. Mit ihrer Entscheidung in bezug auf Präferenzregime hat die Streitbeilegung der WTO die Möglichkeit eröffnet, weiterhin zwischen Entwicklungsländern zu differenzieren. Somit ist es heute noch möglich durch Präferenzzölle im Bereich Textilien- und Bekleidung sowie Agrargüter etc. kleinere Länder in den internationalen Handel einzubinden, indem ihnen Vorteile in den Bereichen eingeräumt werden, in denen die Zölle der Industrieländer noch zu einem gewissen Grad bestehen.[8306] Auch geringe Zollvorteile können Investitionen anziehen, sodaß auch das Problem der Präferenzerosion zu beachten ist.[8307] Kurz: Wenn die Industrieländer ihre Textil- und Bekleidungszölle ganz absenken, würde dies verunmöglichen, bestimmte 'schwache' Länder gegenüber starken Akteuren, wie China, zusätzlich eine Chance einzuräumen. Es wurde bereits erklärt, warum dies als sinnvoll angesehen wird, nämlich deshalb, weil eine dynamische Weltwirtschaft zu Verlierern führt und Präferenzen eine wichtige Möglichkeit sind, Verlierer zu kompensieren und dort dynamische Prozesse zu ermöglichen. Angesichts dessen, daß sonstige Alternativen, bestimmte Ländergruppen zu kompensieren, wenig realistisch sind, *sollten Präferenzregime in den nächsten Jahren weitaus*

[8304] Immer wieder werden Pauschalvorwürfe an die Adresse afrikanischer Länder gerichtet und der Öffentlichkeit suggeriert, daß diese an ihrer Lage selbst Schuld sind. So hört es sich dramatisch an, wenn z.B. geschätzt wird, daß zwischen 1970 und 1996 für US$ 285 Mrd. Kapital aus Afrika abgeflossen ist. Dies wird gegen die Verschuldung von US$ 178 Mrd. (1996) aufgerechnet. Umgerechnet auf diesen langen Zeitraum sind diese Summen gering. Boyce/Ndikumana 2000: 3.

[8305] Durch IWF/Weltbank wurden die afrikanischen Agrarmärkte gemäß liberalen Vorstellungen ausgestaltet. Die Erwartungen der Wohlfahrtssteigerung wurden aber nur begrenzt erfüllt. Selbst eine moderate Kritik, welche die dort etablierten Märkte nicht unbedingt abgeschaffen will, aber bestimmte Politiken modifiziert sehen möchte, wurde abgelehnt, darunter der Hinweis, daß Düngemittelsubventionen sinnvoll einsetzbar sind. Hermanns 2005b; 2005d. Düngemittelsubventionen, die 'smart' eingesetzt werden, sind nun im World Development Report (2008) anerkannt worden, dies kommt einer Sensation gleich, denn dies weicht von neoklassischen Vorstellungen ab. Dies ist der erste Weltentwicklungsbericht der Weltbank seit sicher 15 Jahren, welcher die Realität nicht verzerrt und in wirtschaftswissenschaftlich sachlicher Art und Weise argumentiert. Dazu auch Banerjee et al. 2006: 20-21, 75-85, 155, 161.

[8306] Daß diese Präferenzen positiv auf Afrika wirken, wird gezeigt in Abschnitt 'G', Punkt 14.9, Textil/Bekleidung: Warum neue Präferenzregeln wirksam sein können. Ähnlich Puri 2005: 17. In der liberalen Literatur zur Doha-Runde findet sich zuerst folgende Meinung: "Preference schemes could doubtlessly be improved in ways that are advantageous for their beneficiaries." Keck/Low 2006: 158. Nichtsdestotrotz wird geschlossen, wie von diesen Autoren aus dem Umfeld der Weltbank erwartet werden konnte: "Ultimatively, contractually based nondiscriminatory liberalization is likely to be a safer bet than relying on uncertain preferences." Keck/Low 2006: 158. Skeptisch sind auch die liberal argumentierenden Autoren des 'Millennium Project' Zedillo et al. (2005), welche negative Wirkungen der Präferenzerosion als wenig wichtig erachten, weil wenig Länder davon negativ betroffen seien. Diese müßten Kompensationen erhalten. Sie vergessen dabei, daß die Vergangenheit zeigt, daß Kompensationen meist nicht zum verfügbaren Politikrepertoire gehören und Präferenzen in Zukunft für mehr Länder als heute wichtig werden könnten. Zedillo et al. 2005: 172-178. Konkrete Beispiele oder eine breiter angelegte empirische Forschung liegt beiden Beiträgen nicht zugrunde.

[8307] Einen Hinweis auf ungünstige Wirkungen der Präferenzerosion gibt der Fakt, daß zu den 'Top 25'-Ländern, die am meisten von den Präferenzen profitieren 16 afrikanische Länder gehören. ILEAP 2004: 54; siehe auch Ismail 2006a: 44.

effektiver ausgestaltet werden und Präferenzerosion sollte vermieden werden, um schwachen Ländern auch in Zukunft Präferenzmargen gegenüber China etc. einräumen zu können. Vorgeschlagen wird etwa, einen zoll- und quotenfreien Marktzugang (duty-free and quota-free market access, 'DFQFMA') für die am wenigsten entwickelten Länder verbindlich festzuschreiben[8308] und die größeren Entwicklungsländer werden aufgefordert, kleineren Entwicklungsländern verbesserten Marktzugang einzräumen, über das Global System of Trade Preferences among Developing Countries ('GSTP').[8309]

Ursprungsregeln. Die Wirksamkeit der Präferenzregime könnte um einiges gesteigert werden, wenn die Ursprungsregeln verändert würden. Heute ist die Situation so, daß Präferenzsysteme der Öffentlichkeit präsentiert werden, wie das EU EBA oder das USA AGOA, aber der Wert dieser Präferenzen wird 'heimlich' durch Ursprungsregeln stark gemindert.[8310] Werden die Ursprungsregeln toleranter abgefaßt, hat dies umgehend positive Wirkungen auf die Länder.[8311] Funktionieren diese Präferenzsysteme nicht, mit denen die EU derzeit immerhin versucht, durch eine Kumulation der Ursprungsregeln im südafrikanischen Raum eine regionale Dynamik im Textil- und Bekleidungssektor zu ermöglichen[8312], muß schon in wenigen Jahren darüber nachgedacht werden, ob afrikanischen und anderen schwachen Ländern ein von den Ursprungsregelbarrieren freier Marktzugang eingeräumt werden, damit dort lokale Montagetätigkeiten ausgeführt werden können, ohne den Zwang ebenso über eine dort ansässige Inputgüterproduktion zu verfügen. *Eine Abschaffung dieser protektionistischen Ursprungsregeln könnte diesen sehr armen Ländern wirksame Anreize einräumen*.

5. Dynamisch liberale und extrem liberale Theorie angesichts der Gefahr der Heterodoxie

Es gibt derzeit nur zwei Theorieansätze, die ernsthaft Geltung für die Wirtschaftsordnungspolitik weltweit beanspruchen können. Dies ist die extrem liberale Theorie und eine moderat liberale Theorie, wie hier vorgeschlagen. Alle anderen Theorien würden auf einen ökonomischen Nationalismus und eine niedrigere Wohlfahrt sowohl für die einzelnen Ländern als auch die Welt herauslaufen.

Die extrem liberale Theorie läßt einen moderat liberalen Ansatz nicht zu, weil sie befürchtet, daß die Räumung ihrer Positionen zu einem Aufblühen radikal heterodoxer Ansätze führen würden: "radical heterodoxy has a habit of becoming the orthodoxy of tomorrow".[8313]

[8308] Ismail 2006a: 45. Dies ist schwierig durchzusetzen, weil dies eine Abweichung vom Meistbegünstigungsprinzip implizieren würde. Puri 2005: 23.

[8309] Puri 2005: 43-44; dieses Element enthält auch der Liberalisierungvorschlag (sog. Doha Market Access Proposal) von Stiglitz/Charlton (2005). Hier sollen alle größeren Länder jweils kleineren Ländern gegenüber die Märkte öffnen, sodaß Ägypten etwa Uganda gegenüber die Märkte öffnet, im Gegenzug aber freien Zugang zum U.S. Markt erhält: Stiglitz/Charlton 2005: 94-95. Siehe zum GSTP Abschnitt 'H', Punkt 5.1, Ausnahmen von der Meistbegünstigung für Entwicklungsländer.

[8310] Darauf weisen zustimmend hin Stiglitz 2006: 95-96, 109; Puri 2005: 15, 26-28; kurz auch Keck/Low 2006: 158.

[8311] Ismail 2006a: 47. Siehe Abschnitt G', Punkt 14.10, Textil/Bekleidung: Der südafrikanische Raum.

[8312] Siehe Abschnitt G', Punkt 14.10, Textil/Bekleidung: Der südafrikanische Raum.

[8313] Hier bleibt offen, wer diese Sorge formuliert, IWF und Weltbank oder die externe Evaluation durch: Banerjee et al. 2006: 17. Dies ist dennoch ein zentraler Grund, warum Institutionen wie IWF und Weltbank an ihren extrem liberalen Ansichten festhalten, obwohl dadurch teils Forschungsergebnisse verzerrt werden: "Researchers are not free to follow intellectual inspiration. They are under constraints of designated priorities and of an apparent need to be immediately useful to operations."; "The fact that the Bank values its connections with country governments (often for the very important reason that this is what allows it to have policy influence) also makes it hard for Bank researchers to publish and publicize results from research that the government does not like". Banerjee et al. 2006: 20-21, 140-143, 148-149.

Dagegen kann die moderat liberale Theorie einwenden, daß sie ebenso eine normativ wirtschaftswissenschaftliche Theorie darstellt, die klare Vorgaben enthält und somit sehr wohl die neoklassische bzw. die extrem liberale Theorie ablösen könnte. Dies gilt vor allem deshalb, weil sich diese dynamisch ordoliberale Theorie sehr klar für den Markt (u.a. im Sinne einer Lektion aus der Geschichte), für einen - weitgehend - offenen Weltmarkt und gegen einen Interessengruppenmißbrauch protektionistischer Instrumente ausspricht, um eine optimale Wohlfahrtssteigerung zu erreichen. Dazu kommt, daß Marktversagen realistisch eingeschätzt wird und Interventionen zur Erhöhung von Effizienz- und Wohlfahrt nur selektiv vorstellbar sind. Damit fällt - eigentlich - der zentrale Grund weg, daß die neoklassischen Theoretiker ihr Programm weiter verfolgen.

Befürchtet wird von den extrem liberalen Theoretikern neben einer Rückkehr willkürlicher Wirtschaftspolitiken eine Ausbreitung des Protektionismus. Diese Furcht vor einer Ausbreitung des Protektionismus - zumal in wirtschaftspolitisch völlig unbegründeter Form - ist berechtigt, dies konnte in dieser Arbeit ebenso gezeigt werden und zwar nicht im Sinne einer These, sondern im Sinne einer *Lektion aus der Geschichte*, siehe nur Abschnitte 'H' und 'I', welche genug Beispiele für Interessengruppeneinflüsse auf die Politik aufzählen, wodurch sich die Industrieländer auf eine Epoche des Protektionismus eingelassen haben und den überwiegenden Teil ihres Wachstums, in diversen Sektoren jedenfalls, ihren eigenen Firmen zu reserviert haben, speziell dort, wo in anderen Länder ebenso Produktionsfähigkeiten bestanden, wodurch die Entwicklungsländer massiv geschädigt wurden.[8314]

Nicht nur diese These zu vertreten, sondern diese *Lektion* aufzuzeigen, war Intention der dortigen detailgenauen Ausführungen. In der gesamten Zeitperiode des 'embedded liberalism' gab es, obwohl es sich um Demokratien handelte, keinen öffentlichen Gegendruck, im Gegenteil, es wurden sogar Forderungen nach noch mehr Protektionismus gestellt und den Entwicklungsländern geraten, eine autarke Entwicklung durchzuführen. Bis heute werden Daten, die einen disaggregierten Einblick in sektorale Markt- bzw. Outputanteile von Entwicklungsländern an den Märkten der Industrieländer ermöglichen kaum öffentlich gemacht oder sie sind, auf EU Ebene, nicht verfügbar. Dies läßt für die Zukunft erwarten, daß eine erneute protektionistische Zeitperiode allein eine Frage der Zeit ist und die dazu nötige nationale gesellschaftliche Atmosphäre von der Politik erzeugt werden kann: Wer würde dies in der BRD mit ihren Launen bezweifeln? Wer denkt, daß die BRD davor geschützt ist, weil die Bundesregierung traditionell freihändlerisch und liberal eingestellt sei, lernt, daß auch diese historische Konstante vorbei ist. In einem neuen Positionspapier der Bundesregierung werden offen protektionistische Forderungen aufgestellt, ein Einsatz von verfügbaren Schutzinstrumenten gefordert und strengere Antidumpingregeln pauschal abgelehnt.[8315] Frankreich wird hier nicht hilfreich sein,

---

[8314] Aus diesem Punkt ziehen die extrem liberalen Theoretiker, wenn sie sich denn überhaupt um die Wirtschaft empirisch kümmern, ihre Standfestigkeit. Man kann tatsächlich argumentieren, daß die Gefahr, daß die optimale dynamische Wohlfahrtsteigerung nicht erreicht werden kann, wenig gegenüber der Gefahr wiegt, daß protektionistische Interessengruppen wieder die Weltökonomie bestimmten. Die Weisheit der liberalen Denker liegt u.a. in diesem Aspekt begründet. Somit ist es auch fraglich zu behaupten, daß die neoklassisch liberale Schule ein Projekt ist, welches etwa von der USA aus außenpolitischen Interessen oder von der Wallstreet und den Mitgliedsländern der Weltbank, die an Kreditrückzahlung interessiert sind, aus propagiert wird und von IWF und Weltbank zu diesem Zweck durchgesetzt wird. Dies trifft es immer nur halb. Die neoklassisch liberale Überzeugung ist eine sachlich begründbare, rational verstehbare, u.a. auch weise Haltung, die aber m.E. darin versagt, optimale Wohlfahrtssteigerung anzustreben und damit u.a. den Gemeinwohlgedanken aus der politischen Diskussion verbannt.

[8315] Positionspapier der Bundesregierung 2006.

denn einem Bericht über Globalisierung werden dort Antidumping und ein verstärkter Schutz des geistigen Eigentums als 'fair trade' bezeichnet. In einem Atemzug wird die Einhaltung von Arbeiterrechten und Umweltschutz mit der dringenden Notwendigkeit, daß die französische Industrie Zugang zu den Märkten von schnell wachsenden Länder bekommt, genannt.[8316] Beeindruckt zeigt sich auch England von einer mutmaßlich gestiegenen Ablehnung der Globalisierung.[8317]

Selbst dann, wenn hier die Einsicht geteilt wird, daß die Heterodoxie, also eine willkürliche und nicht sachlich begründete protektionistische Politik (darunter auch begründet mit Argumenten der Verteilungsgerechtigkeit) ein große Gefahr für die weltweite Effizienz- und Wohlfahrtsteigerung darstellt (dies ist eben der Grund, warum die extrem liberalen Denker ihre Position als weise empfinden), ist es in einer Demokratie, die auf Transparenz und einer mit Vernunftgründen geführten Debatte um die sachlich richtigen Politiken beruht, nicht überzeugend, wenn dieses Problem dadurch angegangen wird, daß empirische Ergebnisse verfälscht und Forschungsprioritäten politisch beeinflußt werden, alles, um die extrem liberale "broad policy line" von IWF und Weltbank zu verteidigen, welche von sich behauptet, die Avantgarde entwicklungsökonomischer Forschung darzustellen. Daß dies so erfolgt ist, ist mittlerweile unmißverständlich dokumentiert für die Aktivitäten von IWF/Weltbank in den letzten ca. 15 Jahren.[8318] In dieser Arbeit wurde dieses Phänomen ebenso deutlich gemacht in der Diskussion in Abschnitt 'G', wo gezeigt werden konnten, daß von einigen Wirtschaftswissenschaftlern u.a. - bewußt gewählte - Lücken, fragwürdige Variabeln etc. genutzt

---

[8316] Bericht einer Arbeitsgruppe über Globalisierung an die Handelsministerin Christine Lagarde. Siehe: Working Group on Globalization 2007: 11, 58, 61-63. Die Forderung nach Marktzugang wird konkret gemacht für Automobile, Chemieprodukte, Stahl, Elektronik, mechanische Ingenieurserzeugnisse, die Kreativindustrie (Luxuswaren) und Keramik. Dabei werden Indien, Brasilien und China als Marktzugangsziele genannt. Dazu kommt das französische Interesse im Dienstleistungsbereich. Working Group on Globalization 2007: 66. Wettbewerbs- und Investitionsschutz durch internationale Abkommen wird gefordert. Working Group on Globalization 2007: 110. Zudem wird ein verstärkter Schutz geistigen Eigentums angemahnt, wobei sich eine internationale 'Task Force' gefälschter Produkte annehmen sollte. Working Group on Globalization 2007: 61-63, 115. Es wird als denkbar angesehen, Waren zu boykottieren, die aus Ländern mit unzureichenden Arbeits- und Umweltstandards stammen. Um dies den Konsumenten zu erleichtern wird ein Länderlabel für Waren gefordert. Working Group on Globalization 2007: 11, 63, 92. Weiterhin lohnt sich das folgende Zitat, weil es im Gegensatz zu den meisten der hier vertretenen Thesen steht, indem offen Protektionismus angedroht wird und behauptet wird, daß die Integration der Schwellenländer in die Weltwirtschaft bereits seit Jahren gelungen ist: "Last but not least, the world needs the emerging economies to improve their system of governance; first because unless their economic growth is supported by improvements in their current low social and environmental standards, the developed countries - threatened by this unfair competition - may close the door in their faces. Now, these developed countries have been the emerging markets' primary outlet for a long time; in addition, the emerging markets should act because it is in their interests to do so; ..." Working Group on Globalization 2007: 80. Immerhin wird EU Globalization Adjustment Fund erwähnt. Working Group on Globalization 2007: 89. Sodann wird, typisch französisch, eine europäische Industriepolitik und eine Reform der Wettbewerbspolitik gefordert, um die strategischen Interessen der EU besser fördern zu können. Working Group on Globalization 2007: 104. Schließlich wird es für angemessen gehalten, wenn die WTO und ihre Streitbeilegung entmachtet würde und stattdessen ein 'Economic Security Council' entscheiden würde, u.a. weil es dann leichter würde, Sanktionen gegen Länder mit unzureichenden Arbeiterrechten und Umweltstandards durchzuführen. Working Group on Globalization 2007: 112-113.

[8317] Der Bericht über die Zukunft des internationalen Handelssystems von der Universität Warwick steht unter dem Eindruck einer mutmaßlich abgeschwächten Zustimmung zur Globalisierung und Befürchtungen von negativen Effekten auf die Industrieländer. Es wird geschlossen: "If knee-jerk protectionist or other nationalist responses are to be avoided in the early 21st century, the public policy must distinguish between politically inspired and legitimate welfare concerned." Bericht einer Arbeitsgruppe der Universität Warwick über das Internationale Handelssystem. Warwick Commission 2007: 20-21. Eine solche allzu diffuse Haltung zu Schutzmaßnahmen, ohne eine Diskussion der Empirie, überzeugt nicht.

[8318] Es kann nicht mehr klarer dokumentiert werden als in der externen Weltbank Evaluation von Banerjee et al. 2006: 20-21, 73. "The panel was struck by the comment made by former high level official in a donor country who also had a high level management position at the World Bank. According to this person, this government has succeeded in influencing the research agenda through the use of trust funds." Banerjee et al. 2006: 155.

wurden, um die eigenen, extrem liberalen Argumente zu stützen.[8319] Hierzu sei erst einmal bemerkt, daß es nicht immer am Klügsten ist, eine, mit Grund, befürchtete Entwicklung durch unsachliche Argumente zu bekämpfen, denn dies räumt den - oft tatsächlich heterodoxen - Gegnern unnötige Vorteile ein.

Wie wird hier mit diesem Spannungsfeld umgegangen? Hier wird eine präzise Grenzziehung gegenüber einem diffusen Schulterschluß mit einigen Aspekten der Neoklassik vorgezogen, denn schließlich kann hier eine wirtschaftswissenschaftlich normative Alternative angeboten werden, die auf alle Problemstellung der Neoklassik und 'public choice' eine Antwort hat und die deren Problemstellungen ernst nimmt. Diesem Erfordernis genügt die dynamisch ordoliberale Theorie, welche über fünf Prinzipien, mit klarer Tendenzausrichtung und drei Lektionen aus der Geschichte (letztere sind (1) der Markt und auch der internationale Markt als 'geniales Entmachtungsinstrument'; (2) die Notwendigkeit der Wettbewerbspolitik, weil sonst Kartellierung droht, (3) die Protektionismuserfahrung der siebziger und achtziger Jahre) verfügt. Hirschmann (1991) schreibt, daß es in einer Demokratie offenbar normal ist, wenn gesellschaftliche Gruppierungen unfähig sind, miteinander zu kommunizieren, ein Vorwurf der gut auf die weise, extrem liberale Schule paßt.[8320]

Warum setzt sich nun auch diese Arbeit diesem Vorwurf aus?

Aus folgenden Gründen: Zwar ist es so, daß die Neoklassik sowie IWF/Weltbank, aller problematischer Effekte dieser Politiken zum Trotz, teils sogar in persona, von Jagdish Bhagwati und Anne O. Krueger mit ihrem Lebenswerk, welches zur Umorientierung auf die Exportorientierung in vielen Ländern geführt hat, der weltweiten Effizienz- und Wohlfahrtssteigerung erkennbar positive Impulse gegeben haben.

Diese große Errungenschaft ist aber eingeschattet von der Erkenntnis, daß ein Verfolgen neoklassischer Rezepte in Reinform erstens nicht eine optimale Wohlfahrtssteigerung garantieren kann und zweitens - dies wiegt schwer - nicht in der Lage ist, Regeln und Politiken, die deutliche Wohlfahrtsverluste auslösen, zu erkennen. Dies ist für eine Wirtschaftstheorie mit normativem Anspruch inakzeptabel. Aus demselben Grund sind auch sämtliche Ansätze, die sich für eine absolute Stärkung des Rechts auf Privateigentum einsetzen, durchsetzbar durch eine internationale Streitbeilegung, vor der ggf. sogar private Parteien klagen können (was auf ein weltweites Subventionsverbot hinauslaufen würde, als rechtliche Kehrseite der neoklassischer Forderungen), inakzeptabel.[8321] Diese Ansätze fordern damit implizit einen Verzicht auf das Anstreben einer optimalen Effizienz- und Wohlfahrtssteigerung und damit auch einem Verzicht auf eine

---

[8319] Siehe Abschnitt 'G', dort u.a. die Wahl wenig aussagekräftiger Zeiträume und vor allem das Weglassen von Brasilien und Indien, zwei der wichtigsten Entwicklungsländer, in der großen Ländervergleichsstudie von Balassa et al. 1982. Später kommt es zu der problematischen Auswahl von Kriterien bezüglich Kausalnexi zwischen Exportorientierung, Liberalisierung und Wachstum, welche die Wirtschaftswissenschaft in den neunziger Jahren auf Trab gehalten hat. Siehe Abschnitt 'G', Punkt 8, Exportorientierung-Wachstums Kausalhypothese.

[8320] Diese Unfähigkeit ist beklagbar, aber auch Teil der Realität in Demokratien. Hirschman 1991: 179.

[8321] Daß die Konzerne ihren Einfluß gerne ausdehnen möchten, wird schon daran deutlich, daß sie direkte Klagemöglichkeiten in der WTO fordern, damit sie von der Politik unabhängig die Welt regieren können. Dies aber würde ein Grenze durchbrechen: Ein Unternehmen könnte beispielsweise im Gegenzug zum Rückzug einer Klage mit einem Staat geheime Kompensationen aushandeln, welche beispielsweise kaum mehr mit dem Wettbewerbsrecht faßbar wären. In der 'public choice' Literatur, die routiniert solche Forderungen stellt, werden solche Problemstellungen nicht für erwähnenswert gehalten.

gemeinwohlorientierte Politik. Oft, aber nicht immer, mag hier ein Interessengruppenhintergrund eine Rolle spielen: Es sind internationale Firmen, die eine Verbreitung dieser Theorie fördern, weil sie letztendlich davon eine Stärkung ihrer Marktmacht erhoffen (obwohl sie mit ihren Fähigkeiten von einem dynamischen Szenario viel mehr profitieren würden).

Diese klaren Worte auch deshalb, weil die extrem liberale Theorie weiterhin wünscht die Praxis zu bestimmen. Die extrem liberale Schule bekämpft politische Optionen Wohlfahrterhöhungen zu erreichen mit einem erheblichen Publikationsaufwand.[8322] Länger ist es her, daß die extrem liberale Politik, begründet auf neoklassischen Annahmen, sogar, fahrlässig, die Abschaffung der Wettbewerbspolitik forderte.[8323] Meinem Eindruck nach liegt darin eine Gefahr, die ernstgenommen werden sollte, ähnlich ernst wie die Furcht vor einer Neuauflage des - gerade einmal zehn Jahre lang überwundenen - Protektionismus:

Es besteht nämlich die Gefahr, daß die Globalisierung durch die gesammelte extrem liberale, neoklassische Weisheit kombiniert mit einer sich im Endeffekt selbst schadenden, kurzsichtigen Interessendurchsetzung vieler Unternehmer zu einem weniger intensiven Wachstumsimpuls in den Entwicklungsländern führen wird, als dies anderweitig möglich wäre. Dies ist insbesondere dann denkbar, wenn eine zu weitgehende Liberalisierung und ein zu intensiver Schutz des geistigen Eigentums durchgesetzt wird und es zusätzlich Normalfall bleibt, daß sich die Firmen der Industrieländer durch Schutzklauseln und Antidumping- und Ausgleichszölle schützen. In einer solchen Welt wird es nationalen Firmen aus Entwicklungsländern nicht nur erschwert - sondern womöglich in allzu vielen Fällen sogar verunmöglicht - dynamisch zu wachsen.

Eine dynamische Theorie, die oligopolistisches Firmenverhalten kennt, kann sich durchaus vorstellen, daß dann, wenn internationale Firmen die meisten Sektoren auch großer Entwicklungsländer vollständig kontrollieren, ein suboptimaler Wachstumspfad erzielt wird, im Vergleich zu einem Szenario in dem sie in diesen Ländern gemeinsam mit mehreren, erfolgreichen nationalen Unternehmen agieren würden. Für Brasilien wurde ausreichend dokumentiert, daß sich internationale Firmen so verhalten können. Würden die dynamischen Prozesse in Brasilien, Indien und China durch eine protektionistische Außenhandelspolitik der Industrieländer in vielen sensiblen Bereichen immer wieder beschränkt, weil es auch im 21 Jhd. unvorstellbar erscheint, der überschaubaren Zahl dortiger nationaler Firmen, die international operieren können, Marktanteile abzugeben - würde ein zukünftiger Wachstumsimpuls deutlich schwächer ausfallen. Dies ist angesichts der historischen Entwicklung der Marktintegration weder aus Effizienz- und Wohlfahrts- noch aus ethisch-moralischer Perspektive akzeptabel. Nicht zuletzt spricht eines dafür, hier großzügiger bzw. seitens der Politik mit weniger

---

[8322] So wird in WTO Publikationen die These vertreten, daß das 'Asian Miracle' hauptsächlich durch eine richtige makroökonomische Politik erreicht wurde. Ebenso wird betont, daß institutionelle Bedingungen wie in Korea schwer zu reproduzieren sind. Zu allen in dieser Arbeit thematisierten Punkte werden der Tendenz nach neoklassische Haltungen eingenommen bzw. es werden Fragen einfach offen gelassen, z.b. zu Skalenökonomien. Was soll man dazu sagen, wenn, ein Jahrzehnt nach 'East Asien Miracle', dieser Bericht immer noch falsch nacherzählt wird: Offen sei, ob die Regierungsinterventionen in Asien eine "crucial role" spielten und es wird, falsch, behauptet, daß Korea und Taiwan in den 1980ziger Jahren eine Strategie von "outward orientation with minimal government involvement" gewählt haben. Für die letztere Behauptung wird kein Literaturverweis erwähnt. Siehe auch das folgende Zitat: "It is now acknowledged that governments intensivly promoted specific sectors in the Republic of Korea and Chinese Taipei, as well as in Japan. Whether export promotion and trade policy interventions played a crucial role in the 'East Asian Miracle' is an open question." Siehe: World Trade Report zum Thema Subventionen: WTO 2006: 67; 80-81.

[8323] Siehe dazu Abschnitt 'E', Punkt 3.3, Theorie der Rentensuche und die Neoklassik.

Verständnis gegenüber der Wirtschaft vorzugehen: Bislang konnten neue Herausforderer noch immer in die oligopolistischen Konstellationen integriert werden, ohne daß dies zu erheblichen Anpassungskosten führte.

Auf diese Aspekte kann nur eine dynamische Theorie hinweisen. Somit ist eine klare Abgrenzung von der Neoklassik und extrem liberalen theoretischen Ansätzen nötig. Gleichzeitig sei noch einmal darauf hingewiesen, daß dieser dynamisch ordoliberale Ansatz keinesfalls neu und originell ist, sondern den oft verdeckten, aber dennoch vorhandenen Mainstream der Wirtschaftswissenschaft und speziell der Wettbewerbstheorie widerspiegelt. Die Wirtschaftswissenschaft ist aber bisher nicht in der Lage, sich von der Neoklassik zu lösen und einen dynamischen Ansatz alternativlos zu propagieren.

6. Globalisierung als Prozess der Ermöglichung von Dynamik

Angesichts der massiven Vorteile der Firmen aus Industrieländern und deren weiter bestehenden Verbindungen zu den traditionellen Industrieländern ist Globalisierung kein spannender Transformationsprozeß mit offenem Ende, wie ihn die Zeitungen suggerieren. Es ist in den nächsten Jahren nicht zu erwarten, daß in Europa irgendwelche Anpassungsprobleme im Sinne rückgängiger Wertschöpfung in den wichtigen Sektoren durch die Globalisierung erkennbar sein werden. Es wäre durchaus sachgerecht, wenn die Industrieländer derzeit, um dynamische Wachstumsprozesse in Entwicklungsländern zu stärken, ein 5jähriges Moratorium auf außenhandelspolitische Schutzmaßnahmen verkünden würden, damit sich Entwicklungsländer in bestimmten Märkten merklicher etablieren können. Als Gilbert R. Winham (1986) über die Tokio-Runde schrieb, hat er diese zukünftige Anforderung klar gesehen:

"As an economic issue, safeguards touched on the problem of integrating the developing countries into an international economic system dominated by the developed countries. This is the central economic problem of our time, and it is an enormously painful one. In the longer run, it will entail a struggle over redistribution of productive capacity and economic wealth in the world."[8324]

Diese Neuverteilung der Produktionskapazitäten muß nicht als Kampf bezeichnet werden, sondern sie ist ein Prozess, der in einigen Jahren zu einer intensiveren Arbeitsteilung auf globaler Ebene führen wird, die diesen Namen erstmals verdient. Deshalb muß Wandel zugelassen werden. Und in diesen Wandel muß politisch interveniert werden, damit in afrikanischen und anderen Entwicklungsländern wirtschaftliche Dynamiken ermöglicht werden. Die Details dieser Arbeit haben zu genüge gezeigt, daß Globalisierung durch die diversen verbliebenen Instrumenten der Außenhandelspolitik politisch sogar im Sinne einer Feinabstimmung steuerbar ist. Diese Feinabstimmung ist im Bereich der Schutzmaßnahmen durch die WTO erstmals zu einem gewissen Grad in Frage gestellt, wobei aber diverse Möglichkeiten verbleiben - vielfach - genauso weiterzumachen, wie zuvor. Deshalb braucht es zusätzlich den politischen Willen, Schutz zu unterlassen und ein aktives Eingreifen zur Stärkung

[8324] Das Zitat geht so weiter: "In the near run, however, the problem is a matter of who will pay for free trade. Free trade is not free, for there are costs of adjustment that must be borne if a system is to enjoy the benefits of greater efficiency brought by unrestricted commerce. The safeguards negotiations dealt with conflicting views over the rate at which that adjustment would be made, and the extent to which economically weak sectors in powerful countries would be shielded from making any adjustment at all. This is an economic problem that will continue to be the focus of negotiations in GATT and other international economic institutions." Winham 1986: 246. Dieses Zitat beschreibt den Zustand in den achtziger Jahren exakt so, wie er hier in der Arbeit dargestellt wird, siehe Abschnitt 'I'.

bestimmter Länder anzugehen. Dies bietet die Chance zu einer merklichen Wohlfahrtssteigerung für die Welt, wovon die Industrie- und die Entwicklungsländer beiderseits profitieren werden. Das Thema 'embedded liberalism' darf erst dann wieder auf die Agenda gesetzt werden, wenn die Lage - mit Gründen - neu bewertet werden muß.

Eine öffentliche Diskussion darüber, wie Wandel und Anpassung in diesem Sinne vorgenommen werden kann, findet nicht statt.[8325] Die Schutzinstrumente der Industrieländer können nicht öffentlich bewertet werden, weil die dazu nötigen Daten nicht zur Verfügung gestellt werden. Seit 14 Jahren werden etwa keine chinesischen Fahrräder mehr in die EU eingeführt, um 14.000 Arbeitsplätze zu schützen. Der hohe Antidumpingzoll wurde bereits bei einem Marktanteil von 15 % verhängt, wodurch die Importe danach ganz abgesunken sind. Immerhin wurde etwas später, dies kann als Kompromiß gewertet werden, die Einfuhr von Fahrradteilen bis zu 60 % der Wertschöpfung zugelassen. Könnte es hier, in Zukunft, eine andere Politik geben, die bestimmte Marktsegmente China, Indien und Kenia ganz überläßt? Wäre eine 'Demokratisierung' der Außenwirtschaftspolitik in der Lage mit diesen Spannungen umzugehen, zur der die Globalisierung in Zukunft noch mehr führen wird oder sind die bisherigen, intransparenten, privaten Schutzanträge die beste Lösung? Braucht es bei letzterem Fall einer Lobby von Experten, die strengere Regeln in die WTO fordern, um die Entwicklungsländer vor solchen Maßnahmen zu schützen?

[8325] Gefordert wird etwa "informed deliberation", bei der alle gesellschaftlichen Gruppen beteiligt werden, über Schutzmaßnahmen und andere Ausnahmen von Rodrik 2001: 32.

7. Die Zukunft der Weltwirtschaft

Bereits heute sind Krisen der Globalisierung nach ihrem ersten Schub absehbar. Aufgrund von Überkapazitäten wird es spätestens in 15 Jahren mal wieder eine globale Stahlkrise geben, die neben den Industrieländern China, Indien und Brasilien einschließt und es wird erhöhten Druck geben politische Anpassungsmaßnahmen, einschließlich Schutzmaßnahmen, zu beschließen. In spätestens 30 Jahren werden die Produktpaletten der drei großen Regionen, USA, Europa und Asien beginnen, sich immer ähnlicher zu werden. Der Terminus der Segmentierung der Märkte ist bereits geläufig. Schon in der derzeitigen Doha Verhandlungsrunde wurden Forderungen nach einer Aufweichung der Antidumpingregeln laut. Die globale Chemieindustrie lehnt eine Reform der Antidumpingregeln ab, denn es sind Fabriken derselben internationalen Firmen, die in den USA, Europa und China produzieren. Und auch die genuin nationalen Firmen haben ein Interesse daran hohe Konsumentenpreise und eine ausreichende Kapazitätsauslastung zu erreichen. Um so wichtiger ist es, daß in den nächsten Jahren die WTO gestärkt wird, allerdings nicht im Sinne einer unbeschränkten Liberalisierung, sondern durch eine gezielte Reform zur Stärkung und Durchsetzung sachgerechter Regeln, wie hier beschrieben. Schließlich ist es, um eine ökologische Katastrophe abzuwenden, nicht nötig, irgendwann zu einer Epoche eines bürokratischen Handelsmanagements überzugehen. Dies wäre viel zu gefährlich für die Autonomie der Sphäre Politik. Auch dies ist eine Erkenntnis dieser Arbeit, daß die Politik unbedingt ihre Autonomie behaupten muß, sodaß es nicht erst dazu kommen sollte, daß der Vertreter der Wettbewerbsbehörde mit der umgehenden Verhaftung des ganzen Kabinetts drohen mußte, weil, wie tatsächlich geschehen, U.S. Präsident Clinton, unter dem Eindruck von Interessenvertretern, darunter der EU Kommission (!), stehend, über die weltweite Kartellierung der Aluminiumindustrie verhandelte.[8326] Die Aufgabe der Politik ist es, auf der Ebene internationaler Politik, i.S. der multilateralen Abstimmung auf globaler Ebene, den komplexen Gesamtprozeß, den die Weltwirtschaft darstellt, gemäß dynamisch ordoliberaler Prinzipien zu beaufsichtigen und zu beeinflussen. Diese nicht gerade einfache Aufgabe ist ohne eine klare, mit Gründen getroffene, Entscheidung für die eigene Autonomie und ohne eine Vorstellung von der eigenen Identität der politischen Sphäre, welche ihre Entscheidungen an sachlichen Aspekten orientiert, nicht durchführbar.

Kommt die Politik in den nächsten Jahren ihrer Verantwortung gemäß der hier gemachten Vorschläge und Schwerpunktsetzungen nach, wird es in dreißig Jahren nicht nur in China und Brasilien, sondern auch in Indien, Indonesien und in mehreren afrikanischen Staaten, darunter im südafrikanischen Raum und in Äthiopien, Kenya und Tansania Wachstumspole geben, die eine Mittelklasse ermöglichen. Diese globale Mittelschicht und der bis dahin erwirtschaftete Wohlstand wird es erleichtern, ökologische und sonstige Probleme national und sodann auch multilateral anzugehen, wobei wünschenswert ist, daß es zu einer Renaissance multilateraler Umweltabkommen kommt.

[8326] Siehe dazu: Abschnitt 'D', Fußnote 168.

8. Warum die realistische Theorie internationaler Beziehungen die WTO Regeln nicht erklären kann

Die Balance der Rechte und Pflichten, die aus dem WTO Abkommen resultiert, läßt definitiv nicht erkennen, daß die realistische Theorie internationaler Beziehungen ein viabler Erklärungsansatz für dieses Regelwerk ist. Diese Theorie geht davon aus, daß der mächtigste Staat oder die mächtigste Staatengruppe im System der Staaten multilaterale Regelwerke, eben die WTO, nahezu vollständig gemäß seiner Interessen ausgestalten kann.[8327] Zwar haben sich die Industrieländer beispielsweise mit dem Schutz geistigen Eigentums und den Ursprungsregeln durchgesetzt: Andere Regeln, etwa bezüglich der Schutzklausel, engen aber ihre wirtschaftspolitischen Spielräume merklicher ein, als dies vorstellbar erschien. Diese richten sich direkt gegen die Schutzinteressen einiger Firmen, welche die Politik explizit darauf gedrängt hatten, hier große Spielräume behalten zu wollen. Und den Entwicklungsländern wurden Spielräume zur Verfolgung ihrer wirtschaftlichen Entwicklung gelassen. Die Sonderregeln für die gelockerte Subventionsdisziplin für Entwicklungsländer entsprechen dezidiert nicht den Interessen der Industrieländer und den Interessen der großen Firmen und internationalen Investoren dieser Länder. Beim TRIMS konnte zwar das 'local content' Verbot festgeschrieben werden. Es ist aber nicht im Ansatz gelungen, die viel weitergehenderen Forderungen der Industrieländer durchzusetzen, sodaß auch heute noch die Regierungen der Entwicklungsländer Joint Ventures durchsetzen und Forderungen an internationale Firmen bezüglich Technologietransfer stellen können. Das hier nicht genauer analysierte Dienstleistungsabkommen GATS ermöglicht eine selbst gesteuerte Abstufung von Verpflichtungen. Die Agrarpolitik ist zwar auf Betreiben der Industrieländer in der WTO legalisiert worden, kann aber immerhin in gesamter Bandbreite in bezug auf größere Subventionssummen vom SCM Abkommen in Frage gestellt werden. Man könnte fast sagen, daß die Unterhändler von USA und EU alles getan haben, um das TRIPS in der WTO zu verankern und viele andere Bereiche kaum beachtet haben. Selbst im TRIPS wurden aber gewisse Kompromisse gemacht, so sind weiterhin Zwangslizenzen möglich, wobei diese Option im Industriebereich seit kurzem erstmals von einem Entwicklungsland genutzt wurde. Weiterhin stimmt es zwar, daß ein mächtiges Land versuchen kann Streitbeilegungsentscheidungen zu ignorieren, vor allem wenn der Fall gegenüber einem kleinen Land verloren wurde. Vor diesem Hintergrund aber zu behaupten: "The United States retains full souvereignty in its decisions as do all other WTO members"[8328], ist irreführend, siehe dazu die vielen Beispiele dafür, daß viele Staaten dazu autorisiert wurden, Vergeltung zu üben, welches auch für mächtige Staaten teuer werden kann. Dazu kommt - das ist für einen realistischen Theoretiker wahrscheinlich das Schlimmste - , daß die WTO Regeln mit ihrem partiellen Druck auf Liberalisierung und weiter bestehenden Ausnahmen in bezug auf eine ganze Reihe von Kernschwerpunkten, aus wirtschaftspolitischer Perspektive sachgemäß sind und insofern nicht unbedingt als Ergebnis der Interessendurchsetzung eines oder mehrerer mächtiger Staaten gedeutet werden müssen. Dieses Fazit bleibt, ob es die realistische Theorie will oder nicht,

[8327] Siehe zu den Annahmen dieser Theorie: Abschnitt 'A', Fußnote 310, Abschnitt 'H', Fußnote 4.

[8328] Siehe das folgende Zitat: "The DSU improves on GATT dispute settlement proceedings by expediting decision making and instituting an appeals procedure. It also establishes procedures to ensure consequences for failure to implement panel rulings. One is the acceptance of cross-sector suspension of concessions for countries that choose not to abide by the ruling. Note here, that the procedure presents each member with a choice. A WTO dispute settlement panel cannot force the United States, or any other member, to change its laws. Only the United States determines exactly how it will respond to the recommendations of a WTO panel, if at all. If a U.S. measure is found to be in violation of a WTO provision, the United States may decide on its own to change the law; compensate a foreign country by lowering trade barriers of equivalent amount in the same or another sector; or do nothing and possibly face retaliation by the affected country in the form of increased barriers to U.S. exports. The United States retains full souvereignty in its decisions as do all other WTO members." U.S. Council of Economic Advisors 1999: 24.

selbst dann bestehen, wenn diese reklamiert, daß genau dieses Ergebnis der überlegenen Macht eines Landes zuzuschreiben ist. Auch dies ist aber falsch, weil sachgerechte Regeln nicht im Interesse beispielsweise der USA, sondern vieler Staaten liegen und es gerade diesen vielen Staaten und ihrem Ringen bei den Verhandlungen zu verdanken ist, daß die USA oder die EU oder andere Länder nicht so viele nicht-sachgerechte und ggf. sogar wohlfahrtsmindernde GATT bzw. WTO Regeln durchsetzen konnten. So wird anhand der Verhandlungen der Uruguay-Runde, die zur Gründung der WTO führten, trotz der exponierten Rolle von Sec. 301 für die Durchsetzung des TRIPS, deutlich, daß etwa die Entwicklungsländer in anderen Abkommensbereichen Gegendruck ausüben konnten. Zugestandenerweise hat das Gewicht der Industrieländer es ebenso erkennbar verhindert, daß eine ganze Reihe von sinnvollen Regelmodifikationen, mit klar positiven Wohlfahrtseffekten auf die Entwicklungsländern - wobei dies die Wohlfahrt der Industrieländer nicht gefährdet hätte - umgesetzt wurden. Diese Interessendurchsetzung durch mächtige Staaten macht aber die realistische Theorie nicht plausibel, weil es nur eine partielle Interessendurchsetzung ist. Schließlich sei daran erinnert, daß es hier als wenig überzeugend erachtet würde, wenn es akzeptiert würde, daß eine Organisation zur Regulierung der internationalen Wirtschaft nicht sachgerechte, sondern interessenbasierte bzw. staatenblockbasierte Regeln verwaltet. Dies wäre offenkundig fragwürdig. Ebenso fragwürdig sind aus der Perspektive dieser Arbeit die Argumente von Autoren, die der Meinung sind, daß eine Rechtfertigung einer Organisation, die die internationale Wirtschaft reguliert, außerhalb der Wirtschaft gesucht werden kann.

9. Ausblick

Die Debatte um den Bericht zur Zukunft der WTO von Sutherland et al. (2005) hat gezeigt, daß es nicht mehr ausreicht, die Debatte um die WTO vor allem auf die Frage nach der richtigen Handelspolitik, getragen von einer neoklassisch liberalen Agenda, zu fokussieren. Im Bericht selbst ist dieser Wechsel nicht zu erkennen, so wird der Kohärenz der Politiken von WTO, IWF und Weltbank ein herausgehobenes Gewicht zugemessen, auf derselben Augenhöhe.[8329] Diese Frage auf eine breitere Argumentationsebene zu stellen war Thema dieser Arbeit. Auch gibt es diverse weitere Entwicklungen, welche die WTO immer mehr vom GATT abrücken. In den Worten von Finger (2002) ist es nicht mehr ausreichend zu wissen: "how to set the sails of the good ship WTO", weil man neue Entwicklungen einschätzen müsse. Nötig sei "knowledge of wind, tide or the sea on which she sails".[8330] Zu diesen Entwicklungen, die unzureichend im Sutherland et al. (2005) beachtet wurden, gehört die Aufweitung der Mitgliederbasis: Mittlerweile ist diese nahezu universell, mit Taiwan, China und Vietnam und, früher oder später zu erwarten, Rußland. Dies ändert auch die Interessenlagen und führt u.a. zum Wunsch WTO Regeln zu verändern und zwar nicht nur im Sinne einer hier propagierten effizienzsteigernden Reform, sondern auch in Richtung einer Schwächung dieser Regeln, im Sinne von Protektionismus bzw. anderen nationalstaatlichen Zielen. Wie dies aus der 'rent seeking' bzw. 'log rolling'-Theorie bekannt ist, ist es durchaus denkbar, Regeln zu schwächen, wenn Interessengruppen sich gegenseitig Ausnahmen zubilligen. Eine solche Schwächung der WTO wäre keine gute Idee. Würde dadurch sogar die Zunahme nationalstaatlichen Einflusses auf die Wirtschaft

[8329] Von der WTO selbst wird gefordert aktiv diese Politiken zu vertreten und: "a convincing and persistent institutional voice" zu entwickeln, welches durch die Zeiten tragen könne, in der die "Member are not prepared to defend and promote the principles they subscribe to". Ohne Herv. im Original. Sutherland et al. 2005: 77.

[8330] Finger 2005: 803.

ausgelöst, in dem Sinne, daß der Zugang zu Waren und Rohstoffen auf den liberal verfaßten Weltmärkten unsicher würde, wäre dies eine Katastrophe, denn dies könnte eine Rückkehr einer territorialen Politik auslösen und eine damit verbundene erheblich höhere Unsicherheit und Spannung im internationalen Staatensystem.[8331] Diese Arbeit macht aus dynamisch ordoliberaler Perspektive Vorschläge wie eine wohlinformierte Politik, die ihr eigenes Denken und ihre Autonomie nicht aufgibt, die Segel der WTO setzen sollte, damit sie in der neuen Wetterlage in Fahrt bleibt, um das Weltgemeinwohl zu befördern.

10. Kommentar zur Doha Runde

Nach diesen Ausführungen ist es leichter zu verstehen, warum die derzeitige Doha-Runde der WTO nicht zum Abschluß kommt. Dafür gibt es mehrere Gründe. Einer ist sicher, daß aufgrund Chinas mit seinen Exportmöglichkeiten andere Entwicklungsländer mittlerweile vorsichtiger hinsichtlich Zollsenkungen sind, kurz: China tritt als 'the Elephant in the room' in Erscheinung, über den ungern in den Verhandlungen offen gesprochen wird, der aber einen Einfluß auf die Haltung großer Entwicklungsländer bei den Zollsenkungsverhandlungen hat, etwa Mexiko, Brasilien, Indien und etwa Thailand. Dazu kommt, daß, wie hier gezeigt, Länder wie Indien über größere Kapitalgütersektoren verfügen, wodurch eine überstürzte Liberalisierung, ohne vorherige Umstrukturierung zur Rettung ökonomischer Werte, nicht als sinnvoll erscheint. Für die Verhandlungen war es deshalb nicht förderlich, daß die Industrieländer, mit der Rhetorik der neunziger Jahre, eine überstürzte, vollständige Liberalisierung forderten. Probleme wurden dabei in der begleitenden Literatur nicht gesehen und so versucht ein Druckszenario zu etablieren.[8332] Noch gravierender hat sich aber auf die Runde ausgewirkt, daß die Industrieländer, anders wie vor Jahren gedacht, nur sehr beschränkt bereit sind, ihre Agrarpolitik zu ändern. Wie oben erwähnt, hatten sie massive Schwierigkeiten überhaupt ihre Subventionszahlungen gegenüber der WTO offen zu legen. Ein Entgegenkommen der USA gegenüber den afrikanischen Ländern in der Baumwoll-Initiative ist ausgeblieben, wohingegen die EU kompensatorische Entwicklungshilfezahlungen erhöht hat.[8333] Dadurch hat sich die Verhandlungsmasse dieser Runde erheblich reduziert. Ein weiterer Bereich, der für Verhandlungen interessant ist, weil dort eine hohe Wertschöpfung erzielt wird, sind die Dienstleistungen. Auch hier zeigen sich die Staaten, gewarnt durch die Diskussion über vorschnelle Liberalisierungen im Bereich existentieller Daseinsvorsorge und Finanzdienstleistungen, nur zu sehr selektiven

---

[8331] Dies folgt u.a. aus den Erfahrungen des 19. Jhd. und der dreißiger Jahre des 20. Jhd. "Hohe Zölle machten die Rückkehr zu einer territorialen Politik erforderlich. Der Zugang zu Märkten und Rohmaterialien reichte nicht mehr aus, weil die Möglichkeiten dazu zunehmend beschnitten wurden." Rosecrance 1987: 111. Heute haben viele Staaten eine vollständige Abhängigkeit vom Handel akzeptiert und haben in einem relativ freien Marktsystem die Möglichkeit, dennoch ihre Versorgung zu ermöglichen. Rosecrance 1987: 60. Vergessen wird bei dieser Beobachtung oft, daß es damals nicht nur um hohe Zölle ging, sondern auch um private Akteure, die damals Kartelle, Gebietsaufteilungen, Patentsperren und exklusive Verträge über die Nutzung von Forschungsergebnissen etc. benutzen durften, weil das Wettbewerbsrecht dies damals noch nicht verboten hatte. Darüberhinaus haben Handelsfirmen den Handel mit bestimmten Staaten monopolisiert. Siehe Abschnitt 'B' und Abschnitt 'E', Punkt 13.3. Zusätzlich hat die Politik versucht, Einfluß auf die Wirtschaft zu nehmen. Der Rückfall in ein solches System hätte katastrophale Auswirkungen auf die weltweite Sicherheitslage, weil dann die Staaten versuchen müßten ihre Versorgung in einem vollkommen intransparenten Umfeld sicherzustellen. Dies allein schon reicht aus, um den Stellenwert der WTO, der Wettbewerbspolitik und der politischen Bemühungen, zumindest ein moderat liberales Umfeld zu schaffen und zu erhalten, aufzuzeigen.

[8332] Siehe zu den Zollverhandlungen: Hermanns 2005c.

[8333] Ebenso will die EU eigene Unterstützungszahlungen und Ausfuhrsubventionen für Baumwolle reduzieren, beim erfolgreichen Abschluß der Doha-Runde. Europäische Kommission 2005.

Liberalisierungsschritten bereit. Wodurch hätte die Doha Runde doch schnell abgeschlossen werden können?

Durch Feinarbeit an den sonstigen Regeln die WTO und durch ein dadurch geschaffenes neues Klima des Vertrauens zwischen Industrie- und Entwicklungsländern. Dies erfolgte nicht. Ein Entgegenkommen der Industrieländer bei den hier angesprochenen, wichtigen Fragen ist nicht zu erkennen: Weder ein Aussetzen der Drohung mit Ausgleichszahlungen für die nächsten Jahre, weder eine klare, selbstkritische Haltung bezüglich Antidumping mit der Bereitschaft die Regeln zu stärken, noch ein Entgegenkommen und eine neuerliche Überprüfung der Intensität des TRIPS Patentschutzes. Immerhin ist auf der Doha Konferenz im November 2001 ein grundlegender und wichtiger, aber noch unzureichender Schritt bezüglich der AIDS Medikamente Frage unternommen wurde. Dazu kam die in den letzten Stunden dieser Konferenz die Entscheidung fiel, Verhandlungen über die sog. Singapur Themen, Wettbewerbs- und Investitionsregeln nicht zu beginnen.[8334] Bemerkenswert ist weiterhin eine Entscheidung über Zahlungsbilanzmaßnahmen, welche die Sonderbehandlung der Entwicklungsländer betont, wobei die Verhandlungen darüber weitergehen.[8335] Und es werden Entwicklungsländern bei den sog. Implementierungsthemen selektiv Verlängerungen eingeräumt, etwa bei 'local content'-Maßnahmen oder es wurden Bedingungen bei Exportsubventionen für eine bestimmte Ländergruppe ein wenig gelockert.[8336] Offen erkennbar ist, daß dies nicht ausreicht. Vor dem Hintergrund der Thesen dieser Arbeit wird deutlich, welche Chancen die Politik der Industrieländer damit vergibt, einen positiven Einfluß auf internationale Wirtschaftsdynamiken auszuüben, *ohne daß dies zu erheblichen Anpassungsproblemen führen würde*. Würde sich die Politik trauen, teilweise und moderat dosiert, gegen Interessengruppen aus der Industrie zu handeln, wobei diesen damit langfristig ein Gefallen getan würde, würde sich auch in einer Zeit ohne Liberalisierungseuphorie genug Verhandlungsmasse ergeben, um eine Verhandlungsrunde mit einem erfreulichem Ergebnis aus dynamisch ordoliberaler Sicht und für die Rechtfertigbarkeit der WTO beenden zu können.

[8334] Siehe Para. 20, Para. 23 in WTO 2001c: 9-10. Während der Konferenz in Doha machte der EU Handelskommissar Pascal Lamy dieses Zugeständnis. Im Jahre 2004 bestätigt United States Trade Representative Robert Zoellick, daß es auch die Position der USA ist, Investitionen und Wettbewerb nicht auf der Agenda der Doha-Runde haben zu wollen. Trebilcock/Howse 2005: 461. In dieser Arbeit wird argumentiert, daß diese Entscheidung sachlich richtig war, siehe: Abschnitt 'D', Punkt 15, Zusammenfassung Abschnitt A bis G.

[8335] Siehe Abschnitt 'J', Punkt 17, Zahlungsbilanzausnahme.

[8336] Zu 'local content' siehe Abschnitt 'J', Punkt 15, TRIMS; zu Exportsubventionen siehe Abschnitt 'J', Punkt 8.3.2, SCM.

L Informationen

Inhalt

1.	GATT Fallübersicht	2
2.	WTO Fallübersicht	12
3.	Definitionen	26
4.	Abkürzungsverzeichnis	27

M Literatur

-	Literaturverzeichnis	28

N 1 Tabellen 1

-	Tabellen 1-65	147

L Informationen

1.

GATT Fallübersicht. GATT-Übersichtstabelle über 13 Gruppen und Länderpaare und thematische Schwerpunkte der Klagen, 1955-1989. Gestützt, einschließlich der Fallnumerierung, auf Hudec 1991.

Kategorie	Anzahl	Landwirtschaft	VERs	Libera-lisierung	wg. US-Druck	Industrie-subventionen	Erfolge der Klägerpartei (4)
USA vs. Entwicklungsländer	7	3	-	2	...	-	3
Entwicklungsländer vs. USA	11	2	-	-	3	-	2
EU vs. Entwicklungsländer	2	1	-	-	...	-	-
Entwicklungsländer vs. EU	10	6	3	-	...	-	2
Entwicklungsländer vs. kleineres Industrieland	5	2 (1)	1	-	...	-	2
USA vs. kleineres Industrieland	17	5	-	3	...	-	8
kleineres Industrieland vs. USA	6	3	2	-	-	-	1
EU vs. Japan	3	-	1	-	...	-	2
Japan vs. EU	2	-	1	-	…	-	-
USA vs. Japan	10	4	-	-		-	4 (5)
Japan vs. USA	2	-	1 (2)	-	-	-	-
USA vs. EU	20	14	-	-	-	2 (3)	2
EU vs. USA	15	5	1	-	-	1 (3)	3
Insgesamt	110	45	10	5	4 (2)	3	29
in Prozent:	100	41.0	9.1	4.5	3.6	2.7	26.3

(1) Hier geht es eher um tropische Früchte: Bananen, Kaffee.
(2) Auch wegen US-Druck, deshalb wäre Doppelnennung notwendig. Dies ist im insgesamten Ergebnis reflektiert.
(3) Sämtlich mit bezug zur Luftfahrt, bzw. Airbus.
(4) Aufgrund vieler Informationslücken recht subjektive Bewertung. E steht für klare erkennbare Erfolge.
(5) Die Erfolge der USA gegenüber Japan haben einen auffällig niedrigen Streitwert.
Insgesamt 67 Fälle fallen in die speziellen thematischen Kategorien, dies sind 61 Prozent.

Übersicht über Gruppen und Länderpaaren in der GATT-Streitbeilegung plus eine thematische Zusammenstellung von Klagen und Streitbeilegungsverfahren

Die Zusammenstellung erfolgt ab 1955 um frühe, offenbar nicht relevante Fälle (die sind 34 Fälle) auszuklammern. Insgesamt werden 173 Klagen und Streitbeilegungsfälle von 207 einbezogen. Davon werden 63 Fälle abgezogen, weil sie in Gruppen fallen, die nicht zur gewählten Fragestellung passen. Übrig bleiben die oben in der Tabelle zusammengefaßten 110 GATT-Klagefälle. Ausgeklammert sind die Streitigkeiten zwischen USA mit Kanada (Kanada vs. USA 93, 102, 121, 140, 147, 152, 153, 167, 194, 203 ; USA vs. Kanada, 58, 75, 108, 155, 157, 195, 205) dies sind 17 Fälle, sowie die zwischen Kanada vs. EU (73, 95, 129, 134, 145, 201) und EU vs. Kanada (128, 139, 149, 151), dies sind 10 Fälle, sowie die Auseinandersetzungen zwischen Australien vs. EU (62, 77, 86, 101, 110, 135), dies sind 6 Fälle. Ebenso nicht beachtet werden Klagen zwischen den kleinen Industrieländern, die besonders in den fünfziger und sechziger Jahren zwischen Staaten Europas erfolgten (Europa-intern:

37, 38, 39, 41, 42, 46, 47, 48, 52, 53, 56, 90), sonstige solcher Fälle, etwa zwischen Australien und England, Kanada und Japan (50, 51, 66, 74, 90, 133, 169, 177, 183, 197), dies sind insgesamt 22 Fälle. Weiterhin nicht beschrieben werden die Streitigkeiten zwischen kleinen Industrieländer und der EU, dies sind 3 Fälle (86, 135, 182) und der EU gegen kleine Industrieländer (116, 117, 130), ebenfalls 3 Fälle. Ignoriert werden die Klagen kleinerer Industrieländer gegen Entwicklungsländer (174, 181), also 2 Fälle. Korea wird als Entwicklungsland geführt.

Die Fallnummer sind identisch mit Hudec (1991). Die Beschreibungen orientieren sich an Hudec, liegen aber in der Verantwortung des Verfassers. Das folgende Schema wird verwendet: Fallnummer, Jahr, Titel der Klage, teilweise Einordnung der Klage zu einem speziellen Abkommen. Thema: Landwirtschaft wird hervorgehoben. Dann wird darauf hingewiesen ob es ein Panelbericht (Streitbeilegungsbericht) gegeben hat. Falls dies nicht erwähnt wird, hat es diesen Bericht nicht gegeben.

Sodann: Kommentar: E Erfolg durch Klägerpartei, TE Teilerfolg, auch bei sehr geringem Streitwert, K Kompromiß, N Neutral, B Blockade durch Gegenpartei.

USA vs. Entwicklungsländer

44 USA vs. Chile, 1956, Auto Taxes, höhere Steuern auf US Automobile, Chile lenkt ein. E
64 USA vs. Jamaica, 1970, Panelbericht. Klärungsklage bzgl. Commonwealth Präferenzen, keine Auswirkungen auf Jamaica. N
126 USA vs. Brazil, 1983, Subsidies on Export and Production of Poultry. (Subsidies Code). Landwirtschaft. Hängt mit 106, USA vs. EU zusammen. Die drei Parteien einigen sich schließlich auf geringere Subventionen. K
163 USA vs. India, 1987, Import Restrictions on Almonds. Landwirtschaft. Nach sechs Jahren Konsultationen, die eine erste Verbesserung des Marktzugangs mit sich brachten, greifen US-Mandelexporteure zu einer Sec 301 Untersuchung, die in zwei Klagen, darunter siehe unten 164, resultierte. Ein Panel wird etabliert, ein Bericht aber nicht geschrieben. Erstmals Auseinandersetzung um die BOP-Rechtfertigung für Indiens umfassendes Quotenschutzsystem (vgl. dazu 173, 174, 181). Indien erklärt sich bereit die Quote auf 20 Millionen US$ zu erhöhen (bis 1988 hatte der Importwert bei 4 Millionen US$ gelegen). TE
164 USA vs. India, 1987, Import Restrictions on Almonds. Landwirtschaft. Siehe Klage 163 oben. TE
173 USA vs. Korea, 1988, Restrictions on Imports of Beef. Liberalisierung. Panelbericht, adopted. Durch Sec. 301 Beschwerde initiiert. Es geht um Fleischquoten, die Koreas Industrie schützen. Thematisch weitreichender Fall, der die Rechtfertigung dieser Maßnahmen durch Zahlungsbilanzprobleme (BOP) angreift und die Aktivitäten von Staatshandelsunternehmen angeht. Das Panel entscheidet, daß es die Rechtfertigung von BOP-Maßnahmen untersuchen kann, wenn sich beide Parteien darüber einig sind. Die Aktivitäten koreanischer Staatshandelsunternehmen stellen sich als nicht GATT-widrig heraus. Durch die Annahme des Berichts durch Korea kann die USA auf diesbezügliche und andere Liberalisierungen drängen. Der Landwirtschaftsaspekt tritt aufgrund der anderen Thematik zurück. E
206 USA vs. Brazil, 1989, Restrictions on Imports of Certain Agricultural and Manufactured Products. Liberalisierung. Angriff auf das gesamte brasilianische Importkontrollregime. Gegen mengenmäßige Beschränkungen, Lizenzpraktiken etc. Vermittels einer US Super 301 Untersuchung. Brasilien rechtfertigt sich mit Verweis auf BOP-Probleme. USA gibt Klage auf, weil Brasilien eine umfangreiche Liberalisierung vorbereitet (Collier Liberalisierung). Hier tritt der Landwirtschaftsaspekt ebenfalls zurück. E

Entwicklungsländer vs. USA

54 Uruguay vs. 15 Developed Countries, 1961, Panelbericht, Landwirtschaft. Gegen die Landwirtschaftspolitik der Industrieländer. Teilerfolge, die meisten Industrieländer gehen aber nicht darauf ein. TE
98 India vs. USA, 1980, Countervailing Duty without Injury Criterion. Die USA weigern sich das in der Tokyo-Runde ausgehandelte Abkommen zum Rekurs auf das "material injury"-Kriteriums bei Ausgleichszolluntersuchungen auf Länder anzuwenden, die überhaupt keine Disziplin hinsichtlich

Exportsubventionen akzeptieren. Dies ist Teil einer US-Strategie Abkommen der Tokyo-Runde gegenüber Entwicklungsländer, die sich bestimmten Disziplinen verweigern, nur plurilateral umzusetzen. Die USA ziehen sich hier von ihrer Position zurück und akzeptieren offenkundig wertlose indische Zusicherungen. E
111 India vs. USA, 1982, Countervailing Duty Procedures. Schwierigkeiten bei der Berechnung eines Ausgleichszolles, den die USA gegenüber Indien erhebt, für 'industrial fasteners'. Die USA Untersuchung hat Steuerrückzahlungen für indische Produzenten im Moment des Exports als Subventionen gewertet, obwohl diese Rückerstattungen im Zusammenhang mit einem komplizierten Kaskadensteuersystem (Inputs sind unterschiedlichen Besteuerungen ausgesetzt) sind. Die USA erklären sich bereit, diese Sachlage anzuerkennen, stellen einen Ausgleichzoll ein und arbeiten mit Indien an der Lösung weiterer Fragen. E
112 Argentina vs. EU, Kanada, Australia, 1982, Trade Restrictions Falkland War. Die mächtigen GATT-Staaten machen deutlich, daß politischen Konflikte nicht vom GATT gelöst werden können.
142 Nicaragua vs. USA, 1985, Trade Measures Affecting Nicaragua. Panelbericht, blocked. Hintergrund: US-Handelsembargo aus politischen Gründen. Nicht gelöst. B
146 Brazil vs. USA, 1986, Measures on Imports of Non-Beverage Ethyl Alcohol. Brasilien produziert Ethyl-Alkohol um Automobile zu betreiben und Ölimporte zu sparen. Als Brasilien diese in die USA exportieren will, erhöhen die US in Zusammenhang mit dem U.S. Deficit Reduction Act of 1984 die Zölle und eröffnen Antidumping-Untersuchungen. Nach Konsultationen verfolgt Brasilien die Sache nicht weiter, weil es keine Ethyl-Überschüsse zum Export mehr übrig hat. Nicht gerade nötiger US-Druck. B
170 Brazil vs. USA, 1987, Tariff Increase and Import Prohibition on Brazilian Products, 'Informatics Dispute'. Weil Brazilien den Verkauf eines Softwareprogramms verbietet, drohen die USA am 13. November 1987 Vergeltungszölle auf Waren aus Brasilien zu erheben, die einen Verlust von 105 Millionen US$ nach sich ziehen würden. Seit 1985 lief eine Sec 301 Untersuchung gegen Brasilien. Im Dezember 1987 wird eine Einigung erzielt, die der Generaldirektor des GATT vermittelt. Im Januar 1988 erlaubt Brasilien den Verkauf der Software. Nicht gerade nötiger US-Druck angesicht dem Versuch Brasiliens eine Computerindustrie aufzubauen. B
178 Chile vs. USA, 1988, Quality Standards for Grapes. Landwirtschaft. Thema ist eine saisonbezogene Verordnung, die Untersuchungen vorsieht, um Trauben in einem bestimmten Zeitraum nur in höchster Qualität auf den US-Markt zu lassen. Dieser Zeitraum wird vorgezogen, sodaß weitaus mehr chilenische Trauben als sonst unter die Qualitätskontrolle fallen. Mexiko wird es eingeräumt, Qualitätsuntersuchungen in der Nähe der US-Grenze auf eigenem Territorium, stattfinden zu lassen. Die Exporte aus Chile werden nicht in Chile untersucht, sondern erst in den USA. Würde die Untersuchung in Chile vorgenommen, könnte Chile Transportkosten sparen, wenn Früchte ausgesondert werden. Ergebnis: Die USA ziehen den Termin nicht vor, keine weiteren Folgen. N
185 Brazil vs. USA, 1988, Collection of Countervailing Duty on Non-Rubber Footwear. (Subsidies Code), Panelbericht, blocked (by Brazil). Komplexer Fall um Ausgleichszölle. Brasilien bekommt hier unrecht, später aber, in DS18/R, recht. USA zieht seine GATT-widrigen Maßnahmen nicht zurück. B
198 Brazil vs. USA, 1988, Import Restrictions on Certain Products from Brazil, 'Pharmaceuticals Retaliation'. Die USA wenden 100 Prozent Zölle auf brasilianische Produkte an, weil, vermittels einer Sec 301 Beschwerde der mangelnde Patentschutz für US-Pharma- und Chemieprodukte in Brasilien beklagt wird. Die Vergeltung der USA für den mangelnden Patentschutz (der gar nicht unter das GATT fällt, es handelt sich um eine GATT widrige Vorgehensweise) wird ab 20 Oktober 1988 effektiv. Ein Panel wird zwar etabliert, ist aber verunsichert über seine Terms-of-Reference und wird schließlich abgebrochen, denn die Parteien schlichten ihren Streit. Am 27 Juni 1990 erklärt sich Brasilien bereit im nächsten Jahr eine Patentgesetzgebung zu veranschieden, daneben findet die umfassende Liberalisierung der Collier-Regierung statt. Bis Mitte 1992 ist die Patentgesetzgebung noch nicht verabschiedet. Nicht nötiger US-Druck, im Zusammenhang mit den Verhandlungen der Uruguay-Runde über das TRIPs-Abkommen. B
190 Brazil vs. USA, 1988, Export Enhancement Program (EEP) Subsidy. (Subsidies Code and Art. XXIII). Landwirtschaft. Anlaß sind Subventionen für Sojabohnenexporte. Kein Lösung des Konflikts. B

EU vs. Entwicklungsländer

131 EU vs. Chile, 1984, Import measures on diary products. Landwirtschaft. Durch einem Minimum-Importpreis, von dem aus Chile einen Wertzoll kalkuliert, erhöht sich der Zoll auf EU-Milchprodukte

aus 60 Prozent. Chile hat aber verbindlich in seinen Zolllisten 30 Prozent festgelegt. Die EU wird von Chile davon in Kenntnis gesetzt, daß sie auch ein Antisubventionszoll (bzw. ein Ausgleichsverfahren anstrengen könnte) gegen die EU-Milchsubventionen veranschlagen könnte. Daraufhin zieht die EU die Klage zurück. B
207 EU vs. Chile, 1989, Internal Taxes on Spirits. Unterschiedliche Steuerraten auf ausländische und lokale Sprituosen. Streit wird nicht weiter verfolgt. N

Entwicklungsländer vs. EU

54 Uruguay vs. 15 Developed Countries, 1961, Recourse to Article XXIII, Panelbericht, Landwirtschaft. Gegen die Landwirtschaftspolitik der Industrieländer. Teilerfolge, die meisten Industrieländer gehen aber nicht darauf ein. TE
82 Chile vs. EU, 1978, Export Refunds on Malted Barley. Landwirtschaft. Gegen EU-Roggensubventionen, die chilenische Exporte verdrängen. Chile verfolgt die Klage nicht weiter. Zweimal 1980 und 1981 erfolgen unter dem Subventionskodex der Tokyo-Runde weiter Konsultationen, auch hier wird dieses Thema nicht weiterverfolgt. B
83 Korea vs. EU, 1978, Article XIX Action on Imports into the U.K. of Television Sets from Korea. VER. Während Verhandlungen der Tokyo-Runde zum Thema Schutzklausel und der länderspezifischen Anwendung dieser. Die asiatischen NICs waren damals dagegen. Eine Studie des GATT-Sekretariats wird statt des Streits in Auftrag gegeben. 1979 verkündet Korea, daß ein VER bezüglich TV-Sets ausgehandelt wurde und zieht die Klage zurück. Die länderspezifische Anwendung der Schutzklausel ist bis heute in der WTO erlaubt. B
87 Brazil vs. EU, 1978, Refunds on Exports of Sugar, Landwirtschaft. Panelbericht, adopted. Hintergrund. EU Zuckerexporte steigen von 8.5 Prozent des Weltmarktes auf 14.3 Prozent 1978. EU weigert sich dem Internationalen Zuckerabkommen beizutreten, daß Zuckerexporte einschränken soll. Obwohl "serious prejudice" festgestellt wird, weigert sich die EU dies anzuerkennen, ändert später ihre Maßnahmen in Produzentendirektzahlungen, womit dem Panelbericht die Argumentationsbasis entzogen wird. Keine Einigung. Weitere Fälle zu diesem Thema 86 (Australien vs. EU, 1978, mit demselben Ergebnis), 109, 110. B
89 Chile vs. EU, 1979, Restictions on Import of Apples, Landwirtschaft. Panelbericht, adopted. Moderater Panelbericht mit Verständnis für die EU, der in weiteren Auslegungen der GATT-Regeln zu diesem Thema rückgängig gemacht wird und nur das geringe Quotenvolumen anprangert, nicht aber die EU-Subventionspolitik. EU schafft die Apfelquote ab, deshalb keine weiteren Auswirkungen des Panels, später gibt es aber neue Apfelquoten, die in Klage 180 zum Thema werden. B
104 Hongkong vs. EU, 1981, Quantitative Restrictions on Imports of Certain Products from Hongkong. VER. Panelbericht, adopted. Hongkong wehrt sich gegen restriktiver werdende französische Quoten für Quartz-Uhren aus Hongkong. Die EU argumentiert, daß die Quoten, die in diesem Falle aus früheren BOP-Einschränkungen resultieren, sozusagen gewohnheitsrechtlich ('law creating facts') gerechtfertigt sind. Das Panel folgt diesem Argument nicht und verweist darauf, daß der Text des GATT-Abkommen gültig bleibt, der in Art. XI:1 mengenmäßige Beschränkungen verbietet. Am 16 Juni 1987 meldet Hongkong, daß den Forderungen des Panelberichts entsprochen wurde. E
110 Argentina et al. vs. EU, 1982, Sugar Regime. Landwirtschaft. Et al. bedeutet: Australia, Brazil, Columbia, Cuba, Dominican Republic, India, Nicaragua, Peru, Philippines. Siehe USA vs. EU 109. Es geht darum, die EU zum Beitritt zu einem internationalen Zuckerabkommen zu bewegen, um die Subventionspraktiken der EU und deren Weltmarktanteile angreifen zu können. Die Verhandlungen scheitern. B
166 Argentina vs. EU, 1987, Enlargement of EEC – Accession of Spain and Portugal. Landwirtschaft. Der Beitritt von Spanien und Portugal erhöhte deren Schutzbarrieren bezüglich landwirtschaftlicher Produkte, senkte aber die Zölle für Industriewaren auf das niedrige EU-Niveau ab. Währung der Art. XXIV:6 Konsultationen beharrt die EU darauf, die Vorteile und Nachteile 'global' zu betrachten, kurz: davon auszugehen, daß die niedrigen Industriezölle ausreichend für die Erhöhung im Landwirtschaftbereich kompensieren. Mit den USA hatte die EU schon eine Abkommen abgeschlossen, daß Mais und Sorgumexporte in die beiden Länder zu erhöhten Mengen vorsah. Argentinien gelingt es, gestützt durch diese Klage, ein ähnliches Abkommen auszuhandeln, das überdies auch eine Erhöhung der Fleischqouten vorsieht. E
180 Chile vs. EU, 1988, Restrictions on Imports of Dessert Apples. Landwirtschaft. Panelbericht, adopted (EU veröffentlich längeres Statement, daß es nicht mit den Argumenten übereinstimmt).

Panelbericht stellt unter anderem Verstoß gegen Art. XI Ausnahmen, 2 (c) (i) und (ii) fest. Die EU läßt Maßnahmen auslaufen und weigert sich Kompensationen zu zahlen. Ob die Maßnahme später wieder genutzt wurden ist nicht bekannt, jedoch wahrscheinlich. B
199 Hongkong vs. EU, 1989, Antidumping Duty on Video Cassettes. (Antidumping Code). VER. Steht in Verbindung mit den Verhandlungen um das Antidumping-Übereinkommen der Uruguay-Runde. Konkretes Ergebnis unklar. TE

Entwicklungsländer vs. kleineres Industrieland

55 Brazil vs. UK, 1961, Margin of Preferences Bananas, Landwirtschaft. Panelbericht, UK zieht zusätzliche Präferenzen für Jamaica zurück. Erfolg für Brasilien. E
84 Hongkong vs. Norway, 1978, Textile Import Restrictions. VER. Panelbericht, Hongkong wehrt sich gegen eine 40 Prozent Verringerung seiner norwegischen Textilquoten, sechs andere Entwicklungsländer waren nur dazu verpflichtet worden, ihre Importe einzufrieren. GATT-Panel fordert Nichtdiskriminierung von Hongkong, die VERs selbst wenden nicht angegriffen. Bericht wird angenommen, Norwegen verweigert Umsetzung, später, 1984, wird ein neues VER mit Hongkong ausgehandelt. TE
94 Brazil vs. Spain, 1980, Unroasted Coffee, Landwirtschaft. Panelbericht, adopted. Spanien lenkt ein und verzollt brasilianischen Kaffee so wie anderen 'gleichartigen' Kaffee mit 6 Prozent. E
96 India vs. Japan, 1980, Leather, In einem Schlichtung durch den Generaldirektor des GATT, eine spezielle Einrichtung der Streitbeilegung für Entwicklungsländer seit 1966, räumt Japan Indien größere Quoten ein. E
132 South Africa vs. Canada, 1984, Discriminatory Application of Retail Sales Tax on Gold Coins. Panelbericht, blocked. Die kanadische Provinz Ontario erhebt keine Steuern auf Goldmünzen aus der dortigen Produktion. Bekannter Fall in dem klargestellt wird, daß der Staat für die Handlungen der Provinzregierung verantwortlich ist. Kanada weigert durch die Blockade des Berichts Kompensationen zu zahlen, was der Bericht gefordert hatte. B

USA vs. kleineres Industrieland

35 USA vs. France, 1955, Stamp Tax, begründete US-Klage, wg. erhöhter Stempelsteuer bei Zollabfertigung: Steuer wird 1961 abgeschafft. E
40 USA vs. France, 1956, Auto Taxes, diskriminierende Steuern für US Automobile, kein Erfolg für USA, abgeschafft 1986 durch EuGH. B
56 USA vs. France, 1962, Import Restrictions (I), Panelbericht, BOP, partielle Liberalisierung erreicht. Liberalisierung. E
57 USA vs. Italy, 1962, Import Restrictions, BOP, Liberalisierung erreicht. E
60 USA vs. Italy, 1969, Gebühr bei Zollabfertigung. Später akzeptiert USA möglicherweise modifizierte Umsetzung des Gesetzes. TE
61 USA vs. Greece, 1970, Präferenzen Griechenlands für UDSSR. Ergebnis nicht bekannt. -
67 USA vs. France, 1972, Import Restrictions (II), BOP, die restlichen Quoten werden liberalisiert. E
68 USA vs. UK, 1972, Dollar Area Quotas, Landwirtschaft. Tropische Früchte, Rum, Quoten für karibischen Commonwealth Länder, ab 1975 werden die Quoten abgeschafft und US Produzenten nicht mehr benachteiligt. US-Erfolg. Proteste der karibischen Entwicklungsländer. E
70 USA vs. France, 1973, Income Tax Practices, Panelbericht, steht im Kontext des DISC-Falles (siehe EU vs. USA 69). K
71 USA vs. Belgium, 1973, Income Tax Practices, Panelbericht, steht im Kontext des DISC-Falles (siehe EU vs. USA 69). K
72 USA vs. Netherlands, 1973, Income Tax Practices, Panelbericht, steht im Kontext des DISC-Falles (siehe EU vs. USA 69). K
91 USA vs. Spain, 1979, Soybean Oil, Panelbericht, Landwirtschaft. Aufgrund von allgemeiner Ablehnung des Panelberichts durch viele GATT-Mitglieder keine weiteren Folgen. Danach allerdings weitere Konsultationen mit Spanien, ohne daß darüber weiteres bekannt wäre. -
118 USA vs. Poland 1982, Suspension of MFN. Die USA setzen MFN für Polen aufgrund der Unterdrückung der Solidaritäts-Gewerkschaft aus. Diskussion über die Auslegung eines speziellen bilateralen Abkommens dazu. Keine Auswirkung des GATT-Streits. 1987 wird MFN wieder eingeführt. E

171 USA vs. Norway, 1988, Restrictions on Imports of Apples and Pears. Landwirtschaft. Panelbericht, adopted. Es geht um temporäre Importbeschränkungen für Äpfel und Birnen, die bis zum Weihnachtsgeschäft gelten. Die USA bekommt vom Panel recht. Norwegen geht teilweise auf US-Forderungen ein, Streit erstreckt sich bis 1991, wird dann von den USA nicht weiterverfolgt. TE
172 USA vs. Sweden, 1988, Restrictions on Imports of Apples and Pears. Landwirtschaft. Gleicher Fall wie oben 171. Kein Panelbericht. Einigung mit Schweden gelingt durch Abschaffung bestimmter Quoten und einer Neuverhandlung von Zöllen. E
202 USA vs. Finland, 1989, Restrictions on Imports of Apples and Pears. Landwirtschaft. Fall wie oben 171 und 172. Finland ändert 1990 seine Quoten in Zölle um. E
204 USA vs. Norway, 1989, Oslo Toll Ring Project. (Procurement Code). Klage gegen politischen Einfluß bei der Vergabe eines Auftrags. Norwegen zahlt Präsentationskosten an amerikanisches Firmenkonsortium zurück. TE

kleineres Industrieland vs. USA

36 Australia vs. USA, 1955, Hawai Regulations. Landwirtschaft. In Hawai steht in Geschäften, die Eier verkauften zwangsweise das Schild 'we sell foreign eggs'. Erfolg für Australien. E
43 Denmark vs. USA, 1956, Export subsidy on Poultry, Landwirtschaft, unbekannter Ausgang. -
144 Portugal vs. USA, 1985, Restrictions on Imports of Cotton Pillowcases and Bedsheets. VER. Portugals Importe werden in den USA gesondert vom MFA verwaltet und eingeschränkt. In diesem Fall wird von Portugal nur eine Forderung nach GATT-Konsultationen ausgesprochen. Danach erfolgt die Aushandlung eines VERs über das keine weiteren Informationen vorliegen. TE
187 Australia vs. USA, 1988, Import Restrictions on Sugar. Landwirtschaft. Panelbericht, adopted. Die mengenmäßigen Beschränkungen der USA wiederprechen GATT Art. XI: 1. Die USA wandelt ihre mengenmäßigen Beschränkungen in wirkungsgleiche 'tariff rate quotas' um und entfernen ein bestehende verbindliche Festlegung der Höhe, sodaß die Maßnahmen womöglich noch restriktiver wurden als zuvor. B
191 Schweden vs. USA, 1988, Antidumping Duties on Stainless Seamless Pipes and Tubes from Sweden. VER bezug. Panelbericht, adoptions left open. Protest Schwedens gegen eines der vielen Untersuchungen der USA im Eisen- und Stahlbereich. Schweden ist erfolgreich, weil die US-Untersuchung nicht mit dem Antidumpingkodex übereinstimmt. Die USA verweigert aber Kompensation. B
192 Finland vs. USA, 1988, Procurement of Antarctivc Research Vessel. (Procurement Code). Es geht um 'buy America'-Provisionen. Finland verfolgt die Sache nicht weiter nachdem gewisse Fortschritte in den Konsultationen erreicht wurden. Später gibt es einen ähnlichen Fall der EU gegen die USA. Die USA nimmt den Bericht nicht zu Kenntnis. B

EU vs. Japan

124 EU vs. Japan, 1983, Nullification and Impairment of Benefits. Bekannte Klage der EU, daß aus der engen Zusammenarbeit zwischen Regierung und privater Seite unter anderem handelsbeschränkende Wirkungen resultieren und das dadurch Vorteile, die eigentlich aus dem GATT resultieren sollten, nicht eintreten. Weder ein Panel noch eine Arbeitsgruppe kommen zustande. 1985 kündigt Japan diverse Liberalisierungsmaßnahmen an, ohne eine Zusamenhang mit dieser Klage darzulegen. Diese Klage wird 1989 Vorbild für die US-amerikanische 'Structural Impediments Initiative gegenüber Japan. B
154 EU vs. Japan, 1986, Restrictions on Alcoholic Beverages. Panelbericht, adopted. Erfolgreiche Klage gegen weitaus höhere Besteuerung von EU und US-Alkoholika gegenüber japanischem Reisschnaps ('sochu'). Meilenstein in der Art. III.2 Interpretation. Im Jahre 1989 wird in Japan das dementsprechende Gesetz verabschiedet, daß die Besteuerung fast angleicht. E
156 EU vs. Japan, 1987, Restrictions on Semiconductors. VER. Panelbericht, adopted. Grundlegender Panelbericht, der sich gegen den Einsatz von VERs ausspricht. Hier geht es um die EU Reaktion auf das US-Japan Halbleiter VER. Wohl unter dem Eindruck des Panelberichts wird nicht direkt ein VER mit Japan ausgehandelt, sondern erst eine Antidumpinguntersuchung eingeleitet und in Zusammenhang damit dann ein VER ausgehandelt. Ein solches sog. 'undertaking' ist vom GATT Antidumping Code zugelassen. E

Japan vs. EU

119 Japan vs. EU, 1982, Import Restrictive Measures on Video Tape Recorders. VER. Frankreich bremst den Import von japanischen Videorecordern durch Zollabfertigungtricks. Im April 1983 hat die EU einen Mindestpreis für japanische Videorekorder ausgehandelt und die französischen Maßnahmen werden zurückgenommen. TE
188 Japan vs. EU, 1988, Antidumping Regulation on Imports on Parts and Components. 'Screwdriver Assembly'. Panelbericht, adopted. Hier wird, vor der WTO Gründung, erstmals gegen Mindestinland bzw. 'local content'-Vorschriften angegangen (später im TRIMs). Die Maßnahmen gegenüber Japan, die seitens der EU angestrengt werden, damit japanischen Hersteller in der EU Antidumpinguntersuchungsvorschriften nicht durch Importe von Einzelteilen (und der Montage in der EU) umgehen können, verstoßen gegen eine Reihe von GATT-Regeln, darunter Art. III.2 und 4. Die EU verweigert sich einer Änderung ihrer Umsetzung mit Verweise auf Antidumpingverhandlungen der Uruguay-Runde. B

USA vs. Japan

81 USA vs. Japan, 1977, Import of Thrown Silk Yarn, Landwirtschaft. Panelbericht. US-Klage gegen japanische Subventionierung der Seidenproduktion. Aufgrund einer Sec 301 Beschwerde eines US Seidenherstellers. Panelbericht wird nicht öffentlich, Kompromiß ausgehandelt. Ergebnis: Japan stellt für den US Seidenhersteller eine USA spezifische Quote bereit. E
85 USA vs. Japan, 1978, Leather (I), Japan gesteht USA höhere Lederproduktquoten zu. Die Exporte nach Japan steien von 1978-1982 von 2 bis 9 Millionen US-Dollar. TE (geringer Streitwert)
92 USA vs. Japan, 1979, Tobacco. Landwirtschaft. Japan setzt sukzessive seine Zölle und anderen Beschränkungen für Tabakimporte aus. Handel mit USA steigt nur langsam an. TE (geringer Streitwert)
115 USA vs. Japan, 1982, Metal Softball Bats. (Standards Code). Hier geht es darum, daß japanischen Testvorschriften für amerikanische Metallschläger diskriminierend waren. Mit diesen Vorschriften wurden die Amerikaner 1973 vom Markt ausgeschlossen. Die Japaner lenken diesmal ein. 1984 schließlich akzeptiert die japanischen Softball-Liga amerikanische Metallschläger. TE (geringer Streitwert)
120 USA vs. Japan, 1983, Leather (II), Panelbericht, adopted. Festgehalte wird, daß die japanischen mengenmäßigen Beschränkungen gegen GATT-Regeln verstoßen. In einer komplexen Einigung liberaliert Japan und stellt teils seine Quoten auf Tariff Rate Quotas um. Den USA wird eingeräumt auf bestimmte Waren Zölle zu erhöhen. Detail: Japan rechtfertigt Maßnahmen weil dadurch eine Bevölkerungsminderheit (Dowas) geschützt werden, die Lederwaren anfertigen. TE (geringer Streitwert)
136 USA vs. Japan, 1984, Single Tendering Procedures, (Government Procurement). Japan nutzt weiterhin öffentliche Auftragsvergabe ohne eine offene Aussschreibung. Nach weiteren Konsultation mit den USA erklärt Japan 1986, daß immer weniger Aufträge ohne Ausschreibung stattfinden. E
141 USA vs. Japan, 1985, Quantitative Restictions on Imports of Leather Footwear. Wird ohne Bericht in einer Einigung geregelt, die auch Streit 120 zum selben Thema umfaßt. TE (geringer Streitwert)
148 USA vs. Japan 1986, Restrictions on Certain Agricultural Products. Landwirtschaft. Panelbericht, adopted (with reservations). Bericht, der problematisch hinsichtlich Staatshandelsunternehmen entscheidet und auch sonst viele US-Punkte übernimmt, deshalb Vorbehalte von Japan und anderen Ländern gegenüber diesem Bericht. Die Produkte um die es geht sind allerdings weniger wichtig und Japan liberalisiert einen großen Teil. E (aber wohl nicht so großer Streitwert)
150 USA vs. Japan, 1986, Restictions on Imports of Herring, Pollock and Surimi. Ergebnis, welches allerdings nicht im GATT berichtet wird, weil es GATT-Regeln widerspricht: Japan eröffnet US-Fischzulieferern Lizenzen. Anderen Ländern nicht. E
176 USA vs. Japan, 1988, Restrictions on Imports of Beef and Citrus Products. Landwirtschaft. Japan geht auf viele der US-Forderungen ein. E

Japan vs. USA

80 Japan vs. USA, 1977, Zenith, Panelbericht, Auf Wunsch der USA eingebrachte Klage zur Klärung eines USA-internen gerichtlichen Streits bezüglich Ausgleichszahlungen.
161 Japan vs. USA, 1987, Unilateral Measures on Imports of Certain Japanese Products, 'Semiconductor' Retaliation. VER. Japan wendet sich gegen höhere US-Zölle auf Halbleiter, begründet mit der angeblichen Nichteinhaltung des Halbleiter-VERs durch Japan. Zollsenkungen erfolgen danach offenbar dann, wenn Japan auf Forderungen der USA eingeht. Die letzten Zölle werden abgeschafft als es am 1 August 1991 zu einer Verlängerung des VER kommt. Siehe dazu auch die EU-Klage gegen Japan 156. K

USA vs. EU

65 USA vs. EU, 1972, Compensatory Import Taxes, Landwirtschaft. EU schafft die zusätzlichen Steuern ab, die innerhalb des landwirtschaftlichen Stützungssystem Wechselkursänderungen abfangen sollen. E
76 USA vs EU, 1976, MIPS, Landwirtschaft. Panelbericht. Die Minimum Import Price Requirements der EU werden aus internen Gründen abgeschafft. Wahrscheinlich werden ähnlich wirksame, anders benannte Maßnahmen eingeführt. TE
78 USA vs. EU 1976, Animal Feed Proteins, Landwirtschaft. Panelbericht. EU schafft die Maßnahmen, die aufgrund der Überprodution von Milchpulver eingeführt wurden und Sojatierfutterhersteller (und Importeure von Soja aus den USA) dazu anhalten, Milchpulver unterzumischen, aus internen Gründen ab. Sie war allerdings sowieso temporär angelegt. US-Klage beruht auf einer Sec 301 Beschwerde von US-Sojabohnenproduzenten. TE
97 USA vs. EU 1980, 'Spin-Chill' Requirements on Imports of Poultry, 1980, begründete U.S.-Klage. Es geht um englische Vorschriften wie Hünchenfleisch gegahrt werden muß, die erst 2 Jahre später für die eigenen Unternehmen gelten. Unklarheit ob die PPMs unter das TBT fallen. Kein Panelbericht. Wird fallengelassen, weil U.S.-Unternehmen schnell mit der Regulierung zurechtkommen. N
99 USA vs. EU, 1981, Export Subsidies by Greece, (Subsidies Code). Griechenland erstattet Exporteuren bestimmte Steuern zurück. Dies widerspricht nach Ansicht der USA dem Verbot von Exportsubventionen für Industrieprodukte der Industrieländer. Die USA wollen den neuen Subventions-Kodex ausprobieren. Dieser Fall steht im Kontext mit der Aufnahmevorbereitungen für Griechenland in die EU, bei der diese Praktiken offengelegt wurden. Aufgrund mangelnden Interesses der US-Industrie wird die Klage zurückgezogen. N
103 USA vs. EU, 1981, Wheat Flour, (Subsidies Code), Landwirtschaft. Panelbericht, blocked by EU and others. Test für Subventions-Kodex. Hintergrund. Den EU-Subventionen wird zugesprochen daß Weizenmehlexporte der EU 1959 bis 1962 für 29 Prozent des Weltmarkts aufkommen und 1978 bis 1981 für 75 Prozent, während der US-Anteil in dieser Zeit von 25 auf 9 Prozent sinkt. Die EU senkt ihre Export eigenständig ab, die USA übt davor schon Vergeltung indem sie für den Markt in Ägypten Exportsubventionen vergibt (dort hat die EU 25 Prozent ihres Weizenmehls verkauft). Mit dem Food Security Act von 1985 erhöhen die USA die Subventionen noch einmal. Dieser Subventionswettlauf erstreckt sich bis mindestens 1992. Klage 123 der EU hängt damit zusammen. B
105 USA vs. EU, 1982, Subsidies on Exports of Pasta Products, (Subsidies Code), Landwirtschaft. Panelbericht, blocked, Beruht auf einer Sec 301 Beschwerde eines US-Pasta-Produzenten. Hintergrund: EU-Pasta-Produzenten werden für die hohen internen EU Preise für Eier und Weizen kompensiert. Eine Ausgleichszahlunguntersuchung der USA kommt nicht zustande, weil "material injury" offenbar nicht erfüllt ist. Schon die Mitglieder des Panels können sich nicht einigen, weil einerseits die Meinung besteht, daß GATT Art. XVI: 4 immer schon so verstanden wurde, daß er die EU-Praktik toleriert, andererseits wird dies geleugnet. Es folgen Zollerhöhungen seitens der USA auf EU-Pasta. Die EU erhöht ihrerseits Zölle auf US-Zitronen (siehe unten 113) und Walnussexporte. Im August wird eine vorläufige Einigung erzielt und die Zollerhöhungen zurückgenommen. Die EU erklärt sich bereit darauf zu achten, daß die Kompensationen nicht größer sind als nötig, um die Unterschiede zum Weltmarktpreis wettzumachen. TE (weil die Politik nicht gänzlich geändert wurde)
106 USA vs. EU, 1982, Subsidies on the Export and Production of Poulty, (Subsidies Code). Landwirtschaft. In informellen Konsultationen einigen sich die EU, USA und Brasilien (siehe Klage 126) auf einen gemeinsamen Abbau von Exportsubventionen. K
107 USA vs. EU, 1982, Production Aids on Canned Peaches, Canned Pears, Canned Fruit Cocktail and Dried Grapes. Landwirtschaft. Panelbericht, blocked. Beruht auf einer Sec 301 Beschwerde von US-Birnenherstellern. Der Panelbericht bezieht eine moderate Stellung zu der EU-Politik. USA und EU einigen sich trotz Blockade des Berichts. Die EU baut Subventionen um 25 Prozent ab. E

109 USA vs. EU, 1982, Export Subsidies on Sugar, (Subsidies Code). Landwirtschaft. Vorläufige Einigung eine multilaterale Lösung zu suchen. Danach Fehlschlag ein solches, multilaterales, neues internationales Zuckerabkommen zu gründen. Danach wird auch die USA Ziel von mehreren GATT-Klagen, weil sie ihrerseits Importbeschränkungen für Zucker intensivieren (Klagen 140, 186, 187). B
113 USA vs. EU, 1982, Tariff Treatment of Citrus Products from Certain Mediterranean Countries. Landwirtschaft. Panelbericht, blocked. Die USA greift regionale Präferenzen für Mittelmeerländer an, die die EU diesen einräumt. Der Bericht ist dezidiert pro-USA, denn solche Präferenzabkommen müssen im dazugehörigen Ausschuß des GATT bewertet werden, es wird aber festgestellt, daß eine Zunichtemachung und Schmälerung von Vorteilen die der USA zustehen vorliegt. Der nachfolgende Streit wird in einem Paket mit dem Pasta-Streit (oben 105) verfolgt. In bezug auf Zitrusprodukte senkt die EU in der 1986 erzielten Einigung ihre Zölle für US-Produkte ab, umgekehrt senkt die USA Zölle oder andere Marktzugangsbeschränkungen für EU-Produkte ab. K
114 USA vs. EU, 1982, Value-Added Tax (VAT) and Threshold. (Government Procurement Code) Panelbericht, adopted (without recommendation). Weil in der EU ein hohes Mehrwertsteuerniveau herrscht glaubt die EU, daß die Geldwerte ihrer öffentlichen Aufräge, dadurch daß sie die Mehrwertsteuer enthalten, ein höheres Niveau erhalten und öfter unter die Disziplin der Abkommens über öffentlichen Aufträge fallen, als dies in der USA der Fall ist. Sie rechnet deshalb die Mehrwertsteuer ab. (Dazu kommt ein internes Harmonisierungsproblem, weil die Länder unterschiedliche Raten haben) Die USA wehrt sich dagegen. Der Panelbericht stützt die US-Position. Die EU einigt sich darauf, generell 13 Prozent abzurechnen und geht somit nicht auf die US-Forderung ein. B
158 USA vs. EU, 1987, Government Financing of Airbus Industries (I), (Aircraft Code). Industriesubventionen. Während der Konsultationen wird sich darauf geeinigt eine Klarstellung der Passagen des Luftfahrt-Kodex über Subventionen anzustreben. Siehe die Klage 196 später.
159 USA vs. EU, 1987, Animal Hormones Directive, (Standards Code). In komplexen Konsultationen keine Einigung ob der Code für Technische Standards Anwendung findet. Als die EU ihr Embargo für US-Hormonrindfleisch umsetzen, antwortet die USA mit 100 Prozent Zöllen auf 100 Million US$ von den EU gehandelten Waren. Die Zölle werden Stück für Stück zurückgefahren, aber nicht ganz ausgesetzt. B
168 USA vs. EU, 1987, Directive von Third-Country Meat Imports, Landwirtschaft. Hin und her bezüglich EU-Gesundheitstandards für Schlachthäuser. Aufgrund einer Sec 301 Beschwerde. USA ist der Meinung, daß seine Standards substantiell equivalent sind. Die EU gesteht dies erst zu, zieht dies dann zurück. 1992 gelingt eine endgültige Einigung. K
175 USA vs. EU, 1988, Greek Import Restrictions on Almonds, Landwirtschaft. Es geht um einen temporäres Importembargo für Mandeln, daß die erstmals entstandene Chance zu exportieren zunichtemacht, denn es hatte eine schlechte Ernte gegeben. Das Embargo wird etwas später aufgehoben. TE (geringer Streitwert)
179 USA vs. EU, 1988, Payments and Subsidies on Oilseeds and Animal-Feed Proteins. Landwirtschaft. Panelbericht, adopted (die EU veröffentlich aber ein Papier in dem sie darlegt, daß sie mit diversen Punkten nicht einverstanden ist). Durch Sec 301 Rekurs der US-Sojaproduzenten initiiert. Die EU hatte 1962 verbindlich zugestanden, daß auf Ölsaaten kein Zoll erhoben wird. Später verliert die USA durch die Subventionierung der EU-Ölsaaten Marktanteile. Das Panel übernimmt in weiten Teilen die US-Argumentation und stellt Zunichtemachung und Schmälerung von Vorteilen fest, die der USA aus dem GATT resultieren würden und fordert von der EU eine Neuverhandlungen ihrer Zollkonzession. Die EU ändert ihre Marktordnung, dasselbe Panel stellt aber weiterhin GATT-Widrigkeit der Regulierungen fest. Die EU ersucht daraufhin Neuverhandlungen, diese sind aber schnell blockiert, weil die USA nicht zufrieden sind, mit den Kompensationen die die EU anbietet. Etwas später fordert die USA die Autorisierung Vergeltungsmaßnahmen anzuwenden, die EU lehnt dies aber ab. Danach kündigt die USA, am 5. November 1992, an Vergeltungsmaßnahmen zu ergreifen und einen 200 Prozent Zoll auf 300 Millionen US$ EU Importe anzuwenden. Am 20. November wird die Einigung verkündigt, die nicht nur Limits für die EU Sojabohnenproduktion umfaßt, sondern auch ein Rahmen für das Landwirtschaftsabkommen, das in den Verhandlungen der Uruguay-Runde seit längerem erfolglos diskutiert wird, bereithält. Deutlich wird, daß die GATT-Auseinandersetzungen im Kontext der Verhandlungen der Uruguay-Runde zu deuten sind. K
184 USA vs. EU, 1988, Restrictions on Imports of Apples. Landwirtschaft. Panelbericht, adopted. Bericht ähnlich wie Chile vs. EU, 180. Maßnahmen der EU laufen aus, keine weiteren Informationen. B
196 USA vs. EU, 1989, Government Financing of Airbus Industries (II). (Subsidies Code). Industriesubventionen. Panelbericht, blocked. Thema ist eine Wechselkursgarantie der BRD-

Regierung für die Daimler-Benz GmbH, die den Regierungsanteil an Airbus übernehmen will. Diese GATT-widrige Garantie wird zurückgenommen, obwohl der Bericht blockiert wurde. Siehe auch 158. In dieser Zeit wird das Übereinkommen über Luftfahrt ausgehandelt. TE (geringer Streitwert)
198 USA vs. EU, 1989, Restraints on Exports of Copper Scrap. Die EU hatten Exportverbote für Kupferschrott aufrecherhalten. Die USA argumentiert, daß dies in der EU Weltmarktpreise artifiziell niedrig hält. Die EU schafft dieses Exportverbot ab und stellt in einem Report fest, daß diese Maßnahme nicht mehr nötig ist. TE (geringer Streitwert)

EU vs. USA

59 EU vs. USA, 1963, Chicken War, Landwirtschaft. Panelbericht, Landwirtschaft. EU hatte Zollzugeständnisse ausgesetzt, durch hohe Zölle und variable Abgaben auf Hühner, USA deshalb Zugeständnisse zurückgezogen, Streit um Höhe dieser Zugeständnisse. U.a. resultiert ein 25 Prozent ad valorem Zoll auf leichte LkW daraus, der bis 1992 galt. B
69 EU vs. USA, 1973, DISC, Panelbericht, US-Steuervorteile für Exporteure. Zieht sich bis 1984 und endet mit einem Kompromiß. USA verändert seine Position nicht, obwohl die Maßnahmen nicht GATT-konform sind. B
88 EU vs. USA, 1978, Application of Countervailing Duties, hier geht es um die USA, die bislang keine Überprüfung auf "material injury", also der Verletzung ihrer eigenen Industrie in einem Ausgleichszahlungsverfahren einbezogen hatten. Allein die Subventionierung einer ausländischen Firma reichte aus. Mit dem Abkommen zu diesem Thema der Tokyo-Runde ändert die USA ihr Verhalten und seit dem 26 Juli 1979 ist dies US-Gesetz. E
100 EU vs. USA, 1981, Import Duty on Vitamin B12, Panelbericht, adopted. Eine bestimmte Zollhöhe der USA steht im Einklang mit dem GATT, weil die USA einen diesbezüglichen Vorbehalt niedergelegt hatten. Die EU akzeptiert dies nicht, der Bericht wird aber trotzdem angenommen. Nach der Tokyo-Runde sinkt der Zoll bis 1984 sowieso auf 16 Prozent ab. Die EU hatten 21 Prozent gefordert. Die EU droht mit einer Zollerhöhung, setzt dies aber nicht um. N
122 EU vs. USA, 1983, Manufacturing Clause in US Copyright Legislation. Panelbericht, adopted. Das US-Gesetz, das teilweise den Import von Büchern verbietet, die von US-Autoren geschrieben wurde, sollte sowieso auslaufen. Der GATT-Bericht dagegen erhöht den Druck auf den Kongress, nicht einer Verländerung zuzustimmen. E
123 EU vs. USA, 1983, Export Subsidies on Sales of Wheat Flour to Egypt. (Subsidies Code). Landwirtschaft. Siehe 103 USA vs. EU. Panel wird zwar etabliert, aber kein Panelbericht, keine sonstigen dokumentierten Ergebnisse. Die US-Subventionen werden ein Jahr später nicht mehr gewährt. TE (geringer Streitwert)
127 EU vs. USA, 1984, Tariff Classification of Machine-Threshed Tobacco. Landwirtschaft. Streit um Reklassifikation von zerkleinerten Tabak, der von EU Produzenten so behandelt wurde, um in eine niedrigere Zollkategorie zu geraten. So zumindest die US-Version. Die EU sieht eine GATT-widrige Reklassifikation. Ergebnis: USA gewährt einem Zuliefer Kompensation. TE (geringer Streitwert)
138 EU vs. USA, 1984, Ban on Imports of Steel Pipe and Tube from the European Community. VER. EU beschwert sich über US Embargo für Stahlröhren, welches nicht im VER mit den USA ausgemacht war. Ergebnis: 1985 ist ein VER für Stahlröhren aus der EU ausgehandelt.
152 EU (mit Mexiko, Kanada) vs. USA, 1986, Superfund Taxes. Panelbericht, adopted. USA wollen mit höheren Steuern auf importierte Petroleumprodukte Umweltschutzmaßnahmen bezahlen. Panelbericht stellt Diskriminierung gleichartiger Produkte fest. EU, Kanada fordern Autorisierung um Vergeltung üben zu können. USA blockiert dieses Ansinnen im General Council. EU einigt sich mit USA. Im Dezember 1989 wird die Superfund-Gesetzgebung von den USA GATT-kompatibel gemacht. E
153 EU (mit Kanada) vs. USA, 1986, Customs User Fee. Panelbericht, adopted. Die USA suchen nach Haushaltseinnahmen und erheben aus diesen Gründen ein Zollabfertigungsnutzungsentgelt von 0.17 Prozent. Auch deshalb weil diese Gebühren zu abfertigungsfremden Zwecken eingesetzt werden, entscheidet das Panel dagegen. 1990 ändert die USA diese Gesetzgebung, diesmal wird eine Minimum und Maximumsumme festgelegt, die Zweckentfremdung ausgeschlossen. Die EU protestiert zwar, verfolgt diese Sache aber nicht weiter. TE
160 EU vs. USA, 1987: Tax Reform Legislation for Passenger Aircraft. Industriesubventionen. Einstellung des Verfahren weil die Steuervorteile für U.S.-Flugzeuge bereits ausgelaufen waren. TE (in Relation zum den gesamten Subventionen geringer Streitwert)

162 EU vs. USA, 1987, Section 337 of the Tariff Act of 1930, 'Aramid Fibres' Case. Panelbericht, adopted. Es geht um Patentverletzungsverfahren nach Sec. 337 in den USA, zu denen ausländische Firmen schwerer Zugang haben als US-Firmen. Dies ist GATT-inkompatibel. Es geht hier um Maßnahmen gegenüber Maßnahmen gegen Importe. USA verschleppt die Änderung des Gesetzes. TE
165 EU vs. USA, 1987, Procurement of Machine Tools by the Department of Defense. Frühzeitige Klage gegen ein Gesetzgebungsvorhaben in den USA, das in bezug auf Käufe des Verteidigungsministeriums eine 'buy national'-Provision vorsah. Es gelingt der EU nicht, die USA davon abzubringen und aufgrund des Beharrens der USA darauf, daß es sich um eine Sache der nationalen Sicherheit handelt und für die EU keine Erfolgsaussichten bestehen, wird die Klage nicht weiter verfolgt. B
186 EU vs. USA, 1988, Restrictions unter 1955 U.S. Waiver and unter Headnote to U.S. Schedule XX. Landwirtschaft. Panelbericht, adopted (EU veröffentlich Gegenposition). Gegenstand ist die U.S.-Sondergenehmigung für ihre Landwirtschaftspolitik. EU bekommt zugestanden, daß sie auch eine Sondergenehmigung angreifen kann, solange sie detaillierte Begründungen vorlegt und dies als sog. 'nonviolation nullification or impairment'-Klage erfolgt. Dies war diesmal nicht der Fall, deshalb kein Ergebnis und keine weiteren Streitigkeiten die hieraus resultieren. TE
193 EU vs. USA, 1988, Increase in Rates of Duty on Certain Products form the EU, 'Hormones Retaliation'. Die EU protestiert gegen die Vergeltung der USA, die aus Klage 159 resultiert. Die USA blockiert Panelbildung, Blockade der GATT-Prozeduren bis Ende 1992. B
1989 EU vs. USA, 1989, Determination under Sections 304 and 305 of the Trade Act of 1974 Relating to EC Oilseed Subsidies. Landwirtschaft. Es geht um US-Vergeltungsentscheidungen unter Sec 301, die im Ölsaaten Fall, 179, vor dem eigentlichen Panelbericht, bereits im administrativen Prozedere angelaufen sind. Eine konkrete Vergeltung fand allerdings nicht statt. N

2. WTO Fallübersicht. Quelle für die Informationen: WTO Webseite.

Streitparteien/Kürzel	Ergebnis
DS373 China — Measures Affecting Financial Information Services and Foreign Financial Information Suppliers (Complainant: European Communities)	consultations requested
DS372 China — Measures Affecting Financial Information Services and Foreign Financial Information Suppliers (Complainant: European Communities)	consultations requested
DS371 Thailand — Customs and Fiscal Measures on Cigarettes from the Philippines (Complainant: Philippines)	consultations requested
DS370 Thailand — Customs Valuation of Certain Products from the European Communities (Complainant: European Communities) 25 January 2008	consultations requested
DS369 European Communities — Certain Measures Prohibiting the Importation and Marketing of Seal Products (Complainant: Canada) 25 September 2007	consultations requested
DS368 United States — Preliminary Anti-Dumping and Countervailing Duty Determinations on Coated Free Sheet Paper from China (Complainant: China) 14 September 2007	consultations requested
DS367 Australia — Measures Affecting the Importation of Apples from New Zealand (Complainant: New Zealand) 31 August 2007	Panel established
DS366 Colombia — Indicative Prices and Restrictions on Ports of Entry (Complainant: Panama) 12 July 2007	Panel established
DS365 United States — Domestic Support and Export Credit Guarantees for Agricultural Products (Complainant: Brazil) 11 July 2007	Panel established, single panel with DS357
DS364 European Communities — Regime for the Importation of Bananas (Complainant: Panama) 11 July 2007	Panel established, see DS27
DS363 China — Measures Affecting Trading Rights and Distribution Services for Certain Publications and Audiovisual Entertainment Products (Complainant: United States) 10 April 2007	Panel established
DS362 China — Measures Affecting the Protection and Enforcement of Intellectual Property Rights (Complainant: United States) 10 April 2007	Panel established
DS361 European Communities — Regime for the Importation of Bananas (Complainant: Colombia) 21 March 2007	Panel established, see DS27
DS360 India — Additional and Extra-Additional Duties on Imports from the United States (Complainant: United States) 6 March 2007	Panel report expected in March 2008
DS359 China — Certain Measures Granting Refunds, Reductions or Exemptions from Taxes and Other Payments (Complainant: Mexico) 26 February 2007	single Panel with DS358 etablished, see DS358
DS358 China — Certain Measures Granting Refunds, Reductions or Exemptions from Taxes and Other Payments (Complainant: United States) 2 February 2007	see DS359, memorandum of understanding between China and the U.S.
DS357 United States — Subsidies and Other Domestic Support for Corn and Other Agricultural Products (Complainant: Canada) 8 January 2007	Panel established, single panel with DS365
DS356 Chile — Definitive Safeguard Measures on Certain Milk Products (Complainant: Argentina) 28 December 2006	Panel work suspended until further notice
DS355 Brazil — Anti-dumping Measures on Imports of Certain Resins from Argentina (Complainant: Argentina) 26 December 2006	Panel report expected in August 2008
DS354 Canada — Tax Exemptions and Reductions for Wine and Beer (Complainant: European Communities) 29 November 2006	consultations requested
DS353 United States — Measures Affecting Trade in Large Civil Aircraft — Second Complaint (Complainant: European Communities) 27 June 2005	Panel report expected in July 2008
DS352 India — Measures Affecting the Importation and Sale of Wines and Spirits from the European Communities (Complainant: European Communities) 20 November 2006	Panel work suspended until further notice
DS351 Chile — Provisional Safeguard Measure on Certain Milk Products (Complainant: Argentina) 25 October 2006	Panel work suspended until further notice
DS350 United States — Continued Existence and Application of Zeroing Methodology (Complainant: European Communties) 2 October 2006	Panel report expected in September 2008
DS349 European Communities — Measures Affecting the Tariff Quota for Fresh or Chilled Garlic (Complainant: Argentina) 6 September 2006	consultations requested
DS348 Colombia — Customs Measures on Importation of Certain Goods from Panama (Complainant: Panama) 20 July 2006	mutually agreed solution
DS347 European Communities — Measures Affecting Trade in Large Civil Aircraft (Second Complaint) (Complainant: United States) 31 January 2006	other settled or inactive cases
DS346 United States — Anti-Dumping Administrative Review on Oil Country Tubular Goods from Argentina (Complainant: Argentina) 20 June 2006	consultations requested
DS345 United States — Customs Bond Directive for Merchandise Subject to Anti-Dumping/Countervailing Duties (Complainant: India) 6 June 2006	Panel report, same issue, same panelists as in DS343
DS344 United States — Final Anti-dumping Measures on Stainless Steel from Mexico (Complainant: Mexico) 26 May 2006	Panel report
DS343 United States — Measures relating on Shrimp from Thailand (Complainant: Thailand) 24 April 2006	Panel report, same issues, same panelists as in DS345
DS342 China — Measures Affecting Imports of Automobile Parts (Complainant: Canada) 13 April 2006	single Panel established, DS339, D340, DS342

DS341 Mexico — Definitive Countervailing Measures on Olive Oil from the European Communities (Complainant: European Communities) 31 March 2006	Panel report expected April 2008
DS340 China — Measures Affecting Imports of Automobile Parts (Complainant: United States) 30 March 2006	single Panel established, DS339, D340, DS342
DS339 China — Measures Affecting Imports of Automobile Parts (Complainant: European Communities) 30 March 2006	single Panel established, DS339, D340, DS342, Panel report expected April 2008
DS338 Canada — Provisional Anti-Dumping and Countervailing Duties on Grain Corn from the United States (Complainant: United States) 17 March 2006	no panel established nor settlement notified
DS337 European Communities — Anti-Dumping Measure on Farmed Salmon from Norway (Complainant: Norway) 17 March 2006	Panel report
DS336 Japan — Countervailing Duties on Dynamic Random Access Memories from Korea (Complainant: Korea) 14 March 2006	Panel report, AB report
DS335 United States — Anti-Dumping Measure on Shrimp from Ecuador (Complainant: Ecuador) 17 November 2005	Panel report
DS334 Turkey — Measures Affecting the Importation of Rice (Complainant: United States) 2 November 2005	Panel report
DS333 Dominican Republic — Foreign Exchange Fee Affecting Imports from Costa Rica (Complainant: Costa Rica) 12 September 2005	no panel established nor settlement notified
DS332 Brazil — Measures Affecting Imports of Retreaded Tyres (Complainant: European Communities) 20 June 2005	Panel report, AB report
DS331 Mexico — Anti-Dumping Duties on Steel Pipes and Tubes from Guatemala (Complainant: Guatemala) 17 June 2005	Panel report
DS330 Argentina — Countervailing Duties on Olive Oil, Wheat Gluten and Peaches (Complainant: European Communities) 29 April 2005	no panel established nor settlement notified
DS329 Panama — Tariff Classification of Certain Milk Products (Complainant: Mexico) 16 March 2005	mutually agreed solution, full success of Mexico
DS328 European Communities — Definitive Safeguard Measure on Salmon (Complainant: Norway) 1 March 2005	no panel established nor settlement notified
DS327 Egypt — Anti-Dumping Duties on Matches from Pakistan (Complainant: Pakistan) 21 February 2005	Panel established, mutually agreed soluation ('price undertaking')
DS326 European Communities — Definitive Safeguard Measure on Salmon (Complainant: Chile) 8 February 2005	On 12 May 2005, Chile formally withdrew its request for consultations, as the safeguard measure at issue was terminated as of 27 April 2005.
DS325 United States — Anti-Dumping Determinations regarding Stainless Steel from Mexico (Complainant: Mexico) 5 January 2005	no panel established nor settlement notified
DS324 United States — Provisional Anti-Dumping Measures on Shrimp from Thailand (Complainant: Thailand) 9 December 2004	no panel established nor settlement notified
DS323 Japan — Import Quotas on Dried Laver and Seasoned Laver (Complainant: Korea) 1 December 2004	Panel started work, but then mutually agreed solution, Korea recieves better market access: 27 January 2006 WT/DS323/5
DS322 United States — Measures Relating to Zeroing and Sunset Reviews (Complainant: Japan) 24 November 2004	Panel report, AB report
DS321 Canada — Continued Suspension of Obligations in the EC — Hormones Dispute (Complainant: European Communities) 8 November 2004	Panels established by DSB/report delayed several times, see DS320
DS320 United States — Continued Suspension of Obligations in the EC — Hormones Dispute (Complainant: European Communities) 8 November 2004	Panels established by DSB/report delayed several times, see DS321
DS319 United States — Section 776 of the Tariff Act of 1930 (Complainant: European Communities) 5 November 2004	no panel established nor settlement notified
DS318 India — Anti-Dumping Measures on Certain Products from the Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen and Matsu (Complainant: Chinese Taipei) 28 October 2004	no panel established nor settlement notified
DS317 United States — Measures Affecting Trade in Large Civil Aircraft (Complainant: European Communities) 6 October 2004	Panels established by DSB/reports not yet circulated
DS316 European Communities — Measures Affecting Trade in Large Civil Aircraft (Complainant: United States) 6 October 2004	Panels established by DSB/reports not yet circulated
DS315 European Communities — Selected Customs Matters (Complainant: United States) 21 September 2004	Panel report, AB report
DS314 Mexico — Provisional Countervailing Measures on Olive Oil from the European Communities (Complainant: European Communities) 18 August 2004	no panel established nor settlement notified
DS313 European Communities — Anti-Dumping Duties on Certain Flat Rolled Iron or Non-Alloy Steel Products from India (Complainant: India) 5 July 2004	mutually agreed solution, EC withdrew measure
DS312 Korea — Anti-Dumping Duties on Imports of Certain Paper from Indonesia (Complainant: Indonesia) 4 June 2004	Panel report, Art. 21.5 Panel report
DS311 United States — Reviews of Countervailing Duty on Softwood Lumber from Canada (Complainant: Canada) 14 April 2004	mutually agreed solution on 23 February 2007, covering the following disputes DS236, DS247, DS257, DS264
DS310 United States — Determination of the International Trade Commission in Hard	no panel established nor settlement notified

Red Spring Wheat from Canada (Complainant: Canada) 8 April 2004	
DS309 China — Value-Added Tax on Integrated Circuits (Complainant: United States) 18 March 2004	mutually agreed solution, on 14 July 2004, China agreed to amend or revoke the measures at issue to eliminate the availability of VAT refunds on ICs produced and sold in China and on ICs designed in China but manufactured abroad
DS308 Mexico — Tax Measures on Soft Drinks and Other Beverages (Complainant: United States) 16 March 2004	Panel report, AB report, Mexico lost case, no justification under Art. XX (d)
DS307 European Communities — Aid for Commercial Vessels (Complainant: Korea) 13 February 2004	no panel established nor settlement notified, pursued further as DS301
DS306 India — Anti-Dumping Measure on Batteries from Bangladesh (Complainant: Bangladesh) 28 January 2004	mutually agreed solution, success Bangladesh, the contested measure has been terminated by India
DS305 Egypt — Measures Affecting Imports of Textile and Apparel Products (Complainant: United States) 23 December 2003	mutually agreed solution, no information given WT/DS305/4G/L/667/Add.125, May 2005
DS304 India — Anti-Dumping Measures on Imports of Certain Products from the European Communities (Complainant: European Communities) 8 December 2003 '27 products case'	no panel established nor settlement notified, after negotiations with the EU India abolishes or modifies several measure, see Abschnitt 'J', Antidumping
DS303 Ecuador — Definitive Safeguard Measure on Imports of Medium Density Fibreboard (Complainant: Chile) 24 November 2003	no panel established nor settlement notified
DS302 Dominican Republic — Measures Affecting the Importation and Internal Sale of Cigarettes (Complainant: Honduras) 8 October 2003	Panel report, AB report, Article 21.3 (c) arbitration, Dominican Republic brings measure into conformity
DS301 European Communities — Measures Affecting Trade in Commercial Vessels (Complainant: Korea) 3 September 2003 EU's Sec. 301 case	Panel report, at the DSB meeting of 20 July 2005, the European Communities informed the DSB that the Temporary Defense Mechanism (TDM) was not renewed when it expired on 31 March 2005.
DS300 Dominican Republic — Measures Affecting the Importation of Cigarettes (Complainant: Honduras) 28 August 2003	pursued further as DS302
DS299 European Communities — Countervailing Measures on Dynamic Random Access Memory Chips from Korea (Complainant: Korea) 25 July 2003	Panel report
DS298 Mexico — Certain Pricing Measures for Customs Valuation and Other Purposes (Complainant: Guatemala) 22 July 2003	mutually agreed solution
DS297 Croatia — Measures Affecting Imports of Live Animals and Meat Products (Complainant: Hungary) 9 July 2003	no panel established nor settlement notified
DS296 United States — Countervailing Duty Investigation on Dynamic Random Access Memory Semiconductors (DRAMS) from Korea (Complainant: Korea) 30 June 2003	Panel report, AB report
DS295 Mexico — Definitive Anti-Dumping Measures on Beef and Rice (Complainant: United States) 16 June 2003	Panel report, AB report
DS294 United States — Laws, Regulations and Methodology for Calculating Dumping Margins (Zeroing) (Complainant: European Communities) 12 June 2003.	Panel report, AB report
DS293 European Communities — Measures Affecting the Approval and Marketing of Biotech Products (Complainant: Argentina) 14 May 2003	reports DS293, DS291, DS290 of the panel, contained in one: Panel report
DS292 European Communities — Measures Affecting the Approval and Marketing of Biotech Products (Complainant: Canada) 13 May 2003	reports DS293, DS291, DS290 of the panel, contained in one: Panel report
DS291 European Communities — Measures Affecting the Approval and Marketing of Biotech Products (Complainant: United States) 13 May 2003	reports DS293, DS291, DS290 of the panel, contained in one: Panel report, implementation unclear as of early 2008
DS290 European Communities — Protection of Trademarks and Geographical Indications for Agricultural Products and Foodstuffs (Complainant: Australia) 17 April 2003	Panel report, single Panel with United States' DS174 complaint
DS289 Czech Republic — Additional Duty on Imports of Pig-Meat from Poland (Complainant: Poland) 16 April 2003	no panel established nor settlement notified
DS288 South Africa — Definitive Anti-Dumping Measures on Blanketing from Turkey (Complainant: Turkey) 9 April 2003	no panel established nor settlement notified
DS287 Australia — Quarantine Regime for Imports (Complainant: European Communities) 3 April 2003	mutually agreed solution, notified 9 March 2007
DS286 European Communities — Customs Classification of Frozen Boneless Chicken Cuts (Complainant: Thailand) 25 March 2003	Panel report, AB report, Article 21.3 (c) arbitration
DS285 United States — Measures Affecting the Cross-Border Supply of Gambling and Betting Services (Complainant: Antigua and Barbuda) 13 March 2003	Panel report, AB report, Article 21.3 (c)
DS284 Mexico — Certain Measures Preventing the Importation of Black Beans from Nicaragua (Complainant: Nicaragua) 17 March 2003	no Panel, Mexiko removed contested measure
DS283 European Communities — Export Subsidies on Sugar (Complainant: Thailand) 14 March 2003	separate but identical Panel reports: DS 265, DS 266, DS 283, joint AB report, see

	DS265
DS282 United States — Anti-Dumping Measures on Oil Country Tubular Goods (OCTG) from Mexico (Complainant: Mexico) 18 February 2003	Panel report, AB report
DS281 United States — Anti-Dumping Measures on Cement from Mexico (Complainant: Mexico) 31 January 2003	Panel work supsended, due to mutually agreed solution
DS280 United States — Countervailing Duties on Steel Plate from Mexico (Complainant: Mexico) 21 January 2003	Panel established by DSB/report not yet circulated
DS279 India — Import Restrictions Maintained Under the Export and Import Policy 2002-2007 (Complainant: European Communities) 23 December 2002	no panel established nor settlement notified
DS278 Chile — Definitive Safeguard Measure on Imports of Fructose (Complainant: Argentina) 20 December 2002	no panel established nor settlement notified
DS277 United States — Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada (Complainant: Canada) 20 December 2002	Panel report, Article 21.5 Panel report, Article 21.5 AB report
DS276 Canada — Measures Relating to Exports of Wheat and Treatment of Imported Grain (Complainant: United States) 17 December 2002	Panel report, AB report
DS275 Venezuela — Import Licensing Measures on Certain Agricultural Products (Complainant: United States) 7 November 2002	no panel established nor settlement notified
DS274 United States — Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products (Complainant: Chinese Taipei) 1 November 2002	no panel established nor settlement notified
DS273 Korea — Measures Affecting Trade in Commercial Vessels (Complainant: European Communities) 21 October 2002	Panel report
DS272 Peru — Provisional Anti-Dumping Duties on Vegetable Oils from Argentina (Complainant: Argentina) 21 October 2002	no panel established nor settlement notified
DS271 Australia — Certain Measures Affecting the Importation of Fresh Pineapple (Complainant: Philippines) 18 October 2002	no panel established nor settlement notified
DS270 Australia — Certain Measures Affecting the Importation of Fresh Fruit and Vegetables (Complainant: Philippines) 18 October 2002	Panel established by DSB/report not yet circulated
DS269 European Communities — Customs Classification of Frozen Boneless Chicken Cuts (Complainant: Brazil) 11 October 2002	Panel report, AB report, Article 21.3 (c) arbitration
DS268 United States — Sunset Reviews of Anti-Dumping Measures on Oil Country Tubular Goods from Argentina (Complainant: Argentina) 7 October 2002	Panel report, AB report, Art. 21.3 (c) arbitration
DS267 United States — Subsidies on Upland Cotton (Complainant: Brazil) 27 September 2002	Panel report, AB report
DS266 European Communities — Export Subsidies on Sugar (Complainant: Brazil) 27 September 2002	separate but identical Panel reports: DS265, DS266, DS283, joint AB report, see DS265
DS265 European Communities — Export Subsidies on Sugar (Complainant: Australia) 27 September 2002	separate but identical Panel reports: DS 265, DS 266, DS 283, joint AB report: Panel report, AB report, Article 21.3 (c) arbitration
DS264 United States — Final Dumping Determination on Softwood Lumber from Canada (Complainant: Canada) 13 September 2002	Panel report, AB report, Article 21.3 (c) arbitration, Article 21.5 Panel report
DS263 European Communities — Measures Affecting Imports of Wine (Complainant: Argentina) 4 September 2002	no panel established nor settlement notified
DS262 United States — Sunset Reviews of Anti-Dumping and Countervailing Duties on Certain Steel Products from France and Germany (Complainant: European Communities) 25 July 2002	no panel established nor settlement notified
DS261 Uruguay — Tax Treatment on Certain Products (Complainant: Chile) 18 June 2002	Panel established, but parties requested it to stop its work, mutually agreed solution
DS260 European Communities — Provisional Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products (Complainant: United States) 30 May 2002	Panels established by DSB/reports not yet circulated
DS259 United States — Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products (Complainant: Brazil) 21 May 2002: 'Final Reports of the Panel'	single panel process, but eight separated reports, with particularized findings: Panel report, AB report
DS258 United States — Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products (Complainant: New Zealand) 14 May 2002	single panel process, but eight separated reports, with particularized findings: Panel report, AB report
DS257 United States — Final Countervailing Duty Determination with respect to certain Softwood Lumber from Canada (Complainant: Canada) 3 May 2002	Panel report, AB report, Article 21.5 Panel report, Article 21.5 AB report
DS256 Turkey — Import Ban on Pet Food from Hungary (Complainant: Hungary) 3 May 2002	no panel established nor settlement notified
DS255 Peru — Tax Treatment on Certain Imported Products (Complainant: Chile) 22 April 2002	other settled or inactive cases, Peru abolished contested measure
DS254 United States — Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products (Complainant: Norway) 4 April 2002	single panel process, but eight separated reports, with particularized findings: Panel report, AB report
DS253 United States — Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products (Complainant: Switzerland) 3 April 2002	single panel process, but eight separated reports, with particularized findings: Panel report, AB report

DS252 United States — Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products (Complainant: China) 26 March 2002	single panel process, but eight separated reports, with particularized findings: Panel report, AB report
DS251 United States — Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products (Complainant: Korea) 20 March 2002	single panel process, but eight separated reports, with particularized findings: Panel report, AB report
DS250 United States — Equalizing Excise Tax Imposed by Florida on Processed Orange and Grapefruit Products (Complainant: Brazil) 20 March 2002	no Panel, mutually agreed solution Florida changed tax law
DS249 United States — Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products (Complainant: Japan) 20 March 2002	single panel process, but eight separated reports, with particularized findings: Panel report, AB report
DS248 United States — Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products (Complainant: European Communities) 7 March 2002	single panel process, but eight separated reports, with particularized findings: Panel report, AB report
DS247 United States — Provisional Anti-Dumping Measure on Imports of Certain Softwood Lumber from Canada (Complainant: Canada) 6 March 2002	no panel established nor settlement notified
DS246 European Communities — Conditions for the Granting of Tariff Preferences to Developing Countries (Complainant: India) 5 March 2002	Panel report, AB report, Article 21.3 (c) arbitration
DS245 Japan — Measures Affecting the Importation of Apples (Complainant: United States) 1 March 2002	Panel report, AB report, Article 21.5 arbitration
DS244 United States — Sunset Review of Anti-Dumping Duties on Corrosion-Resistant Carbon Steel Flat Products from Japan (Complainant: Japan) 30 January 2002	Panel report, AB report
DS243 United States — Rules of Origin for Textiles and Apparel Products (Complainant: India) 11 January 2002	Panel report, India lost same topic as in DS151 and DS85
DS242 European Communities — Generalized System of Preferences (Complainant: Thailand) 7 December 2001	no panel established nor settlement notified
DS241 Argentina — Definitive Anti-Dumping Duties on Poultry from Brazil (Complainant: Brazil) 7 November 2001	Panel report, implementation not known
DS240 Romania — Import Prohibition on Wheat and Wheat Flour (Complainant: Hungary) 18 October 2001: 'Hungary uses DSU Art. 4.8 urgency proceduces again'	not panel established, Romania withdrew measure
DS239 United States — Anti-Dumping Duties on Silicon Metal from Brazil (Complainant: Brazil) 18 September 2001	no panel established nor settlement notified
DS238 Argentina — Definitive Safeguard Measure on Imports of Preserved Peaches (Complainant: Chile) 14 September 2001	Panel report, Argentina withdrew measure
DS237 Turkey — Certain Import Procedures for Fresh Fruit (Complainant: Ecuador) 31 August 2001	Panel established, but suspended due to mutually agreed solution, Turkey withdrew contested measure
DS236 United States — Preliminary Determinations with Respect to Certain Softwood Lumber from Canada (Complainant: Canada) 21 August 2001	Panel Report, case won by Canada
DS235 Slovakia — Safeguard Measure on Imports of Sugar (Complainant: Poland) 11 July 2001 'sugar against butter and margerine'	mutually agreed solution, Slovakia agreed to a progressive increase of the level of its quota for imports of sugar from Poland between 2002 and 2004, and Poland agreed to remove its quantitative restriction on imports of butter and margarine.
DS234 United States — Continued Dumping and Subsidy Offset Act of 2000 (Complainants: Canada, Mexico) 21 May 2001	joint complaint DS234 and DS217, see DS217
DS233 Argentina — Measures Affecting the Import of Pharmaceutical Products (Complainant: India) 25 May 2001	no panel established nor settlement notified
DS232 Mexico — Measures Affecting the Import of Matches (Complainant: Chile) 17 May 2001	other settled or inactive cases
DS231 European Communities — Trade Description of Sardines (Complainant: Peru) 20 March 2001	Panel report, AB report, on 25 July 2003, the EC and Peru informed the DSB that they had reached a mutually agreed solution, case won by Peru
DS230 Chile — Safeguard Measures and Modification of Schedules Regarding Sugar (Complainant: Colombia) 17 April 2001	no panel established nor settlement notified
DS229 Brazil — Anti-Dumping Duties on Jute Bags from India (Complainant: India) 9 April 2001	no panel established nor settlement notified
DS228 Chile — Safeguard Measures on Sugar (Complainant: Colombia) 15 March 2001	consultation request replaced by that in dispute DS230
DS227 Peru — Taxes on Cigarettes (Complainant: Chile) 1 March 2001	Panel established but not pursued further, Peru withdrew measure
DS226 Chile — Provisional Safeguard Measure on Mixtures of Edible Oils (Complainant: Argentina) 19 February 2001	no panel established nor settlement notified
DS225 United States — Anti-Dumping Duties on Seamless Pipe from Italy (Complainant: European Communities) 5 February 2001	no panel established nor settlement notified

DS224 United States — US Patents Code (Complainant: Brazil) 31 January 2001	no panel established nor settlement notified
DS223 European Communities — Tariff-Rate Quota on Corn Gluten Feed from the United States (Complainant: United States) 25 January 2001	no panel established nor settlement notified
DS222 Canada — Export Credits and Loan Guarantees for Regional Aircraft (Complainant: Brazil) 22 January 2001	Panel report, Article 22.6 arbitration
DS221 United States — Section 129(c)(1) of the Uruguay Round Agreements Act (Complainant: Canada) 17 January 2001	Panel report, case won by U.S.
DS220 Chile — Price Band System and Safeguard Measures Relating to Certain Agricultural Products (Complainant: Guatemala) 5 January 2001	no panel established nor settlement notified
DS219 European Communities — Anti-Dumping Duties on Malleable Cast Iron Tube or Pipe Fittings from Brazil (Complainant: Brazil) 21 December 2000	Panel report, AB report
DS218 United States — Countervailing Duties on Certain Carbon Steel Products from Brazil (Complainant: Brazil) 21 December 2000	no panel established nor settlement notified
DS217 United States — Continued Dumping and Subsidy Offset Act of 2000 (Complainants: Australia, Brazil, Chile, European Communities, India, Indonesia, Japan, Korea, Thailand) 21 December 2000	joint complaint DS217 and DS234, Panel report, AB report, Article 21.3 (c) arbitration, Article 22.6 arbitration
DS216 Mexico — Provisional Anti-Dumping Measure on Electric Transformers (Complainant: Brazil) 20 December 2000	no panel established nor settlement notified
DS215 Philippines — Anti-Dumping Measures Regarding Polypropylene Resins from Korea (Complainant: Korea) 15 December 2000	no panel established nor settlement notified
DS214 United States — Definitive Safeguard Measures on Imports of Steel Wire Rod and Circular Welded Quality (Complainant: European Communities) 1 December 2000	Panel established by DSB/report not yet circulated
DS213 United States — Countervailing Duties on Certain Corrosion-Resistant Carbon Steel Flat Products from Germany (Complainant: European Communities) 10 November 2000	Panel report, AB report
DS212 United States — Countervailing Measures Concerning Certain Products from the European Communities (Complainant: European Communities) 10 November 2000	Panel report, AB report, Art. 21.5 Panel report
DS211 Egypt — Definitive Anti-Dumping Measures on Steel Rebar from Turkey (Complainant: Turkey) 6 November 2000	Panel report
DS210 Belgium — Administration of Measures Establishing Customs Duties for Rice (Complainant: United States) 12 October 2000	Panel established, but mutually agreed solution
DS209 European Communities — Measures Affecting Soluble Coffee (Complainant: Brazil) 12 October 2000	no panel established nor settlement notified
DS208 Turkey — Anti-Dumping Duty on Steel and Iron Pipe Fittings (Complainant: Brazil) 9 October 2000	no panel established nor settlement notified
DS207 Chile — Price Band System and Safeguard Measures Relating to Certain Agricultural Products (Complainant: Argentina) 5 October 2000	Panel report, AB report, Article 21.3 (c) Arbitration Report, Art. 21.5 Report in the making, not yet finished
DS206 United States — Anti-Dumping and Countervailing Measures on Steel Plate from India (Complainant: India) 4 October 2000	Panel report
DS205 Egypt — Import Prohibition on Canned Tuna with SoyBean Oil (Complainant: Thailand) 22 September 2000	no panel established nor settlement notified
DS204 Mexico — Measures Affecting Telecommunications Services (Complainant: United States) 17 August 2000	Panel report, Mexico fully complied with recommendations
DS203 Mexico — Measures Affecting Trade in Live Swine (Complainant: United States) 10 July 2000	no panel established nor settlement notified
DS202 United States — Definitive Safeguard Measures on Imports of Circular Welded Carbon Quality Line Pipe from Korea (Complainant: Korea) 13 June 2000	Panel report, AB report, Article 21.3 (c) arbitration
DS201 Nicaragua — Measures Affecting Imports from Honduras and Colombia (Complainant: Honduras) 6 June 2000	no panel established nor settlement notified
DS200 United States — Section 306 of the Trade Act 1974 and Amendments thereto (Complainant: European Communities) 5 June 2000	no panel established nor settlement notified
DS199 Brazil — Measures Affecting Patent Protection (Complainant: United States) 30 May 2000	mutually agreed solution, 'Pharma local working requirements'
DS198 Romania — Measures on Minimum Import Prices (Complainant: United States) 30 May 2000	mutually satisfactory solution
DS197 Brazil — Measures on Minimum Import Prices (Complainant: United States) 30 May 2000	no panel established nor settlement notified
DS196 Argentina — Certain Measures on the Protection of Patents and Test Data (Complainant: United States) 30 May 2000	mutally agreed solution, see DS171
DS195 Philippines — Measures Affecting Trade and Investment in the Motor Vehicle Sector (Complainant: United States) 23 May 2000	Panel established by DSB/report not yet circulated
DS194 United States — Measures Treating Export Restraints as Subsidies (Complainant: Canada) 19 May 2000	Panel report
DS193 Chile — Measures affecting the Transit and Importing of Swordfish	Panel established, but activity suspended,

(Complainant: European Communities) 19 April 2000	other settled or inactive cases
DS192 United States — Transitional Safeguard Measure on Combed Cotton Yarn from Pakistan (Complainant: Pakistan) 3 April 2000	Panel report, AB report, the US declared it had directed the US Customs Services to eliminate the limit on imports of combed cotton yarn from Pakistan. Success Pakistan.
DS191 Ecuador — Definitive Anti-Dumping Measure on Cement from Mexico (Complainant: Mexico) 15 March 2000	no panel established nor settlement notified
DS190 Argentina — Transitional Safeguard Measures on Certain Imports of Woven Fabric Products of Cotton and Cotton Mixtures Originating in Brazil (Complainant: Brazil) 11 February 2000	mutually agreed solution
DS189 Argentina — Definitive Anti-Dumping Measures on Carton-Board Imports from Germany and Definitive Anti-Dumping Measures on Imports of Ceramic Tiles from Italy (Complainant: European Communities) 26 January 2000	Panel report, Argentina revokes measure, success EC
DS188 Nicaragua — Measures Affecting Imports from Honduras and Colombia (Complainant: Colombia) 17 January 2000	Panel established by DSB, but Panel not yet been composed
DS187 Trinidad and Tobago — Provisional Anti-Dumping Measure on Macaroni and Spaghetti from Costa Rica (Complainant: Costa Rica) 17 January 2000	no panel established nor settlement notified
DS186 United States — Section 337 of the Tariff Act of 1930 and Amendments thereto (Complainant: European Communities) 12 January 2000	no panel established nor settlement notified
DS185 Trinidad and Tobago — Anti-Dumping Measures on Pasta from Costa Rica (Complainant: Costa Rica) 18 November 1999	no panel established nor settlement notified
DS184 United States — Anti-Dumping Measures on Certain Hot-Rolled Steel Products from Japan (Complainant: Japan) 18 November 1999	Panel report, AB report, Article 23.1 (c) arbitration
DS183 Brazil — Measures on Import Licensing and Minimum Import Prices (Complainant: European Communities) 14 October 1999	no panel established nor settlement notified
DS182 Ecuador — Provisional Anti-Dumping Measure on Cement from Mexico (Complainant: Mexico) 5 October 1999	no panel established nor settlement notified
DS181 Colombia — Safeguard Measure of Imports of Plain Polyester Filaments from Thailand (Complainant: Thailand) 7 September 1999	no panel, Columbia removed contested measure
DS180 United States — Reclassification of Certain Sugar Syrups (Complainant: Canada) 6 September 1999	no panel established nor settlement notified
DS179 United States — Anti-Dumping measures on Stainless Steel Plate in Coils and Stainless Steel Sheet and Strip from Korea (Complainant: Korea) 30 July 1999	Panel report
DS178 United States — Safeguard Measure on Imports of Fresh, Chilled or Frozen Lamb from Australia (Complainant: Australia) 23 July 1999	single Panel DS177 and DS178, see DS177
DS177 United States — Safeguard Measure on Imports of Fresh, Chilled or Frozen Lamb from New Zealand (Complainant: New Zealand) 16 July 1999	single panel DS177 and DS178, Panel report, AB report, US not amused, claims new obligations are imposed: Bridges Vol. 5 No. 19 May 22, 2001
DS176 United States — Section 211 Omnibus Appropriations Act of 1998 (Complainant: European Communities) 8 July 1999	Panel report, AB report, US refuses to implement, see: WT/DS176/11/Add.42, 5 May 2006, WT/DS176/11/Add.64 4 March 2008
DS175 India — Measures Affecting Trade and Investment in the Motor Vehicle Sector (Complainant: United States) 2 June 1999	single Panel DS146 and DS 175: Panel report, short AB report, not pursued further. On 6 November 2002, India informed the DSB that it had fully complied with the recommendations of the DSB in this dispute
DS174 European Communities — Protection of Trademarks and Geographical Indications for Agricultural Products and Foodstuffs (Complainant: United States) 1 June 1999	Panel report, single Panel with Australia's DS290 complaint
DS173 France — Measures Relating to the Development of a Flight Management System (Complainant: United States) 21 May 1999	see DS172
DS172 European Communities — Measures Relating to the Development of a Flight Management System (Complainant: United States) 21 May 1999	no panel established nor settlement notified
DS171 Argentina — Patent Protection for Pharmaceuticals and Test Data Protection for Agricultural Chemicals (Complainant: United States) 6 May 1999	mutually agreed solution
DS170 Canada — Term of Patent Protection (Complainant: United States) 6 May 1999	Panel report, AB report, Article 21.3 (c) arbitration. U.S. won the case.
DS169 Korea — Measures Affecting Imports of Fresh, Chilled and Frozen Beef (Complainant: Australia) 13 April 1999	see DS161
DS168 South Africa — Anti-Dumping Duties on Certain Pharmaceutical Products from India (Complainant: India) 1 April 1999	no panel established nor settlement notified
DS167 United States — Countervailing Duty Investigation with respect to Live Cattle from Canada (Complainant: Canada) 19 March 1999	no panel established nor settlement notified
DS166 United States — Definitive Safeguard Measures on Imports of Wheat Gluten	Panel report, AB report

from the European Communities (Complainant: European Communities) 17 March 1999	
DS165 United States — Import Measures on Certain Products from the European Communities (Complainant: European Communities) 4 March 1999	Panel report, AB report
DS164 Argentina — Measures Affecting Imports of Footwear (Complainant: United States) 1 March 1999	Panels established by DSB/reports not yet circulated, see DS123, DS121
DS163 Korea — Measures Affecting Government Procurement (Complainant: United States) 16 February 1999	Panel report, USA not successfull
DS162 United States — Anti-Dumping Act of 1916 (Complainant: Japan) 10 February 1999	Panel report, AB report, Article 21.3 (c) arbitration, see DS136
DS161 Korea — Measures Affecting Imports of Fresh, Chilled and Frozen Beef (Complainant: United States) 1 February 1999	Panel report, AB report, Korea implements
DS160 United States — Section 110(5) of US Copyright Act (Complainant: European Communities) 26 January 1999	Panel report, Article 21.3 (c) arbitration, Article 22.6 arbitration. USA does not implement. On 23th of June 2003, the US and the EC informed the DSB of a mutually satisfactory temporary arrangement.
DS159 Hungary — Safeguard Measure on Imports of Steel Products from the Czech Republic (Complainant: Czech Republic) 21 January 1999	no panel established nor settlement notified
DS158 European Communities — Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas (Complainants: Guatemala, Honduras, Mexico, Panama, United States) 20 January 1999	no panel established nor settlement notified
DS157 Argentina — Definitive Anti-Dumping Measures on Imports of Drill Bits from Italy (Complainant: European Communities) 14 January 1999	no panel established nor settlement notified
DS156 Guatemala — Definitive Anti-Dumping Measure on Grey Portland Cement from Mexico (Complainant: Mexico) 5 January 1999	Panel report, Guatemala informed the DSB that in October 2000 it had removed its anti-dumping measure and had thus complied with the DSB's recommendations.
DS155 Argentina — Measures Affecting the Export of Bovine Hides and the Import of Finished Leather (Complainant: European Communities) 23 December 1998	Panel report, Art. 23.1 (c) arbitration. Implementation delayed due to economic problems in Argentina, EC retains right to invoke Art. 21.5
DS154 European Communities — Measures Affecting Differential and Favourable Treatment of Coffee (Complainant: Brazil) 7 December 1998	no panel established nor settlement notified
DS153 European Communities — Patent Protection for Pharmaceutical and Agricultural Chemical Products (Complainant: Canada) 2 December 1998	no panel established nor settlement notified
DS152 United States — Sections 301–310 of the Trade Act 1974 (Complainant: European Communities) 25 November 1998	Panel report
DS151 United States — Measures Affecting Textiles and Apparel Products (II) (Complainant: European Communities) 19 November 1998	mutually agreed solution
DS150 India — Measures Affecting Customs Duties (Complainant: European Communities) 31 October 1998	no panel established nor settlement notified
DS149 India — Import Restrictions (Complainant: European Communities) 28 October 1998	no panel established nor settlement notified
DS148 Czech Republic — Measure Affecting Import Duty on Wheat from Hungary (Complainant: Hungary) 12 October 1998	no panel established nor settlement notified
DS147 Japan — Tariff Quotas and Subsidies Affecting Leather (Complainant: European Communities) 8 October 1998	no panel established nor settlement notified
DS146 India — Measures Affecting the Automotive Sector (Complainant: European Communities) 6 October 1998	single Panel DS146 and DS175, EU joins DS 175 complaint of the U.S.
DS145 Argentina — Countervailing Duties on Imports of Wheat Gluten from the European Communities (Complainant: European Communities) 23 September 1998	no panel established nor settlement notified
DS144 United States — Certain Measures Affecting the Import of Cattle, Swine and Grain from Canada (Complainant: Canada) 25 September 1998	no panel established nor settlement notified
DS143 Slovak Republic — Measure Affecting Import Duty on Wheat from Hungary (Complainant: Hungary) 19 September 1998	no panel established nor settlement notified
DS142 Canada — Certain Measures Affecting the Automotive Industry (Complainant: European Communities) 17 August 1998	single panel DS139 and DS142
DS141 European Communities — Anti-Dumping Duties on Imports of Cotton-type Bed Linen from India (Complainant: India) 3 August 1998	Panel report, AB report, Article 21.5 Panel report, Article 21.5 AB report
DS140 European Communities — Anti-Dumping Investigations Regarding Unbleached Cotton Fabrics from India (Complainant: India) 3 August 1998	no panel established nor settlement notified
DS139 Canada — Certain Measures Affecting the Automotive Industry (Complainant: Japan) 3 July 1998	single Panel with DS 142: Panel report, AB report, Article 21.3 (c) arbitration, Canada stated that, as of 18 February 2001, it had complied with the DSB's recommendations.
DS138 United States — Imposition of Countervailing Duties on Certain Hot-Rolled Lead and Bismuth Carbon Steel Products Originating in the United Kingdom (Complainant:	Panel report, AB report, as a follow-up to this case, the EC has filed a new complaint

European Communities) 12 June 1998	against the US see WT/DS212.
DS137 European Communities — Measures Affecting Imports of Wood of Conifers from Canada (Complainant: Canada) 17 June 1998	no panel established nor settlement notified
DS136 United States — Anti-Dumping Act of 1916 (Complainant: European Communities) 4 June 1998	Panel report, AB report, Article 21.3 (c) arbitration, see DS 162
DS135 European Communities — Measures Affecting Asbestos and Products Containing Asbestos (Complainant: Canada) 28 May 1998	Panel report, AB report EC/France won
DS134 European Communities — Restrictions on Certain Import Duties on Rice (Complainant: India) 27 May 1998	no panel established nor settlement notified
DS133 Slovak Republic — Measures Concerning the Importation of Dairy Products and the Transit of Cattle (Complainant: Switzerland) 7 May 1998	no panel established nor settlement notified
DS132 Mexico — Anti-Dumping Investigation of High-Fructose Corn Syrup (HFCS) from the United States (Complainant: United States) 8 May 1998	Panel report, Article 21.5 Panel report, Article 21.5 AB report, Mexico lost, implementation not clear
DS131 France — Certain Income Tax Measures Constituting Subsidies (Complainant: United States) 5 May 1998	no panel established nor settlement notified
DS130 Ireland — Certain Income Tax Measures Constituting Subsidies (Complainant: United States) 5 May 1998	no panel established nor settlement notified
DS129 Greece — Certain Income Tax Measures Constituting Subsidies (Complainant: United States) 5 May 1998	no panel established nor settlement notified
DS128 Netherlands — Certain Income Tax Measures Constituting Subsidies (Complainant: United States) 5 May 1998	no panel established nor settlement notified
DS127 Belgium — Certain Income Tax Measures Constituting Subsidies (Complainant: United States) 5 May 1998	no panel established nor settlement notified
DS126 Australia — Subsidies Provided to Producers and Exporters of Automotive Leather (Complainant: United States) 4 May 1998	Panel report, Article 21.5 Panel report On 24 July 2000, the parties notified the DSB that they had reached a mutually satisfactory solution
DS125 Greece — Enforcement of Intellectual Property Rights for Motion Pictures and Television Programs (Complainant: United States) 4 May 1998	mutually agreed solution, see DS124
DS124 European Communities — Enforcement of Intellectual Property Rights for Motion Pictures and Television Programs (Complainant: United States) 30 April 1998	mutually agreed solution
DS123 Argentina — Safeguard Measures on Imports of Footwear (Complainant: Indonesia) 22 April 1998	no panel established nor settlement notified
DS122 Thailand — Anti-Dumping Duties on Angles, Shapes and Sections of Iron or Non-Alloy Steel and H Beams from Poland (Complainant: Poland) 6 April 1998	Panel report, AB report. Thailand maintains measure based on a new injury investition, see WT/DS122/9, 6 December 2001
DS121 Argentina — Safeguard Measures on Imports of Footwear (Complainant: European Communities) 6 April 1998	Panel report, AB report, pursuant to Article 21.3 of the DSU, Argentina informed the DSB on 11 February 2000 that the safeguard measure would remain in force until 25 February 2000 and, by that date, the measures aimed at complying with the DSB's recommendations and ruling would be adopted.
DS120 India — Measures Affecting Export of Certain Commodities (Complainant: European Communities) 11 March 1998	no panel established nor settlement notified
DS119 Australia — Anti-Dumping Measures on Imports of Coated Woodfree Paper Sheets (Complainant: Switzerland) 20 February 1998	mutually agreed solution
DS118 United States — Harbour Maintenance Tax (Complainant: European Communities) 6 February 1998	no panel established nor settlement notified
DS117 Canada — Measures Affecting Film Distribution Services (Complainant: European Communities) 20 January 1998	no panel established nor settlement notified
DS116 Brazil — Measures Affecting Payment Terms for Imports (Complainant: European Communities) 8 January 1998	no panel established nor settlement notified
DS115 European Communities — Measures Affecting the Grant of Copyright and Neighbouring Rights (Complainant: United States) 6 January 1998	mutually agreed solution notified Copyright law has been changed
DS114 Canada — Patent Protection of Pharmaceutical Products (Complainant: European Communities) 19 December 1997	Panel report, Article 21.3 (c) arbitration, at the DSB meeting of 23 October 2000, Canada informed Members that, effective from 7 October 2000, it had implemented the DSB's recommendations.
DS113 Canada — Measures Affecting Dairy Exports (Complainant: New Zealand) 29 December 1997	single Panel established for DS103 and DS113, see DS103
DS112 Peru — Countervailing Duty Investigation against Imports of Buses from Brazil (Complainant: Brazil) 23 December 1997	no panel established nor settlement notified
DS111 United States — Tariff Rate Quota for Imports of Groundnuts (Complainant: Argentina) 19 December 1997	no panel established nor settlement notified

DS110 Chile — Taxes on Alcoholic Beverages (Complainant: European Communities) 15 December 1997	Panel report, AB report, Article 21.3 (c) arbitration, joint DS87 and DS110 reports, Chile lost and complies
DS109 Chile — Taxes on Alcoholic Beverages (Complainant: United States) 11 December 1997	no panel established nor settlement notified
DS108 United States — Tax Treatment for "Foreign Sales Corporations" (Complainant: European Communities) 18 November 1997	Panel report, AB report, Article 21.5 Panel report, Article 21.5 AB report, Article 22.6 arbitration, Second Recourse to Article 21.5 Panel, Second Recourse to Art. 21.5 AB
DS107 Pakistan — Export Measures Affecting Hides and Skins (Complainant: European Communities) 7 November 1997	no panel established nor settlement notified
DS106 Australia — Subsidies Provided to Producers and Exporters of Automotive Leather (Complainant: United States) 10 November 1997	other settled or inactive cases, see DS126
DS105 European Communities — Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas (Complainant: Panama) 24 October 1997	no panel established nor settlement notified, see DS27
DS104 European Communities — Measures Affecting the Exportation of Processed Cheese (Complainant: United States) 8 October 1997	no panel established nor settlement notified
DS103 Canada — Measures Affecting the Importation of Milk and the Exportation of Dairy Products (Complainant: United States) 8 October 1997	see above, single panel established for DS 103 and DS 113: Panel report, AB report, Article 21.5 Panel report, Article 21.5 AB report, Second recourse to Article 21.5 Panel, Second recourse to Article 21.5 AB, on 9 May 2003, Canada and the United States, and Canada and New Zealand informed the DSB that they had reached mutually agreed solutions
DS102 Philippines — Measures Affecting Pork and Poultry (Complainant: United States) 7 October 1997	no panel, on 12 March 1998, the parties communicated a mutually agreed solution to their disputel
DS101 Mexico — Anti-Dumping Investigation of High-Fructose Corn Syrup (HFCS) from the United States (Complainant: United States) 4 September 1997	other settled or inactive cases, see DS132
DS100 United States — Measures Affecting Imports of Poultry Products (Complainant: European Communities) 18 August 1997	no panel established nor settlement notified
DS99 United States — Anti-Dumping Duty on Dynamic Random Access Memory Semiconductors (DRAMS) of One Megabit or Above from Korea (Complainant: Korea) 14 August 1997 Alice in Wonderland case: 'likely' 'not likely' discussion	Panel report, Article 21.5 Panel report (4 pages long) not pursued further, on 20 October 2000, the parties notified the DSB of a mutually satisfactory solution to the matter, involving the revocation of the antidumping order at issue as the result of a five-year 'sunset' review by the U.S. DOC.
DS98 Korea — Definitive Safeguard Measure on Imports of Certain Dairy Products (Complainant: European Communities) 12 August 1997	Panel report, AB report, at the DSB meeting of 26 September 2000, Korea informed the DSB that it had lifted its safeguard measure on 20 May 2000 and stated that it had completed the implementation of the DSB's recommendations in this case.
DS97 United States — Countervailing Duty Investigation of Imports of Salmon from Chile (Complainant: Chile) 5 August 1997	no panel established nor settlement notified
DS96 India — Quantitative Restrictions on Imports of Agricultural, Textile and Industrial Products (Complainant: European Communities) 18 July 1997	on 7 April 1998, the two parties notified a mutually agreed solution, no panel
DS95 United States — Measure Affecting Government Procurement (Complainant: Japan) 18 July 1997	single Panel established with DS88, not pursued further
DS94 India — Quantitative Restrictions on Imports of Agricultural, Textile and Industrial Products (Complainant: Switzerland) 17 July 1997	on 23 February 1998, the two parties notified a mutually agreed solution, no panel
DS93 India — Quantitative Restrictions on Imports of Agricultural, Textile and Industrial Products (Complainant: New Zealand) 16 July 1997	no panel, in a letter dated 14 September 1998, but communicated to the Secretariat on 1 December 1998, the two parties notified a mutually agreed solution to this dispute, no panel
DS92 India — Quantitative Restrictions on Imports of Agricultural, Textile and Industrial Products (Complainant: Canada) 16 July 1997	on 25 March 1998, the two parties notified a mutually agreed solution, no panel
DS91 India — Quantitative Restrictions on Imports of Agricultural, Textile and Industrial Products (Complainant: Australia) 16 July 1997	on 23 March 1998, the two parties notified a mutually agreed solution, no panel
DS90 India — Quantitative Restrictions on Imports of Agricultural, Textile and Industrial Products (Complainant: United States) 15 July 1997	Panel report, AB report, at the DSB meeting of 5 April 2001, India announced that, with effect from 1 April 2001, it had

	removed the quantitative restrictions on imports in respect of the remaining 715 items and had thus implemented the DSB's recommendations in this case.
DS89 United States — Anti-Dumping Duties on Imports of Colour Television Receivers from Korea (Complainant: Korea) 10 July 1997	at the DSB meeting on 22 September 1998, Korea announced that it was definitively withdrawing the request for a panel because the imposition of anti-dumping duties had now been revoked.
DS88 United States — Measure Affecting Government Procurement (Complainant: European Communities) 20 June 1997	Panel proceedings suspended by EU, see DS95
DS87 Chile — Taxes on Alcoholic Beverages (Complainant: European Communities) 4 June 1997	Panel report, AB report, Art. 21.3 (c) arbibration. At the DSB meeting of 1 February 2001, Chile announced that implementing legislation was adopted, success EU
DS86 Sweden — Measures Affecting the Enforcement of Intellectual Property Rights (Complainant: United States) 28 May 1997	in panel established, in a communication dated 2 December 1998, the two parties notified a mutually agreed solution to this dispute
DS85 United States — Measures Affecting Textiles and Apparel Products (Complainant: European Communities) 22 May 1997	no panel established, mutually agreed solution
DS84 Korea — Taxes on Alcoholic Beverages (Complainant: United States) 23 May 1997	single panel DS75 and DS84, see DS75
DS83 Denmark — Measures Affecting the Enforcement of Intellectual Property Rights (Complainant: United States) 14 May 1997	on 7 June 2001, the parties to the dispute notified to the DSB a mutually satisfactory solution on the matter, no panel established
DS82 Ireland — Measures Affecting the Grant of Copyright and Neighbouring Rights (Complainant: United States) 14 May 1997	mutually agreed solution, no Panel established
DS81 Brazil — Measures Affecting Trade and Investment in the Automotive Sector (Complainant: European Communities) 7 May 1997	no panel established nor settlement notified
DS80 Belgium — Measures Affecting Commercial Telephone Directory Services (Complainant: United States) 2 May 1997	no panel established nor settlement notified
DS79 India — Patent Protection for Pharmaceutical and Agricultural Chemical Products (Complainant: European Communities) 28 April 1997	Panel Report, India enacts legislation to implement the recommendations and rulings of the DSB.
DS78 United States — Safeguard Measure Against Imports of Broom Corn Brooms (Complainant: Colombia) 28 April 1997	no panel established nor settlement notified
DS77 Argentina — Measures Affecting Textiles, Clothing and Footwear (Complainant: European Communities) 21 April 1997	panel not pursued further, settled or inactive case, success USA, EU
DS76 Japan — Measures Affecting Agricultural Products (Complainant: United States) 7 April 1997	Panel report, AB report, mutually satisfactory solution
DS75 Korea — Taxes on Alcoholic Beverages (Complainant: European Communities) 2 April 1997	single panel with DS84: Panel report, AB report, Article 21.3 (c) arbitration
DS74 Philippines — Measures Affecting Pork and Poultry (Complainant: United States) 1 April 1997	not panel, mutually agreed solution
DS73 Japan — Procurement of a Navigation Satellite (Complainant: European Communities) 26 March 1997	no panel, mutually agreed solution
European Communities — Measures Affecting Butter Products (Complainant: New Zealand) 24 March 1997	panel proceedings suspended due to mutually agreed solution
DS71 Canada — Measures Affecting the Export of Civilian Aircraft (Complainant: Brazil) 10 March 1997	no panel established nor settlement notified
DS70 Canada — Measures Affecting the Export of Civilian Aircraft (Complainant: Brazil) 10 March 1997	Panel report, AB report, Article 21.5 Panel report, Article 21.5 AB report
DS69 European Communities — Measures Affecting Importation of Certain Poultry Products (Complainant: Brazil) 24 February 1997	Panel report, AB report implementation not known
DS68 Ireland — Customs Classification of Certain Computer Equipment (Complainant: United States) 14 February 1997	joint panel, joint AB with DS62
DS67 United Kingdom — Customs Classification of Certain Computer Equipment (Complainant: United States) 14 February 1997	joint panel, joint AB with DS62
DS66 Japan — Measures Affecting Imports of Pork (Complainant: European Communities) 25 January 1997	no panel established nor settlement notified
DS65 Brazil — Certain Measures Affecting Trade and Investment in the Automotive Sector (Complainant: United States) 10 January 1997	no panel established nor settlement notified
DS64 Indonesia — Certain Measures Affecting the Automobile Industry (Complainant: Japan) 29 November 1996	joint panel, joint arbitration with DS54
DS63 United States — Anti-Dumping Measures on Imports of Solid Urea from the Former German Democratic Republic (Complainant: European Communities) 28	no panel established nor settlement notified

November 1996	
DS62 European Communities — Customs Classification of Certain Computer Equipment (Complainant: United States) 8 November 1996	Panel report, AB report success EU
DS61 United States — Import Prohibition of Certain Shrimp and Shrimp Products (Complainant: Philippines) 25 October 1996	no panel established nor settlement notified, but see DS58
DS60 Guatemala — Anti-Dumping Investigation Regarding Portland Cement from Mexico (Complainant: Mexico) 17 October 1996	Panel report, AB report
DS59 Indonesia — Certain Measures Affecting the Automobile Industry (Complainant: United States) 8 October 1996	joint panel, joint arbitration with DS54
DS58 United States — Import Prohibition of Certain Shrimp and Shrimp Products (Complainants: India, Malaysia, Pakistan, Thailand) 8 October 1996	Panel report, AB report, Article 21.5 Panel report, Article 21.5 AB report
DS57 Australia — Textile, Clothing and Footwear Import Credit Scheme (Complainant: United States) 7 October 1996	no panel, case settled
DS56 Argentina — Measures Affecting Imports of Footwear, Textiles, Apparel and other Items (Complainant: United States) 4 October 1996	Panel report, AB report
DS55 Indonesia — Certain Measures Affecting the Automobile Industry (Complainant: Japan) 4 October 1996	joint panel, joint arbitration with DS54
DS54 Indonesia — Certain Measures Affecting the Automobile Industry (Complainant: European Communities) 3 October 1996	Panel report, Art 21.3 (c) arbitration. On 15 July 1999 Indonesia informed the DSB that it had issued a new automotive policy which implemented the recommendations of the DSB. Success for EU, Japan (two requests), USA
DS53 Mexico — Customs Valuation of Imports (Complainant: European Comminities) 27 August 1996	no panel established nor settlement notified
DS52 Brazil — Certain Measures Affecting Trade and Investment in the Automotive Sector (Complainant: United States) 9 August 1996	no panel established nor settlement notified
DS51 Brazil — Certain Automotive Investment Measures (Complainant: Japan) 30 July 1996	no panel established nor settlement notified
DS50 India — Patent Protection for Pharmaceutical and Agricultural Chemical Products (Complainant: United States) 2 July 1996	Panel report, AB report. At the DSB meeting on 28 April 1999, disclosed the enactment of the relevant legislation to implement the recommendations of the DSB, success USA
DS49 United States — Anti-Dumping Investigation Regarding Imports of Fresh or Chilled Tomatoes from Mexico (Complainant: Mexico) 1 July 1996	no panel, case settled by USA success probably Mexico
DS48 European Communities — Measures Concerning Meat and Meat Products (Hormones) (Complainant: Canada) 28 July 1996	separate Panel report but same AB report as DS26
DS47 Turkey — Restrictions on Imports of Textile and Clothing Products (Complainant: Thailand) 20 June 1996	consultations requested
DS46 Brazil — Export Financing Programme for Aircraft (Complainant: Canada) 19 June 1996	Panel report, AB report, Article 21.5 Panel report, Article 21.5 AB report, Art. 22.6 Arbitration, Second Recourse to Article 21.5 Panel report
DS45 Japan — Measures Affecting Distribution Services (Complainant: United States) 13 June 1996	no panel established nor settlement notified
DS44 Japan — Measures Affecting Consumer Photographic Film and Paper (Complainant: United States) 13 June 1996	Panel Report, not supporting U.S. claims.
DS43 Turkey — Taxation of Foreign Film Revenues (Complainant: United States) 12 June 1996	Panel established, on 14 July 1997, both parties notified a mutually agreed solution
DS42 Japan — Measures concerning Sound Recordings (Complainant: European Communities) 28 May 1996	no panel, mutually agreed solution
DS41 Korea — Measures concerning Inspection of Agricultural Products (Complainant: United States) 24 May 1996	no panel established or settlement notified
DS40 Korea — Laws, Regulations and Practices in the Telecommunications Procurement Sector (Complainant: European Communities) 5 May 1996	no panel, on 22 October 1997, the parties mutually agreed solution
DS39 United States — Tariff Increases on Products from the European Communities (Complainant: European Communities) 18 April 1996	no panel, the United States withdrew the measure on 15 July 1996 and the EC decided not to pursue its panel request, first dispute involving Sec. 301
DS38 United States — The Cuban Liberty and Democratic Solidarity Act (Short title: US - Helms Burton) (Complainant: European Communities) 3 May 1996	Panel suspended work at the request of the EC, dated 21 April 1997
DS37 Portugal — Patent Protection under the Industrial Property Act (Complainant: United States) 30 April 1996	no panel, mutally agreed solution
DS36 Pakistan — Patent Protection for Pharmaceutical and Agricultural Chemical Products (Complainant: United States) 30 April 1996	no panel, mutually agreed solution
DS35 Hungary — Export Subsidies in respect of Agricultural Products (Complainants: Argentina, Australia, Canada, New Zealand, Thailand, United States) 27 March 1996	no panel, agreement among parties that Hungary should seek a waiver
DS34 Turkey — Restrictions on Imports of Textile and Clothing Products (Complainant:	Panel report, AB report, mutually

India) 21 March 1996	acceptable solution: Turkey liberalizes in certains product categories
DS33 United States — Measures Affecting Imports of Woven Wool Shirts and Blouses from India (Complainant: India) 14 March 1996	Panel report, AB report, the US withdrew measure as of 22 November 1996, before the Panel had concluded its work: success India
DS32 United States — Measures Affecting Imports of Women's and Girls' Wool Coats (Complainant: India) 14 March 1996	Panel established but activities terminated on 25 April 1996 on request of India
DS31 Canada — Certain Measures Concerning Periodicals (Complainant: United States) 11 March 1996	Panel report, AB report, Canada withdrew the contested measure.
DS30 Brazil — Countervailing Duties on Imports of Desiccated Coconut and Coconut Milk Powder from Sri Lanka (Complainant: Sri Lanka) 23 February 1996	not panel established nor settlement notified, see DS22
DS29 Turkey — Restrictions on Imports of Textile and Clothing Products (Complainant: Hong Kong, China) 12 February 1996	not panel established nor settlement notified
DS28 Japan — Measures Concerning Sound Recordings (Complainant: United States) 9 February 1996	first TRIPS dispute, mutually agreed solution
DS27 European Communities — Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas (Complainants: Ecuador, Guatemala, Honduras, Mexico, United States) 5 February 1996	Panel report, AB report, Article 21(3)(c) arbitration, Art. 21.5 Panel report, Art. 22.6 arbitration, mutually agreed solution 2 July 2001, new Art 21.5 Panel report 2007.
DS26 European Communities — Measures Concerning Meat and Meat Products (Hormones) (Complainant: United States) 26 January 1996	Panel report, AB report, Article 21(3)(c) arbitration, Art. 22.6 arbitration
DS25 European Communities — Implementation of the Uruguay Round Commitments Concerning Rice (Complainant: Uruguay) 14 December 1995	claim seemed similar to DS17, other settled or inactive cases
DS24 United States — Restrictions on Imports of Cotton and Man-Made Fibre Underwear (Complainant: Costa Rica) 22 December 1995	Panel report, AB report, on 10 April 1997, the US measure subject of this dispute had expired on 27 March 1997 meaning that the US had immediately complied with the recommendations of the DSB.
DS23 Venezuela — Anti-Dumping Investigation in Respect of Imports of Certain Oil Country Tubular Goods (OCTG) (Complainant: Mexico) 5 December 1995	no panel, Venezuela terminated contested measure
DS22 Brazil — Measures Affecting Desiccated Coconut (Complainant: Philippines) 30 November 1995	Panel report, AB report, but the invoked provisions were inapplicable, no success for Philippines
DS21 Australia — Measures Affecting the Importation of Salmonids (Complainant: United States) 20 November 1995	Panel work suspended, but see DS18
DS20 Korea — Measures concerning Bottled Water (Complainant: Canada) 8 November 1995	not panel established, mutually agreed solution
DS19 Poland — Import Regime for Automobiles (Complainant: India) 28 September 1995	not panel estabished, mutually agreed solution
DS18 Australia — Measures Affecting Importation of Salmon (Complainant: Canada) 5 October 1995	Panel report, AB report, Article 21(3)(c) arbitration, Art. 21.5 Panel report, implementation not known
DS17 European Communities — Duties on Imports of Rice (Complainant: Thailand) 5 October 1995	see DS25, other settled or inactive cases
DS16 European Communities — Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas (Complainants: Guatemala, Honduras, Mexico, United States) 28 September 1995	no panel established nor settlement notified
DS15 Japan — Measures Affecting the Purchase of Telecommunications Equipment (Complainant: European Communities) 18 August 1995	although there has been no official notification, the case appears to have been settled bilaterally
DS14 European Communities — Trade Description of Scallops (Complainant: Chile) 24 July 1995	Panel suspended proceedings due to mutually agreed solution
DS13 European Communities — Duties on Imports of Grains (Complainant: United States) 19 July 1995	on 30 April 1997, the US informed the Secretariat that it was withdrawing its request for a panel because EC had adopted regulations implementing an agreement reached on this matter
DS12 European Communities — Trade Description of Scallops (Complainant: Peru) 18 July 1995	panel suspended proceedings due to mutually agreed solution
DS11 Japan — Taxes on Alcoholic Beverages (Complainant: United States) 7 July 1995	joint panel with DS8
DS10 Japan — Taxes on Alcoholic Beverages (Complainant: Canada) 7 July 1995	joint panel with DS8

DS9 European Communities — Duties on Imports of Cereals (Complainant: Canada) 30 June 1995	other settled or inactive cases, see DS13, USA reached agreement with EU on a similar complaint
DS8 Japan — Taxes on Alcoholic Beverages (Complainant: European Communities) 21 June 1995	Panel report, AB report, Article 21(3) (c) arbitration
DS7 European Communities — Trade Description of Scallops (Complainant: Canada) 19 May 1995	panel suspended proceedings due to mutually agreed solution
DS6 United States — Imposition of Import Duties on Automobiles from Japan under Sections 301 and 304 of the Trade act of 1974 (Complainant: Japan) 17 May 1995	not panel established, mutually agreed solution
DS5 Korea — Measures Concerning the Shelf-Life of Products (Complainant: United States) 3 May 1995	no panel established, mutually agreed solution
DS4 United States — Standards for Reformulated and Conventional Gasoline (Complainant: Brazil) 10 April 1995	joint panel with DS2
DS3 Korea — Measures Concerning the Testing and Inspection of Agricultural Products (Complainant: United States) 4 April 1995	no information available, other settled or inactive cases
DS2 United States — Standards for Reformulated and Conventional Gasoline (Complainant: Venezuela) 24 January 1995	joint panel with DS4, Panel report, AB report
DS1 Malaysia — Prohibition of Imports of Polyethylene and Polypropylene (Complainant: Singapore) 10 January 1995	no panel established, Singapore withdraws complaint

3. Definitionen

OECD Mitglieder sind: Originalmitglieder seit dem 14. Dezember 1960 sind: Österreich, Belgien, Kanada, Dänemark, Frankreich, Deutschland, Griechenland, Island, Irland, Italien, Luxemburg, Niederlande, Norwegen, Portugal, Spanien, Schweden, Schweiz, Türkei, Großbritannien, USA. Die folgenden Ländern kommen später dazu, mit Beitrittsdatum: Japan, 28. April 1964; Finnland, 28. Januar 1969; Australien, 7. Juni 1971; Neuseeland, 29. Mai 1973; Mexiko, 18. Mai 1994; Tschechische Republik, 21. Dezember 1995; Ungarn, 7. Mai 1996; Polen 22. November 1996; Republik Korea 12. Dezember 1996.

EU: Die Verträge von Paris (EGKS bzw. ECSC, 1951) und Rom (EWG bzw. EEC, 1957) werden unterzeichnet von Belgien, Niederlande, Luxemburg, Frankreich, Italien und die Bundesrepublik Deutschland und treten jeweils am 1. Januar folgenden Jahres in Kraft. Dänemark, Irland und Großbritannien kommen ab dem 1. Januar 1973 dazu. Griechenland tritt am 1. Januar 1981 bei, Spanien und Portugal am 1. Januar 1986. Und Österreich, Finnland und Schweden am 1. Januar 1995.

LDCs sind Länder mit niedrigem Einkommen (unter 900 US$ pro Kopf), mit geringer wirtschaftlicher Diversifikationsrate und schwachen menschlichen Ressourcen ('weak human resources'). Derzeit werden folgende Länder von den VN dazugezählt: Afghanistan, Angola, Bangladesh, Benin, Bhutan, Burkina Faso, Burundi, Cambodia, Cape Verde, Central African Republic, Chad, Comoros, Democratic Republic of Congo, Djibouti, Equatorial Guinea, Eritrea, Ethiopia, Gambia, Guinea, Guinea-Bissau, Haiti, Kiribati, Lao People's Democratic Republic, Leshoto, Liberia, Madagascar, Malawi, Maldives, Mali, Mauritania, Mozambique, Myanmar, Nepal, Niger, Rwanda, Samoa, Sao Tome and Principe, Senegal, Sierra Leone, Solomon Islands, Somalia, Sudan, Togo, Tuvalu, Uganda, United Republic of Tanzania, Vanuatu, Yemen, Zambia. Aus: UNCTAD 2001: 1.

Die Entwicklungsländer in der WTO werden nach einer Liste bestimmt, die keinen offiziellen Charakter hat und die Änderungen unterworfen sein kann, so ist z.B. Thailand und Malaysia weder in der Liste der Entwicklungsländer noch der Industrieländer zu finden. Der Status der Länder ist somit umstritten und wird u.a. in Verhandlungen erst festgelegt: Albania, Angola, Antigua & Barbuda, Argentina, Armenia, Bahrain, Bangladesh, Barbados, Belize, Benin, Bolivia, Botswana, Brazil, Brunei, Burkina Faso, Burundi, Cambodia, Cameroon, Central African Republic, Chad, Chile, China, Georgia, Ghana, Grenada, Guatemala, Guinea, Guinea Bissau, Guyana, Haiti, Honduras, Hong Kong, India, Indonesia, Israel, Jamaica, Jordan, Kenya, Kuwait, Kyrgyzstan, Lesotho, Macao, Macedonia (FYR), Madagascar, Niger, Nigeria, Oman, Pakistan, Panama, Papua New Guinea, Paraguay, Peru, Philippines, Qatar, Romania, Rwanda, Senegal, Sierra Leone, Singapore, Solomon Islands, South Korea, Sri Lanka, St. Kitts & Nevis, St. Lucia, St. Vincent & Grenadines, Suriname. Aus: Kasteng et al. 2004: 53.

Die Industrieländern in der WTO werden, siehe oben, als informelle Liste geführt, die keine rechtliche Relevanz hat, darunter befinden sich einige neu beigetretene Transformationsländer: Australia, Austria, Belgium, Bulgaria, Canada, Croatia, Czech Republic, Denmark, Estonia, Finland, France, Germany, Greece, Hungary, Iceland, Ireland, Italy, Japan, Latvia, Liechtenstein, Lithuania,

Luxembourg, Netherlands, New Zealand, Norway, Poland, Portugal, Slovak Republic, Slovenia, South Africa, Spain, Sweden, Switzerland, United Kingdom, USA. Aus: Kasteng et al. 2004: 53.

An der ersten Verhandlungsrunde des GATT nahmen folgende 23 Staaten teil: Syrien, Libanon, Burma, Ceylon, Südrhodesien, Pakistan, Indien, China, Brasilien, Chile, USA, Frankreich, Niederlande, Norwegen, Finland, Schweden, England, Kanada, Tschechosowakei, Australien. Argentinien, Polen nehmen an den Verhandlungen teil, ratifzieren aber nicht, die Türkei verzögert die Ratifizierung. Vgl. Wilcox 1949: 46.

Das GATT trat am 1. Januar 1948 für 23 Staaten in Kraft: Australien, Belgien, Brasilien, Burma, Ceylon, Chile, China, Frankreich, Großbritannien, Indien, Kanada, Kuba, Libanon, Luxemburg, Neuseeland, Niederlande, Norwegen, Pakistan, Südrhodesien, Südafrika, Syrien, Tschechoslowakei, USA. Senti 1986a: 40. Vom Vertrag zurückgetreten sind China (1950), Libanon (1951), Syrien (1951) und Liberia (1950). Senti 1986a: 40. Die Kündigung Chinas erfolgte damals durch Taiwan. China ist seit 1984 wieder als Beobachter zugelassen. Senti 1986a: 40.

Die Havanna-Charta der ITO unterzeichneten folgende Staaten: Afghanistan, Australien, Ägypten, Bolivien, Brasilien, Burmesische Union, Canada, Ceylon, Chile, China, Columbien, Costa-Rica, Cuba, Tschechoslowakei, Dänemark, Dominikanische Republik, Ecuador, Österreich, Belgien, Mexico, Niederlande, Neuseeland, Nikaragua, Norwegen, Pakistan, Panama, Peru, Philippinen, Portugal, Südrhodesien, Schweden, San Salvador, Frankreich, Griechenland, Guatemala, Haiti, Indonesien, Iran, Irak, Irland, Italien, Libanon, Liberia, Luxemburg, Syrien, Transjordanien, Südafrikanische Union, England, USA, Uruguay, Venezuela. Hummer/Weiß 1997: 9-10.

An der Uruguay Runde des GATT, die zur Gründung der WTO führte, nahmen folgende Länder teil: Algeria, Antigua & Barbuda, Argentina, Australia, Austria, Bangladesh, Barbados, Belize, Benin, Botswana, Brazil, Burkina Faso, Burma, Burundi, Cameroon, Canada, Central African Republic, Chad, Chile, China (als Beobachter), Columbia, Congo, Costa Rica, Cote d' Ivoire, Cuba, Cyprus, Czechoslovakia, Dominican Republic, El Salvador, Egypt, European Economic Community, Belgium, Denmark, Malta, France, Germany Fed. Rep. of, Greece, Ireland, Italy, Luxembourg, Netherlands, Portugal, Spain, United Kingdom, Finland, Fiji, Gabon, Gambia, Ghana, Guyana, Guatemala, Haiti, Honduras, Hongkong, Hungary, Iceland, India, Indonesia, Israel, Jamaica, Japan, Kenya, Korea Rep. of, Kuwait, Lesotho, Madagascar, Malawi, Malaysia, Maldives, Zimbabwe, Mauritania, Mauritius, Mexico, Morocco, New Zealand, Nicaragua, Niger, Nigeria, Norway, Pakistan, Paraguay, Peru, Philippines, Poland, Romania, Rwanda, Senegal, Sierra Leone, Singapore, South Africa, Sri Lanka, Suriname, Sweden, Switzerland, Tanzania, Thailand, Togo, Trinidad & Tobago, Tunisia, Turkey, Uganda, United States, Uruguay, Yugoslavia, Zaire, Zambia. Aus: Finger/Olechowski 1987: 241.

Von den 125 Teilnehmerstaaten der Uruguay-Runde haben 14 Staaten die Schlußakte nicht unterzeichnet: Burkina Faso, Dominikanische Republik, Gambia, Grenada, Haiti, Lesotho, Malediven, Ruanda, St. Kitts und Nevis, St. Vincent/Grenadinen, Sierra Leone, Tschad, Togo und Swaziland. Vgl. Langer 1995: 2.

Nettonahrungsmittelimporteure (net food-importing developing countries, 'NFIDCs'): dazu gehören sämtliche der am wenigsten entwickelten Länder (die LDCs) sowie Barbodos, Cote d'Ivoire, Dominikanische Republik, Ägypten, Honduras, Jamaica, Kenya, Mauritius, Marokko, Peru, Senegal, Sri Lanka, Trinidad und Tobago, Tunesien und Venezuela. WTO 1995: 448-449. Vgl. WTO Doc. G/AG/5.Gemäß FAO werden diese Länder genannt: low-income food-deficit countries, 'LIFDCs', siehe FAO 2004c: 14.

AKP-Mitgliedsstaaten sind: Africa: Angola, Benin, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Cameroun, Cape Verde, Central African Republic, Chad, Comoros, Congo (Brazzaville), Congo (Kinshasa), Djibouti, Equatorial Guinea, Eritrea, Ethiopia, Gabon, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea Bissau, Ivory Coast, Kenya, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Mali, Mauritania, Mauritius, Mozambique, Namibia, Niger, Nigeria, Rwanda, Sao Tome & Principe, Senegal, Seychelles, Sierra Leone, Somalia, South Africa, Sudan, Swaziland, Tanzania, Togo, Uganda, Zambia, Zimbabwe. Carribean: Antigua and Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, Cuba, Dominica, Domican Republic, Grenada, Guyana, Haiti, Jamaica, St.-Kitts & Nevis, St.-Lucia, St.-Vincent, Suriname, Trinidad & Tobago. Pacific: Cook Islands, Federated States of Micronesia, Fiji, Kiribati, Marshall Islands, Nauru, Niue, Palau, Papua New Guinea, Samoa, Solomon Islands, Timor-Leste, Tonga, Tuvalu, Vanuatu. In: http://ec.europa.eu/comm/development/body/country/country_en.cfm.

4. Abkürzungsverzeichnis

AB	Appellate Body, die Berufungsinstanz der Welthandelsorganisation
DOC	U.S. Department of Commerce
DSU	Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes bzw. Vereinbarung über Regeln und Verfahren zur Beilegung von Streitigkeiten (Teil des WTO-Abkommes). Zitatebeispiel: DSU Art. 22 Abs. 4.
EGV	Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft in der Version von Maastricht. Die Änderungen durch den Amsterdamer Vertrag sind gekennzeichnet und mit 'neu: Art. ..'
EPIL	Encyclopedia of Public International Law, Schriftenreihe
EuGH	Europäischer Gerichtshof
I.L.M.	International Legal Materials, Schriftenreihe
ITA	International Trade Administration, im U.S. Department of Commerce
ITC	U.S. International Trade Commission
IWF	Internationaler Währungsfond bzw. IMF International Monetary Fund
JWT	Journal of World Trade
JWTL	Journal of World Trade Law (neuerdings Journal of World Trade)
QRs	Quantitative Restrictions, mengenmäßige Beschränkungen
SDT	Special and Differential Treatment, Sonder- und Vorzugsbehandlung von Entwicklungsländern
U.S.T	United States Treaties and Other International Agreements, Schriftenreihe
VER	Voluntary Export Restraints, freiwillige Selbstbeschränkungsabkommen
VN	Vereinte Nationen
WTO	Welthandelsorganisation bzw. World Trade Organization

M Literatur

Literaturverzeichnis

A

ABA Private Anticompetitive Practices 2000: American Bar Association, Report on Private Anticompetitive Practices as Market Access Barriers. In: http://www.abanet.org/antitrust/marketaccess.html.
ABA Proposed Agribusiness Legislation 2000: American Bar Association, Section on Antitrust. Comments Relating to Proposed Agribusiness Legislation Pending Before the 106th Congress, 2000. In: http://www.abanet.org/antitrust.
Abbott 1997: Abbott, Frederick M. WTO Dispute Settlement and the Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights. In: Petersmann, Ernst-Ulrich (ed.). International Trade Law and the GATT/WTO Dispute Settlement System. London, The Hague, Boston: Kluwer Law, 1997.
Abbott 1998: Abbott, Philip. Competition Policy and Agricultural Trade. COM/AGR/CA/TD/TC/WS(98)196. Paris: OECD, 1998. In: http://www.oecd.org.
Abbott et al. 2000: Abbott, Kenneth W., Keohane, Robert O., Moravcsik, Andrew, Slaughter, Anne-Marie, Snidal, Duncan. The Concept of Legalization. In: International Organization, Vol. 54, No. 3, Summer 2000. S. 401-419.
Abbott 2004: Abbott, F. M. WTO Dispute Settlement Practive Relating to the Agreement on Trade-Related Intellectual Property Rights. In: Ortino, Federico, Petersmann, Ernst-Ulrich (eds.). The WTO Dispute Settlement System 1995 - 2003. The Hague et al.: Kluwer Law International, 2004.
Abbott 2005: Abbott, F.M. Are the Competitions Rules in the WTO Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Adequate? In: Petersmann, Ernst-Ulrich (ed.). Reforming the World Trading System. Legitimacy, Efficiency, and Democratic Governance. Oxford: Oxford University Press, 2005.
Abdullah/Rahman 1993: Abdullah, A. A., Rahman, Atiq. Bangladesh. In: Patel, Surendra J. Technological Transformation in the Third World. Aldershot: Avebury/UNU/WIDER, 1993.
Abed 1998: Abed, George T. Trade Liberalization and Tax Reform in Southern Mediterranean Countries. IMF Working Paper WP/98/49. Washington: International Monetary Fund, 1998. In: http://www.imf.org.
Abeyratne 1997: Abeyratne, R.I.R. The Settlement of Commercial Aviation Disputes under the General Agreement on Trade in Services and the ICAO Council - A Comparative Analysis. In: Petersmann, Ernst-Ulrich (ed.). International Trade Law and the GATT/WTO Dispute Settlement System. London, The Hague, Boston: Kluwer Law, 1997.
Ablin/Katz 1987: Ablin, Eduardo, Katz, Jorge M. From Infant Industry to Technology Exports: the Argentine Experience in the International Sale of Industrial Plants and Engineering Work. In: Katz, Jorge M. Technology, Generation in Latin American Manufacturing Industries. London: Macmillan Press, 1987.
Abramowitz 1956: Abramowitz, Moses. Resource and Output Trends in the United States since 1987. In: American Economic Review, Papers and Proceedings, Vol. XLVI, No. 2, May 1956. S. 5-23.
Acelor Information 2006: Acerlor. Report Annuel. Trade Barriers. 2004. In: http://www.acelor.com.
Achterbosch et al. 2004: Achterbosch, T.J., Hammouda, Ben H., Osakwe, P. N., van Tongeren, F. W. Trade Liberalization under the Doha Development Agenda. Options and consequences for Africa. Report 6.04.09, June 2, 2004. Agricultural Economics Research Institute (LEI), The Hague. In: http://www.lei.wageningen-ur.nl/.
Adamantopoulos 1987: Adamantopoulos, Konstantinos. Das Subventionsrecht des GATT in der EWG. Köln, Berlin: Carl Heymanns Verlag, 1987.
Adams 1990: Adams, James D. Fundamental Stocks of Knowledge and Productivity Growth. In: Journal of Political Economy, Vol. 98, No. 4, 1990. S. 673-702.
Adams 1998: Adams, Richard H. The Political Economy of the Food Subsidy System in Bangladesh. In: Journal of Development Studies, Vol. 35, No. 1, October 1998. S. 66-88.
Adams 2002: Adams, Ashley C. Note: Section 211 of the Omnibus Appropriations Act: The Threat to International Protection of U.S. Trademarks. In: North Carolina Journal of International Law and Commercial Regulation, Bd. 28, No. 1, 2002. S. 221-246.
Adams/Brock 1990: Adams, Walter, Brock, James W. The Automobile Industry. In: Adams, Walter (Hrg.). The Structure of American Industry. New York: Macmillan, 1990.
Adams/Mueller 1990: Adams, Walter, Mueller, Hans. The Steel Industry. In: Adams, Walter (Hrg.). The Structure of American Industry. New York: Macmillan, 1990.
Adenikinju et al. 2001: Adenikinju, Adeola, Söderling, Ludvig, Soludo, Charles, Varoudakis, Aristomene. Structural Factors Affecting Manufacturing Competitiveness: Comparative Results from Cameroon, Cote d'Ivoire,

Nigeria and Senegal. In: OECD. Policies to Promote Competitiveness in Manufacturing in Sub-Saharan Africa. Development Centre Seminars within the IMF and the AERC. Kwasi Fosu, Augustin, Nsouli, Saleh M., Varoudakis, Aristomene (eds.). Paris: OECD, 2001a.
Adler 1970: Adler, Michael. Specialization in the European Coal and Steel Community. In: Journal of Common Market Studies, Vol. Viii, No. 3, March 1970. S. 177-191.
Adlung 2006: Adlung, Rudolf. Public Services and the GATS. In: Journal of International Economic Law, Vol. 9, No. 2, 2006. S. 455-485.
Afrique Express 2003: Afrique Express. Cacao. Abidjan tente de sauver 'la petite campagne', No. 271, 03/06/2003. In: http://www.afrique-express.com/archive/QUEST/cotedivoire/cotedivoireeco/271cacao.htm.
Agarwal 1976: Agarwal, Jamuna P. Bedeutung und Determinanten ausländischer Direktinvestitionen in Entwicklungsländern. In: Die Weltwirtschaft, Heft 1, 1976. S. 174-201.
Agarwal 1985: Agarwal, Suraj Mal. Electronics in India: Past Strategies and Future Possibilities. In: World Development, Vol. 13, No. 3, 1985. S. 273-292.
Agarwal 1994: Agarwal, Jamuna Prasad. The effects of the Single Market programme on foreign direct investment into developing countries. In: Transnational Corporations, Vol. 3, No. 2, August 1994.
Agarwal 1996: Agarwal, Jamuna Prasad. Does Foreign Direct Investment Contribute to Unemployment in Home Countries? – An Empirical Survey - . Kiel Working Paper No. 765, September 1996.
Agarwal et al. 1995: Agarwal, Jamuna P., Hiemenz, Ulrich, Nunnenkamp, Peter. European Integration: A Threat to Foreign Investment in Developing Countries? Kieler Diskussionsbeiträge No. 246, März 1995.
Agarwal et al. 1995: Agarwal, Jamuna P., Langhammer, Rolf J., Lücke, Matthias, Nunnenkamp, Peter. Export Expansion and Diversification in Central and Eastern Europe: What can be learnt from East and Southeast Asia. Kieler Diskussionsbeiträge, No. 261, November 1995.
Aggarwal 1985: Aggarwal, Vinod K. Liberal Protectionism. The International Politics of Organized Textile Trade. Berkeley; Los Angeles; London: The University of California Press, 1985.
Aggarwal 2001: Aggarwal, Aradhna. Liberalization, Multilateral Enterprises and Export Performance: Evidence from Indian Manufacturing. Indian Council for Research on International Economic Relations, Working Paper 69, June 2001. In: http://www.icrier.res.in/.
Aggarwal 2004: Aggarwal, Aradhna. Impact of Tariff Reduction on Exports: A Quantitative Assessment of Indian Exports to the US. Indian Council for Research on International Economic Relations, Working Paper 120, January 2004. In: http://www.icrier.res.in/.
Aggarwal/Goldar 2004: Aggarwal, Aradhna, Goldar, Bishwanath. Trade Liberalization and Price-Cost Margins in Indian Industries. Indian Council for Research on International Economic Relations, Working Paper 130, April 2004. In: http://www.icrier.res.in/.
Aghevli/Montiel 1996: Aghevli, Bijan B., Montiel, Peter J. Exchange Rate Policies in Developing Countries. In: Frenkel, Jacob A., Goldstein, Morris (eds.). Functioning of the International Monetary System. Vol. 2. Washington: IMF, 1996.
Aghion et al. 2003: Aghion, Philippe, Burgess, Robin, Redding, Stephen, Zilibotti, Fabrizio. The Unequal Effects of Liberalization: Theory and Evidence from India. London School of Economics, Harvard University. October 3, 2003. In: http://econ.lse.ac.uk/staff/rburgess/wp/abrz031002.pdf.
AGOA News 2003: AGOA News. SACU-US Negotiations: Issues around Rules of Origin. 11.8.2003. In: http://www.agoa.info.
Agosin/Ffrench-Davis 1993: Agosin, Manuel R., Ffrench-Davis, Ricardo. Trade Liberalization in Latin America. In: CEPAL Review 50, August 1993. S. 41-62.
Agreement on Multi-Chip Integrated Circuits 2005: Agreement on Multi-Chip Integrated Circuits. Brussels, 3 November 2005. In: http://europa.eu.int/comm/trade.
Ahiakpor 1985: Ahiakpor, James C. W. The success and failure of dependency theory: the experience of Ghana. In: IO, Vol. 39 No. 3, Summer 1985. S. 535-552.
Ahluwalia 1986: Ahluwalia, Isher Judge. Industrial Growth in India. Performance and Prospects. In: Journal of Development Economics 23, 1986, S. 1-18.
Ahluwalia 1994: Ahluwalia, Isher Judge. The Role of Trade Policy in Indian Industrialization. In: Helleiner, Gerald K. (ed.). Trade Policy and Industrialization in Turbulent Times. London; New York: Routledge, 1994.
Ahmad 1978: Ahmad, Jaleel. Tokyo Rounds of Trade Negotiations and the Generalized System of Preferences. In: The Economic Journal, 88, June 1978. S. 285-295.
Ahn 2000: Ahn, Dukgeun. Linkages between International Financial and Trade Institutions. IMF, World Bank and WTO. In: JWT, Vol. 34, No. 4, 2000. S. 1-35.
Ahn 2002: Ahn, Sanghoon. Competition, Innovation and Productivity Growth: A Review of Theory and Practice. OECD Economics Department Working Paper, ECO/WKP(2002)3. Paris: OECD, 2002. In: http://www.oecd.org.
Ahuja 2001: Ahuja, Rajeev. Export Incentives in India within WTO Framework. Indian Council for Research on International Economic Relations, Working Paper 72, July 2001. In: http://www.icrier.res.in/.
Aiginger 1998: Aiginger, Karl. The privatization experiment in Austria. In: Parker, David (ed.). Privatization in the European Union. Theory and Policy Perspectives. London; New York: Routledge, 1998.
Ajuja 2002: Ahuja, Rajeev. Export Incentives in Brazil and Korea within the WTO Framework. Indian Council for Research on International Economic Relations, Working Paper 79, April 2002. In: http://www.icrier.res.in/.

Akiyama et al. 2001: Akiyama, Takamasa, Baffes, John, Larson, Donald F., Varangis, Panos (eds.). Commodity Market Reforms. Lessons of Two Decades. Washington: World Bank, 2001.
Akiyama et al. 2003: Akiyama, Takamasa, Baffes, John, Larson, Donald F., Varangis, Panos. Commodity Market Reform in Africa: Some Recent Experience. World Bank Policy Research Paper No. 2995, March 2003. In: http://www.worldbank.org.
Akrasanee/Wiboonchutikula 1994: Akrasanee, Narongchai, Wiboonchutikula, Paitoon. Trade and Industrial Policies and Productivity Growth in Thailand. In: Helleiner, Gerald K. (ed.). Trade Policy and Industrialization in Turbulent Times. London; New York: Routledge, 1994.
Aksoy/Beghin 2005: Aksoy, M. Ataman, Beghin, John C. Global Agricultural Trade and Developing Countries. Washington: World Bank, 2005.
Akyüz 2005: Akyüz, Yilmaz. The WTO Negotiations on Industrial Tariffs: What is at stake for developing countries? Geneva: May, 2005. In: http://www.twnside.org.sg/akyuz.htm.
Akyüz et al. 1998: Akyüz, Yilmaz, Chang, Ha-Joon, Kozul-Wright, Richard. New Perpectives on Asian Development. In: Journal of Development Studies, Special Issue on East Asian Development. Vol. 34, No. 6, August 1998. S. 4-36.
Akyüz/Cornford 2000: Akyuz, Yilmaz, Cornford, Andrew. Capital Flows to Developing Countries of the International Financial System. UNU/WIDER Working Paper, July 2000. In: http://www.wider.unu.edu/.
Alam 2007: Alam, Shawkat. Trade Restrictions Pursuant to Multilateral Environmental Agreements: Developmental Implications for Developing Countries. In: JWT, Vol. 41, No. 5, 2007. S. 983-1014.
Albert et al. 1999: Albert, Mathias, Brock, Lothar, Hessler, Stephan, Menzel, Ulrich, Neyer, Jürgen. Die Neue Weltwirtschaft. Entstofflichung und Entgrenzung der Ökonomie. Frankfurt am Main: Surkamp, 1999.
Albrecht 1964: Albrecht, Karl. Planifikateure am Werk. Wirtschaft zwischen Zwang und Freiheit. Düsseldorf; Wien: Econ Verlag, 1964.
Albrecht 1999: Albrecht, Ulrich. Internationale Politik. München, Wien: Oldenbourg, 1999.
Alburo 1999: Alburo, Florian A. Liberalizing Manufacturing Trade. Options for the 2000 WTO Negotiations. Working Paper, World Bank. In: http://www.worldbank.org/research/trade.
Alcorta 1994: Alcorta, Ludovico. The Impact of New Technologies on Scale in Manufacturing Industries: Issues and Evidence. In: World Development, Vol. 22, No. 5, 1994. S. 755-769.
Aldrich 1994: Aldrich, George H. What Constitutes a Compensable Taking of Property? The Decisions of the Iran-United States Claims Tribunal. In: American Journal of International Law, Vol. 88, 1994. S. 585-610.
Alegria et al. 1997: Alegria, Tito, Carrillo, Jorge, Estrada, Jorge Alonso. Restructuring of production and territorial change: a second industrialization hub in Northern Mexico. In: CEPAL Review 61, April 1997. S. 187-205.
Alesina/Rodrik 1994: Alesina, Alberto, Rodrik, Dani. Distributive Politics and Economic Growth. In: The Quarterly Journal of Economics, May 1994.
Allekotte 2004: Allekotte, Bernd. New Rules on Technology Licensing. Grünecker, Kindeldey, Stockmair & Schwanhäusser, April 23, 2004. In: http://www.gruenecker.de.
Allen 1953: Allen, William R. The International Trade Philosophy of Cordell Hull, 1907-1933. American Economic Review, Vol. 43, 1953. S. 101-116.
Allen et al. 1998: Allen, Chris, Gasiorek, Michael, Smith, Alasdair. The Competition Effects of the Single Market in Europe. In: Economic Policy, Heft 1, 1998. S. 441-486.
Altemöller 2000: Altemöller, Frank. Welthandelsordnung und einzelstaatliche Umweltschutzpolitik - Ein Widerspruch? In: RabelsZ Bd. 64, 2000. S. 213-255.
Amann/de Paula 2004: Amann, Edmund, de Paula, Germano Mendes. Ownership Structure in the Post-Privatized Brazilian Steel Industry: Complexity, Instability and the Lingering Role of the State. University of Manchester. Centre for Regulation and Competition, Working Paper No. 75, June 2004. In: http://idpm.man.ac.uk/crc/.
AMD Information 2006: AMD. FAB 26 Information. 2006. In: http://66.129.71.27/en-us/about.aspx.
Amelung 1987: Amelung, Thorsten. Zum Einfluß von Interessengurppen auf die Wirtschaftspolitik in Entwicklungsländern. In: Die Weltwirtschaft, Heft 1, 1987. S. 158-171.
Amelung 1989: Amelung, Thorsten. The Determinants of Protection in Developing Countries: An Extended Interest-Group Approach. In: Kyklos, Vol. 42, Fasc. 4, 1989. S. 515-532.
American University Information 2006: American University, Kogod School of Business. China Information Technology Study. 2006. In: http://www.american.edu/ksb/mogit/country.html.
Ames et al. 1996: Ames, Glenn C. W., Gunter, Lewell, Davis, Claudia. Analysis of the U.S. European Community Oilseeds Agreement. Department of Agricultural and Applied Economics, University of Georgia, Faculty Series FS 96-11, June 1996. In: http://www.agecon.uga.edu.
Amin 1997: Amin, Samir. Die Zukunft des Weltsystems. Herausforderungen der Globalisierung. Hamburg. VSA-Verlag, 1997.
Amiti 1999: Amiti, Mary. Specialization Patterns in Europa. In: Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 135, 4, 1999. S. 571-593.
Amsden 1984: Amsden, Alice H. Taiwan. In: World Development, Vol. 12, No. 5/6, 1984. S. 491-503.
Amsden 1985: Amsden, Alice H. The State and Taiwan's Economic Development. In: Evans, Peter B. et al. (eds.). Bringing the State Back In. Cambridge: Cambridge University Press, 1985.

Amsden 1989: Amsden, Alice H. Asia's Next Giant. South Korea and Late Industrialization. Oxford: Oxford University Press, 1989.
Amsden 1994: Amsden, Alice H. Why Isn't the Whole World Experimenting with the East Asian Model to Develop?: Review of The East Asian Miracle. In: World Development, Vol. 22, No. 4, 1994. S. 627-633.
Amsden 1997: Amsden, Alice H. Editorial: Bringing Production Back in – Understandings Government's Economic Role in Late Industrialization. In: World Development, Vol. 25, No. 4, 1997. S. 469-480.
Amsden 1999: Amsden, Alice H. Industrialization under New WTO Law. UNCTAD X, Bangkok February 12, 2000. TD(x)/RT.1/7, 1. December 1999. In: http://www.unctad.org.
Amsden 2005: Amsden, Alice H. Promoting Industry under WTO Law. In: Gallagher, Kevin P. Putting Development First. London, New York: Zed Books, 2005.
Anastassopoulos et al. 1986: Anastassopoulos, Jean-Pierre, Blanc, George, Dussauge, Pierre. Staatliche Multinationale Unternehmen. Frankfurt; New York: Campus Verlag, 1986.
Anderson 1990: Anderson, Kym. China and the Multi-Fibre Arrangement. In: Hamilton, Carl B. Textiles Trade and the Developing Countries. Eliminating the Multi-Fibre Arrangement in the 1990s. Washington: World Bank, 1990.
Anderson 1995: Anderson, Kym. Lobbying Incentives and the Pattern of Protection in Rich and Poor Countries. In: Economic Development and Cultural Change, 43, 1995/96. S. 401-423.
Anderson 1995a: Anderson, Jeffrey J. Structural Funds and the Social Dimension of EU Policy: Springboard or Stumbling Block? In: Leibfried, Stephan, Pierson, Paul (eds.). European Social Policy. Between Fragmentation and Integration. Washington: Brookings Institution, 1995.
Anderson 1996: Anderson, Kym (ed.) Strengthening the Global Trading System: From GATT to WTO. Adelaide: Centre for International Economic Studies, 1996.
Anderson 1998: Anderson, James E. Trade Restrictiveness Benchmarks. In: Economic Journal, Vol. 198, July 1998. S. 1111-1125.
Anderson 2002: Anderson, Kym. Pecularities of Retaliation in WTO Dispute Settlement. Adelaide University. CIES Discussion Paper No. 207, March 2002. In: http://www.adelaide.edu.au/cies/.
Anderson 2004: Anderson, Kym. Agriculture, Trade Reform and Poverty Reduction: Implications for Sub-Saharan Africa. Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series No. 22, United Nations Conference on Trade and Development. UN: New York and Geneva, 2004. In: http://www.unctad.org.
Anderson 2004a: Anderson, Kym. Agricultural Trade Reform and Poverty Reduction in Developing Countries. World Bank Policy Research Working Paper 3396, September 2004. In: http://www.worldbank.org.
Anderson 2004b: Anderson, Greg. The Canada - United States Softwood Lumber Dispute: Where Politics and Theory Meet. In: JWT, vol. 38, No. 4, 2004. S. 661-699.
Anderson et al. 1999: Anderson, Kym, Feridhanusetyawan, Tubagus Erwidodo, Strutt, Anna. Agriculture and the Next Round of WTO Negotiations. Working Paper, East Asia Workshop World Bank 1999. In: http://www.worldbank.org/research/trade.
Anderson et al. 2005: Anderson, Kym, Martin, Will, van der Mensbrugghe, Dominique. Market and Welfare Implications of Doha Reform Scenarios. In: Anderson, Kym, Martin, Will (eds.). Agricultural Trade Reform and the Doha Development Agenda. Washington: World Bank, 2005. In: http://www.worldbank.org.
Anderson/Park 1989: Anderson, Kym, Young-il, Park. China and the International Relocation of World Textile and Clothing Activity. In: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 125, 1989. S. 129-147.
Anderson/Rugman 1989: Anderson, Andrew, Rugman, Alan. Subsidies in the U.S. Steel Industry: A New Conceptual Framework and Literatur Review. In: JWT, Vol. 23 No. 6, 1989. S. 58-83.
Anderson/Wager 2006: Anderson, Robert D., Wager, Hannu. Human Rights, Development, and the WTO. The Cases of Intellectual Property and Competition Policy. In: Journal of International Economic Law, Vol. 9, No. 3, 2006. S. 707-747.
Andrews 1982: Andrews, Bruce. The political economy of world capitalism: theory and practice. In: IO, Vol. 36 No. 1, Winter 1982. S. 135-163.
Andriamananjara/Nash 1997: Andriamananjara, Shuby, Nash, John. Have Trade Policy Reforms Led to Greater Openness in Developing Countries? World Bank, Policy Research Working Paper, No. 1730, February 1997. In: http://www.worldbank.org.
Anfavea Yearbook 2006: Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea). Brazilian Automotive Industry Yearbook. 2006. In: http://www.anfavea.com.br/Index.html.
Antoniadis 2007: Antoniadis, Antonis. Unilateral Measures and WTO Dispute Settlement: An EC Perspective. In: JWT, Vol. 41, No. 3, 2007. S. 605-627.
Apibunyopas 1993: Apibunyopas, Preeyanuch. TNCs and Impacts on Industrialization in Thailand. In: Regional Development Dialogue, Vol. 14, No. 4, Winter 1993. S. 94-120.
Appelbaum et al. 1994: Appelbaum, Richard P., Smith, David, Christerson, Brad. Commodity Chains and Industrial Restructuring in the Pacific Rim: Garment Trade and Manufacturing. In: Gereffi, Gary, Korzeniewicz, Miguel (eds.). Commodity Chains and Global Capitalism. Westport, Connecticut; London: Praeger 1994.
Appliance Magazine 2003: Appliance Magazine. Whirlpool Special Section: India & Asia Operations: Success in India. April 2003. In: http://www.appliancemagazine.com/editorial.php?article=168.
Aquino 1978: Aquino, Antonio. Intra-Industry Trade and Inter-Industry Specialization as Concurrent Sources of International Trade in Manufactures. In: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 114, 1978, S. 275-296.

Archibald 1961: Archibald, G. C. Chamberlin versus Chicago. In: Review of Economic Studies, Vol. 29 No. 78, October 1961. S. 2-21.
Arestis/Sawyer 1998: Arestis, Philip, Sawyer, Malcolm. Keynesian Economic Policies for the New Millennium. In: Economic Journal, Vol. 108, January 1998. S. 181-195.
Aricanli/Rodrik 1990: Aricanli, Tosun, Rodrik, Dani. On Overview of Turkey's Experience with Economic Liberalization and Structural Adjustment. In: World Development, Vol. 18, No. 10, 1990. S. 1243-1350.
Ariff 1994: Ariff, Mohamed. The Competitiveness of Malaysian Exports: Policy Perspectives. In: Asia-Pacific Development Journal, Vol. 1 No. 1, June 1994. S. 91-102.
Ariyoshi et al. 2000: Ariyoshi, Akira, Habermeier, Karl, Laurens, Bernard, Otker-Robe, Inci, Canales Kriljenko, Jorge Ivan, Kirilenko, Andrei. Capital Countrols: Country Experiences with their Use and Liberalization. Occasional Paper No. 90, Washington: IMF, 2000. In: http://www.imf.org.
Ark et al. 1996: Ark, Bart van, de Haan, Jacob, de Jong, Herman J. Characteristics of economic growth in the Netherlands during the postwar period. In: Crafts, Nicolas, Toniolo, Gianni (eds.). Economic Growth in Europe since 1945. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.
Arndt 1952: Arndt, Helmut. Wettbewerb der Nachahmer und schöpferischer Wettbewerb (Original 1952). In: Herdzina, Klaus (Hrg.). Wettbewerbstheorie. Köln: Kiepenheuer&Witsch, 1975.
Arndt 1979: Arndt, Helmut. Irrwege der politischen Ökonomie. München: C.H. Beck, 1979.
Arndt 1981: Arndt, Helmut. Macht und Wettbewerb. In: Cox, Helmut, Jens, Uwe, Markert, Kurt (Hrg.). Handbuch des Wettbewerbs. München: Franz Vahlen, 1981.
Arndt 1985: Arndt, H. W. The Origins of Structuralism. In: World Development, Vol. 13, No. 2, 1985. S. 151-159.
Arnold/Bronckers 1988: Arnold, M. I. B., Bronckers, C. E. J. The EEC New Trade Policy Instrument: Some Comments on Its Application (Reg. 2641/84). In: JWTL, Vol. 22, No. 6, 1988. S. 19-38.
Aron 1969: Aron, Raymond. Frieden und Krieg. Frankfurt am Main: S. Fischer Verlag, 1969.
Arrow 1951a: Arrow, Kenneth J. An Extension of the Basic Theorems of Classical Welfare Economics. In: Arrow, Kenneth J., Debreu, Gérard (eds.). Landmark Papers in General Equilibrium Theory, Social Choice and Welfare. Cheltenham: Edgar Elgar, 2001.
Arrow 1951b: Arrow, Kenneth J. Social Choice and Individual Values. New Haven; London: Yale University Press, 1978 (1951).
Arrow 1962: Arrow, Kenneth J. The Economic Implications of Learning by Doing. In: Review of Economic Studies, Vol. 29 No. 80, June 1962. S. 155-173.
Arrow/Debreu 1954: Arrow, Kenneth J., Debreu, Gérard. Existence of an Equilibrium for a Competitive Economcy. In: Arrow, Kenneth J., Debreu, Gérard (eds.). Landmark Papers in General Equilibrium Theory, Social Choice and Welfare. Cheltenham: Edgar Elgar, 2001.
Ashley 1984: Ashley, Richard K. The Poverty of Neorealism. In: International Organization, 38, 2, Spring 1984. S. 225-285.
Aswicahyono et al. 2000: Aswicahyono, Haryo, Basri, M. Chatib, Hill, Hal. How not to industrialize? Indonesia"s Automotive Industry. In: Bulletin of Indonesian Economic Studies, Vol. 36, No. 1, April 2000. S. 209-241.
Athukorala/Hazari 1988: Athukorala, Premachandra, Hazari, Bharat R. Market Penetration of Manufactured Imports from Developing Countries: The Australian Experience. In: JWT, Vol. 22 No. 5, 1988. S. 49-65.
ATPDEA Report 2005: United States Trade Representative. Second Report to Congress on the Operation of the Andean Trade Preference Act as Amended. April 30, 2005. In: http://www.ustr.gov/Trade_Development/Preference_Programs/ATPA/Reports/Section_Index.html.
Aturupane et al. 1997: Aturupane, Chonira, Djankov, Simeon, Hoekman, Bernhard. Determinants of Intra-Industry Trade between East and West Europe. World Bank Policy Research Working Paper, No. 1850, November 1997. In: http://www.worldbank.org.
Audretsch/Yamawaki 1989: Audretsch, David B., Yamawaki, Hideki. The Allocation of R&D Expenditure and U.S.-Japanese Trade. In: Audretsch, David B., Gordon, Michael P. (eds.) The Internationalization of U.S. Markets. New York; London: New York University Press, 1989.
Auer 2005: Auer, Josef. Fertigungstechnik im Hochlohnland Deutschland. Deutsche Bank Reserach, September 2005. In: http://www.dbresearch.com.
Australia Importing Technology 1988: Bureau of Industry Economics. Importing Technology. Research report 25. Canberra: Australian Government Publishing Service, 1988.
Auto International in Zahlen, div. Jahrgänge: Das Auto International in Zahlen. Verband der Automobilindustrie (VDA) e.V., Frankfurt.
Automotive Agreement U.S. Japan 1995: Japan-United States: Automotive Agreement and Supporting Documents, August 23, 1995. In: 34 I.L.M. 1482, 1995.
AVIC 1 Information: China Aviation Industry Corporation I. Information 2006. In: http://www.avic1.com.
AVIC 2 Information: China Aviation Industry Corporation II. Information 2006. In: http://www.avic2.com.
Aw/Hwang 1995: Aw, B.-Y., Hwang, A. R. Productivity and the export market: A firm-level analysis. In: Journal of Development Economics, Vol. 47, 1995. S. 313-332.
Awuku 2004: Awuku, E Opuku. WTO Dispute Settlement Practice and Trade-Related Environmental Measures. In: Ortino, Federico, Petersmann, Ernst-Ulrich (eds.). The WTO Dispute Settlement System 1995 - 2003. The Hague et al.: Kluwer Law International, 2004.

Azzam 1997: Azzam, Azzeddine M. Measuring Market Power and Cost-Efficiency Effects of Industrial Concentration. In: Journal of Industrial Economics, Vol. XLV, No. 4, December 1997. S. 377-401.

B

Bacchetta/Bora 2003: Bacchetta, Marc, Bora, Bijit. Industrial Tariff Liberalization and the Doha Development Agenda. WTO Discussion Paper, 2003. In: http//www.wto.org.
Bacchus 2005: Bacchus, James. A Few Thoughts on Legitimacy, Democracy, and the WTO. In: Petersmann, Ernst-Ulrich (ed.). Reforming the World Trading System. Legitimacy, Efficiency, and Democratic Governance. Oxford: Oxford University Press, 2005.
Backes 1995: Backes, Peter. Die neuen Streitbeilegungsregeln der Welthandelsorganisation (WTO). In: Recht der Internationalen Wirtschaft, Heft 11. 916-919.
Badiane et al. 2002: Badiane, Ousmane, Dhaneshwar, Ghura, Goreux, Louis, Masson, Paul. Cotton Sector Strategies in West and Central Africa. World Bank Policy Research Working Paper No. 2867, Washington: World Bank, July 2002. In: http://www.worldbank.org.
Badiane/Shively 1998: Badiane, Ousmane, Shively, Gerald E. Spatial integration, transport costs, and the response of local prices to policy changes in Ghana. In: Journal of Development Economics, Vol. 56, 1998. S. 411-431.
Badura 1966: Badura, Peter. Bewahrung und Veränderung demokratischer und rechtsstaatlicher Verfassungsstruktur in den internationalen Gemeinschaften. In: Veröffentlichungen der Vereinigung der Deutschen Staatsrechtslehrer, Heft 23, 1966. Berlin: Walter de Gruyter. S. 34-104.
Baer 1989: Baer, Werner. The Brazilian Economy. Growth and Development. New York: Praeger, 1989.
Bagwell/Sykes 2004: Bagwell, Kyle, Sykes, Alan O. Chile - price band system and safeguard measures relating to certain agricultural products. In: World Trade Review Vol. 3, No. 3, 2004. S. 507-528.
Bahmani-Oskooee et al. 1991: Bahmani-Oskooee, Mohsen, Mohtadi, Hamid, Shabsigh, Ghiath. Exports, growth and causality in LDCs. In: Journal of Development Economics 36, 1991. S. 405-415.
Bailey et al. 1992: Bailey, David, Harte, George, Sugden, Roger. US Policy Debate Towards Inward Investment. In: JWT, Vo. 26, No. 4, 1992.
Bailey/Gersbach 1995: Bailey, Martin Niel, Gersbach, Hans. Efficiency in Manufacturing and the Need for Global Competition. In: Brookings Papers: Microeconomics 1995. S. 307-358.
Bain 1950: Bain, Joe S. Workable Competition in Oligopoly: Theoretical Considerations and Some Empirical Evidence. In: American Economic Review, Vol. XL No. 2, May 1950. S. 35-66.
Bain 1951: Bain, Joe S. Relation of Profit Rate to Industry Concentration, 1936-1940. In: Quarterly Journal of Economics, Vol. 65, No. 3, August 1951. S. 293-324.
Bain 1954: Bain, Joe S. Economies of Scale, Concentration, and the Condition of Entry in Twenty Manufacturing Industries. In: American Economic Review, Bd. 44, 1954. S. 15-39.
Bain 1965: Bain, Joe S. Barriers to New Competition. Cambridge: Harvard University Press, 1965.
Bakuli 1994: Bakuli, Luvisia D. Pitfalls in Technology Transfer: Kenya's Construction Industry. In: World Development, Vol. 22 No. 10, 1994. S. 1609-1612.
Balassa 1963: Balassa, Bela. An Empirical Demonstration of Classical Comparativ Cost Theory. In: The Review of Economics and Statistics, Vol. 45, 1963. S. 231-238.
Balassa 1966: Balassa, Bela. Tariff Reductions and Trade in Manufactures among the Industrial Countries. In: American Economic Review, Vol. 56, June 1966. S. 466-473.
Balassa 1967: Balassa, Bela. Trade Liberalization among Industrial Countries. New York, Toronto, London, Sydney: McGraw-Hill, 1967.
Balassa 1971: Balassa, Bela. Trade Policies in Developing Countries. In: American Economic Review, Vol. 61, 1971. S. 178-194.
Balassa 1978: Balassa, Bela. The 'New Protectionism' and the International Economy. In: Journal of World Trade Law, Vol. 12, 1978, S. 409-436.
Balassa 1979: Balassa, Bela. The Changing Pattern of Comparative Advantage in Manufactured Goods. In: Review of Economics and Statistics. Vol. 61, 1979. S. 259-266
Balassa 1979a: Balassa, Bela. Export Composition and Export Performance in the Industrial Countries, 1953-71. In: Review of Economics and Statistics. Vol. 61, 1979. S. 604-607.
Balassa 1980: Balassa, Bela. The Tokyo Round and the Developing Countries. In: Journal of World Trade Law. Vol. 14 No. 2, March April 1980. S. 93-118.
Balassa 1981: Balassa, Bela. The Newly-Industrializing Developing Countries after the Oil Crisis. In: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 117, 1981. S. 142-194.
Balassa 1981a: Balassa, Bela. Trade in Manufactured Goods: Patterns of Change. In: World Development, Vol. 9, No. 1, 1981. S. 263-275.
Balassa 1981b: Balassa, Bela. Policy Responses to External Shocks in Selected Latin-American Countries. In: Baer, Werner, Gillis, Malcolm (Hrg.). Export Diversification and the New Protectionism. The Experiences of Latin America. NBER and the Bureau of Economic and Business Research University of Illinois: University of Illinois, 1981.

Balassa 1981c: Balassa, Bela. The Newly Industrializing Countries in the World Economy. New York: Pergamon Press, 1981.
Balassa 1985: Balassa, Bela. Exports, Policy Choices, and Economic Growth in Developing Countries after the 1973 Oil Shock. In: Journal of Development Economics, Vol. 18, 1985. S. 23-35.
Balassa 1986: Balassa, Bela. The Determinants of Intra-Industry Specialization in United States Trade. In: Oxford Economic Papers, Vol. 38, 1986. S. 220-233.
Balassa 1986a: Balassa, Bela. Intra-Industry Specialization. A Cross-Country Analysis. In: European Economic Review, 30, 1986. S. 27-42.
Balassa 1989: Balassa, Bela. Outward Orientation. In: Chenery, H., Srinivasan, T.N. Handbook of Development Economics, Vol. II, Chap. 31, Amsterdam; New York: Elsevier Science B.V., 1989.
Balassa et al. 1971: Balassa, Bela and Associates. The Structure of Protection in Developing Countries. Baltimore; London: John Hopkins Press, 1971.
Balassa et al. 1982: Balassa, Bela and Associates. Development Strategies in Semi-Industrial Economies. Baltimore, London: John Hopkins University Press, 1982.
Balassa et al. 1986: Balassa, Bela, Bueno, Gerardo M., Kuczynski, Pedro-Pablo, Simonsen, Mario Henrique. Toward Renewed Economic Growth in Latin America. Washington D.C.: Institute for International Economics, 1986.
Balassa/Bauwens 1987: Balassa, Bela, Bauwens, Luc. Intra-Industry Specialization in a Multi-Country and Multi-Commodity Framework. In: Economic Journal, Vol. 97, December 1987. S. 923-939.
Balassa/Bauwens 1988: Balassa, Bela, Bauwens, Luc. Changing Trade Patterns in Manufactured Goods: An Econometric Investigation. Amsterdam: Elsevier Publishers, 1988.
Balassa/Kreinin 1967: Balassa, Bela, Kreinin, Mordechai E. Trade Liberalization under the Kennedy Round: The Static Effects. In: The Review of Economics and Statistics, Vol. XLIX, No. 2, May 1967. S. 125-137.
Balassa/Michalopoulos 1986: Balassa, Bela, Michalopolous, Constantine. Liberalizing Trade between Developed and Developing Countries. In: JWTL, Vol. 20 No. 1, Jan. Feb. 1986. S. 3-28.
Balasubramanyam 1991: Balasubramanyam, V.N. Putting TRIMS to Good Use. In: World Development, Vol. 19, No. 9, 1991. S. 1215-1224.
Balasubramanyam et al. 1996: Balasubramanyam, V. N. Foreign Direct Investment and Growth in EP and IS Countries. In: Economic Journal, 106, January 1996, S. 95-105.
Baldone et al. 2001: Baldone, Salvatore, Fabio, Sdogati, Tajoli, Lucia. Patterns and Determinants of International Fragmentation of Production: Evidence from Outward Processing Trade between the EU and Central Eastern European Countries. In: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 137, Heft 1, 2001. S. 80-104.
Baldwin 1969: Baldwin, Robert E. The Case against Infant-Industry Tariff Protection. In: Journal of Political Economy, Bd. 77, 1969. S. 295-597.
Baldwin 1970: Baldwin, Robert E. Nontariff Distortions of International Trade. Washington: The Brookings Institution, 1970.
Baldwin 1984: Baldwin, Robert E. The Changing Nature of U.S. Trade Policy since World War II. In: Baldwin, Robert E. Krueger, Anne O. The Structure and Evolution of Recent U.S. Trade Policy. Chicago; London: The University of Chicago Press, 1984.
Baldwin 1986: Baldwin, Robert E. Toward More Efficient Procedures for Multilateral Trade Negotiations. In: Aussenwirtschaft, 41. Jg, Heft 2/3, 1986. S. 379-394.
Baldwin 1992: Baldwin, Richard. High-Technology Exports and Strategic Trade Policy in Developing Countries: The Case of Brazilian Aircraft. In: Helleiner, Gerald K. (ed.) Trade Policy, Industrialization and Development. Study prepared for WIDER. Oxford: Clarendon Press, 1992.
Baldwin 1992a: Baldwin, Robert E. Are Economists' Traditional Trade Policy Views Still Valid? In: Journal of Economic Literature, Vol. 30, June 1992. S. 804-829.
Baldwin 1996: Baldwin, Robert E. The Political Economy of Trade Policy: Integrating the Perspectives of Economics and Political Scientists. In: Feenstra, Robert C. et al (eds.). The Political Economy of Trade Policy. Papers in Honor of Jagdish Bhagwati. Cambridge, Mass.: The MIT Press, 1996.
Baldwin et al. 1979: Baldwin, Robert E., Stern, Robert M., Kierzkowski, Henryk. Evaluating the Effects of Trade Liberalization. London: Trade Policy Research Centre, 1979.
Baldwin et al. 1995: Baldwin, Richard E., Forslid, Rikard, Haaland, Jan. Investment Creation and Investment Diversion: Simulation Analysis of the Single Market Programme. NBER Working Paper 5364, November 1995.
Baldwin/Flam 1989: Baldwin, Richard, Flam, Harry. Strategic Trade Policies in the Market for 30-40 Seat Commuter Aircraft. In: Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 125, 1989. S. 484-499.
Baldwin/Hilton 1984: Baldwin, Robert E., Hilton, R. Spence. A Technique for Indicating Comparative Costs and Predicting Changes in Trade Relations. In: Review of Economics and Statistics, Vol. 66, 1984. S. 105-110.
Baldwin/Murray 1977: Baldwin, Robert E., Murray, T. MFN Tariff Reductions and Developing Country Trade Benefits under the GSP. In: The Economic Journal, 87, March 1997, 30-46.
Baldwin/Ottaviano 1998: Baldwin, Richard E., Ottaviano, Gianmarco I. P. Multiproduct Multinationals and Reciprocal FDI Dumping. CEPR (Centre of Economic Policy Research) Discussion Paper No. 1851, March 1998.
Ball 1996: Ball, Carlos A. Making of a Transnationalist Capitalist Society: The Court of Justice, Social Policy, and Individual Rights Under the European Community's Legal Order. In: Harvard International Law Journal, Vol. 37, No. 2, Spring 1996. S. 307-388.

Ballon 1987: Ballon, Ian Charles. The Implications of Making the Denial of Internationallly Recognized Worker Rights Actionable Under Section 301 of the Trade Act of 1974. In: Virginia Journal of International Law, Vol. 28, 1987. S. 73-127.
Banerjee et al. 1995: Banerjee, Biswajit, Koen, Vincent, Krueger, Thomas, Lutz, Mark S., Marrese, Michael, Saavalainen, Tapio O. Road Maps of Transition. The Baltics, the Czech Republic, Hungary and Russia. IMF Occasional Paper. Washington: IMF, 1995.
Banerjee et al. 2006: Banerjee, Abhijit, Deaton, Angus, Lustig, Nora, Rogoff, Ken. An Evaluation of World Bank Research, 1998-2005. September 24, 2006. In: http://www.worldbank.org.
Bardan 1973: Bardan, Benyamin. The Cotton Textile Agreement 1962-1972. In: JWTL, Vol. 7 No. 1, Jan. Feb. 1973. S. 8-35.
Bardhan 1984: Bardhan, Pranab. The Political Economy of Development in India. Oxford: Basil Blackwell, 1984.
Bardhan 1989: Bardhan, Pranab. The New Institutionalist Economics and Development Theory: A Brief Critical Assessment. In: World Development, Vol. 17, No. 9, 1989. S. 1389-1395.
Bardhan 1995: Bardhan, Pranab. The Contribution of Endogenous Growth Theory to the Analysis of Development Problems: An Assessment. In: Behrman, J. Srinivasan, T.N. (eds.) Handbook of Development Economics, Vol. III, Amsterdam; New York: Elsevier Science B.V., 1995.
Bardhan 1997: Bardhan, Pranab. Method in the Madness? A Political-Economy Analysis of the Ethnic Conflicts in Less Developed Countries. In: World Development, Vol. 25, No. 9, 1997. S. 1381-1398.
Barnard 2000: Barnard, Catherine. Social dumping and the race to the bottom: some lessons for the European Union from Delaware? In: European Law Review, Vol. 25, 2000. S. 57-78.
Barrett 1989: Barrett, Sean. The importance of state enterprises in the Irish economy and the future for privatization. In: Parker, David (ed.). Privatization in the European Union. Theory and Policy Perspectives. London; New York: Routledge, 1998.
Barrett 1998: Barrett, Christopher B. Immiserized Growth in Liberalized Agriculture. In: World Development, Vol. 26 No. 5, 1998. S. 743-753.
Barringer/Pierce 2000: Barringer, William H., Pierce, Kenneth J. Paying the Price for Big Steel. American Institute for International Steel. In: http://www.aiis.org.
Barro 1991: Barro, Robert J. Economic Growth in a Cross Section of Countries. In: Quarterly Journal of Economics, May 1991. S. 407-443.
Barro 1996: Barro, Robert J. Determinants of Economic Growth. A Cross-Country Empirical Study. NBER Working Paper 5698, August 1996.
Barro/Sala-i-Martin 1991: Barro, Robert J., Sala-i-Martin, Xavier. Convergence across States and Regions. In: Brookings Papers on Economic Activity, 1: 1991, S. 107-182.
Barro/Sala-i-Martin 1992. Barro, Robert J., Sala-i-Martin, Xavier. Convergence. In: Journal of Political Economy, Vol. 100, No. 2, 1992. S. 223-251.
Barro/Sala-I-Martin 1995: Barro, Robert J., Sala-i-Martin, Xavier. Technological Diffusion, Convergence, and Growth. NBER Working Paper No. 5151, June 1995.
Bartá/Richter 1995: Bartá, Vit, Richter, Sándor. Die Osterweiterung der Europäischen Union aus westlicher und östlicher Sicht. In: Europa 1996 Auswirkungen einer EU-Osterweiterung. Schriftenreihe des Bundeskanzleramts. Wien: Österreichische Staatsdruckerei, 1995.
Bartels 2001: Bartels, Lorand. Applicable Law in WTO Dispute Settlement Proceedings. In: JWT Vol. 35, No. 3, 2001. S. 499-519.
Bartels 2004: Bartels, L. WTO Dispute Settlement Practice on Article XXIV of the GATT. In: Ortino, Federico, Petersmann, Ernst-Ulrich (eds.). The WTO Dispute Settlement System 1995 - 2003. The Hague et al.: Kluwer Law International, 2004.
Barth/Kürsten 1996: Barth, Henner, Kürsten, Martin. Die mineralischen Rohstoffe Afrikas – Chancen für die deutsche Wirtschaft. Hannover: Bundesanstalt für Geowissenschaften und Rohstoffe, 1996.
Bartmann 1996: Bartmann, Hermann. Umweltökonomie - ökologische Ökonomie. Stuttgart; Berlin; Köln: Kohlhammer, 1996.
Barton 2004: Barton, John H. Patents and the Transfer of Technology to Developing Countries. In: OECD. Patents, Innovation and Economic Performance. Conference Proceedings. Paris: OECD, 2004.
Barzel 1968: Barzel, Yoram. Optimal Timing of Innovations. In: Review of Economics and Statistics. Vol. 50, 1968. S. 348-355.
Bassett 2001: Bassett, Thomas J. The Peasant Cotton Revolution in West Africa. Cote d' Ivoire, 1880-1995. Cambridge: Cambridge University Press, 2001.
Bastos 1999: Bastos, Renato. Computer Hardware and Peripherals, Brazil. Industry Sector Analysis. Foreign Commercial Service and U.S. Department of State, 1999. In: http://www.corporateinformation.com/data/statususa/brazil/comphardware.html.
Basu/Pattanaik 1997: Basu, Kaushik, Pattanaik, Prasanta K. India's economy and the reforms of the 1990s: genesis and prospect. In: Journal of International Trade & Economic Development Vol. 6, 2, 1997. S. 123-133.
Bates 1981: Bates, Robert H. Markets and States in Tropical Africa. The Political Basis of Agricultural Policies. Berkely; Los Angeles; London: University of California Press, 1981.
Bates/Lien 1985: Bates, Robert H., Lien, Da-Hsiang Donald. On the operations of the International Coffee Agreement. In: IO, Vol. 39 No. 3, Summer 1985. S. 553-559.

Bathrick 1998: Bathrick, David D. Fostering Global Well-Being. A New Paradigm to Revitalize Agricultural and Rural Development. Washington: International Food Policy Research Institute, 1998.
Bauer 1954: Bauer, P.T. West African Trade. A Study of Competition, Oligopoly and Monopoly in a Changing Economy. London: Routledge & Kegan Paul Ltd., (1954) 1963.
Bauer 1971: Bauer, P. T. Dissent on Development. Studies and Debates in Developmental Economics. London: Weidenfels and Nicolson, 1971.
Bauer 2003: Bauer, Nina. Industrielle Cluster in Japan - Entstehung, Funktionalität und Wandel. Japan Analysen Prognosen Nor. 189, Oktober 2003. In: http://www.japan.uni-muenchen.de.
Bauer/Yamey 1957: Bauer, P.T., Yamey, B.S. The Economics of Under-developed Countries. Digswell; Cambridge: James Nisbet; Cambridge at the University Press, 1957.
Baumann 1998: Baumann, Helmut. Die Dienstleistungsfreiheit auf dem Gebiet der audiovisuellen Medien. Berlin: Duncker & Humblot, 1998.
Baumol 1982: Baumol, William J. Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industry Structure. In: American Economic Review, Vol. 72 No. 1, March 1982. S. 1-15.
Baumol 1986: Baumol, William J. Productivity Growth, Convergence, and Welfare. What the Long-Run Data Show. In: American Economic Review, Vol. 76, No. 5, December 1986. S. 1072-1085.
Baur 1980: Baur, Jürgen F. The Control of Mergers Between Large, Financially Strong Firms in West Germany. In: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft. Bd. 136, 1980. S. 444-464.
Bautista 1998: Bautista, Romeo M. Effects of Domestic Policies and External Factors on Agricultural Prices: Cassava and Soybeans in Indonesia. In: The Developing Economies, XXXVI-2, June 1998. S. 155-177.
Baxter/Crucini 1993: Baxter, Marianne, Crucini, Mario J. Explaining Saving-Investment Correlations. In: American Economic Review, Vol. 83 No. 3, June 1993. S. 416-436.
Bayoumi et al. 1996: Bayoumi, Tamin, Coe, David T., Helpman, Elhanan. R&D Spillovers and Global Growth. IMF Working Paper WP/96/47. Washington, IMF, 1996.
Baysan/Blitzer 1991: Baysan, Tercan, Blitzer, Charles. Turkey. In: The Experience of New Zealand, Spain and Turkey. Liberalizing Foreign Trade, Vol. 6. Oxford: World Bank/Blackwell, 1991.
BCC Research 2004: BCC Research. World Pharmaceutical Market to Cross US$ 900 Billion by 2008. Summary/Not full report, March 12, 2004. In: http://www.bccresearch.com.
Bean/Crafts 1996: Bean, Charles, Crafts, Nicolas. British Economic Growth sind 1945: relative economic decline … and renaissance? In: Crafts, Nicolas, Toniolo, Gianni (eds.). Economic Growth in Europe since 1945. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.
Beck 1996: Beck, Ulrich. Die Subpolitik der Globalisierung. In: Gewerkschaftliche Monatshefte, 11-12, 1996. S. 673-680.
Becker/Hanrahan 2002: Becker, Geoffrey, Hanrahan, Charles E. Trade Remedies and Agriculture. CRS Report for Congress, February 22, 2002. In: http://www.nationalaglawcenter.org/assets/crs/RL31296.pdf.
Becker/Womach 2002: Becker, Geoffrey, Womach, Jasper. The 2002 Farm Bill: Overview and Status. CRS Report for Congress, Updated, June 3, 2002. In: http://fpc.state.gov/fpc/c18787.htm.
Becroft 2006: Becroft, Ross. The Standard of Review Strikes Back: The US-Korea DRAMS Appeal. In: Journal of International Economic Law Vol. 9, No. 1, 2006. S. 207-217.
Been/Beauvais 2003: Been, Vicki, Beauvais, Joel C. The Global Fifth Amendment: NAFTA's Investment Protections and the Misguided Quest for an International 'Regulatory Takings' Doctrine. New York Center for Law and Business, Working Paper CLB-02-06. In: http://pepers.ssrn.com/abstract=337480
Beez 2000: Beez, Peter. Wirtschaftliche Entwicklung in Südkorea: Wachstum als Folge eines Reformprozesses. Hamburg: Institut für Asienkunde, 2000.
Begg 1997: Begg, Iain. Interregional Transfers in a Widened Europe. In: Siebert, Horst (ed.). Quo Vadis Europe? Tübingen: Mohr, 1997.
Behboodi 2001: Behboodi, Rambod. The Aircraft Cases: Canada and Brazil. In: Canadian Yearbook of International Law 2001. S. 387-431.
Behrens 1994: Behrens, Peter. Die Wirtschaftsverfassung der Europäischen Gemeinschaft. In: Brüggemeier, Gert. Verfassungen für ein ziviles Europa. Baden-Baden: Nomos, 1994.
Beise 1994: Beise, Marc. Vom alten zum neuen GATT - Zu den neuen Dimensionen der Welthandelsordnung. In: Vitzthum, Wolfgang Graf (Hrg.). Europäische und Internationale Wirtschaftsordnung aus der Sicht der Bundesrepublik Deutschland. Baden-Baden: Nomos, 1994.
Beitz 1985: Beitz, Charles R. Justice and International Relation. In: Beitz, Charles R. et al. (eds.). International Ethics. Princeton: Princeton University Press, 1985.
Beitz 1999: Beitz, Charles R. Social and cosmopolitan liberalism. In: International Affairs, 75, 3, 1999, 515-529.
Belderbos 1997: Belderbos, Rene A. Antidumping and Tariff Jumping: Japanese Firms' DFI in the European Union and the United States. In: Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 133, Heft 3, 1997. S. 419-457.
Bell et al. 1984: Bell, Martin, Ross-Larson, Bruce, Westphal, Larry E. Assessing the Performance of Infant Industries. In: Journal of Development Economics, Vol. 16, 1984. S. 101-128.
Bellamy/Child 2001: Bellamy, Sir Christoper, Child, Graham. European Community Law of Competition. Fifth Edition. London: Sweet&Maxwell, 2001.
Bello 2003: Bello, Walden. Multilateral Punishment. The Philippines in the WTO, 1995-2003. Focus on the Global South. In: http://www.focusweb.org.

Benda/Klein 1991: Benda, Ernst, Klein, Eckart. Lehrbuch des Verfassungsprozeßrechts. Heidelberg: C.F. Müller, 1991.
Ben-David 1993: Ben-David, David. Equalizing Exchange: Trade Liberalization and Income Convergence. In: Quarterly Journal of Economics, August 1993. S. 653-679.
Bender 1999: Bender, Dieter. Außenhandel. In: Bender, Dieter et al. (Hrg.) Vahlens Kompendium der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik. München: Vahlen, 1999.
Bender/Sparwasser 1995: Bender, Bernd, Sparwasser, Reinhard, Engel, Rüdiger. Umweltrecht. Heidelberg: C.F. Müller, 1995.
Benedeck 1990: Benedek, Wolfgang. Die Rechtsordnung des GATT aus völkerrechtlicher Sicht. Berlin; Heidelberg etc.: Springer, 1990.
Benedeck 1998: Benedek, Wolfgang. Einführung zur Textausgabe. In: Benedek, Wolfgang. Die Welthandelsorganisation (WTO). München: C.H. Beck, 1998.
Bennell 1984: Bennell, Paul. The Utilization of Professional Engineering Skills in Kenya. In: Fransman, Martin, King, Kenneth (eds.). Technology Capability in the Thirld World. London: Macmillan, 1984.
Bennett et al. 1999: Bennet, Davis, Liu, Xiaming, Parker, David, Steward, Fred, Vaidya, Kirit. China and European Economic Security: Study on medium to long term impact fo technology transfer to China. European Commission, DG I, July 1999. In: http://europe.eu.int/comm/trade.
Berg 1993: Berg, Hartmut: Motorcars: between growth and protectionism. In: de Jong, H.W. (ed.) The Structure of European Industry. Dordrecht; Boston; London: Kluwer, 1993.
Berge 1946: Berge, Wendell. Cartels. Challenge to a Free World. Washington: Public Affairs Press, 1946.
Berger 1996: Berger, Johannes. Vollbeschäftigung als Staatsaufgabe? In: Grimm, Dieter (Hrg.). Staatsaufgaben. Frankfurt am Main: Surkamp, 1996.
Bergsten 1992: Bergsten, Fred C. The Primacy of Economics. In: Foreign Policy, No. 87, Summer 1992. S. 3-24.
Bergsten/Keohane 1975: Bergsten, Fred C. Keohane, Robert O., Nye, Joseph S. International Economics and International Politics: a framework for analysis. In: International Organization, Vol. 29, No. 1, Winter 1975, S. 3-36.
Bernard et al. 2003: Bernard, Andrew B., Eaton, Jonathan, Bradford Jensen, Bradford J., Kortum, Samuel S. Plants and Productivity in International Trade. Working Paper. In: http://www.econ.umn.edu/.
Bernard/Jones 1996: Bernard, Andrew B, Jones, Charles I. Comparing Apples to Oranges: Productivity Convergence and Measurement Across Industries and Countries. In: American Economic Review, Vol. 86, No. 5. December 1996. S. 1216-1237.
Bernard/Jones 2000: Bernard, Andrew B, Jones, Charles I. Technology and Convergence. In: Dixon, Huw David. Controversies in Macroeconomics Growth, Trade and Policy. Oxford: Blackwell, 2000.
Bernstein/Mohnen 1998: Bernstein, Jeffrey I., Mohnen, Pierre. International R&D Spillovers between U.S. and Japanese R&D Intensive Sectors. In: Journal of International Economics, 44, 1998. S. 315-338.
Bernstein/Nadiri 1988: Berstein, Jeffrey I., Nadiri, M. Ishaq. Interindustry R&D Spillovers, Rates of Return, and Production in High-Tech Industries. In: American Economic Review, Papers and Proceedings, Vol. 78, No. 2, May 1988. S. 429-434.
Bernstein/Nadiri 1989: Berstein, Jeffrey I., Nadiri, M. Ishaq. Research and Development and Intra-industry Spillovers: An Empirical Application of Dynamic Duality. In: Review of Economic Studies, Vol. 56, 1989. S. 249-269.
Berry et al. 1995: Berry, Steven, Levinsohn, James, Pakes, Ariel. Voluntary Export Restraints on Automobiles: Evaluating a Strategic Trade Policy. In: NBER Working Paper No. 5235, August 1995.
Berry et al. 1999: Berry, Steven, Levinson, James, Pakes, Ariel. Voluntary Export Restraints on Automobiles: Evaluating a Trade Policy. In: American Economic Review, Vol. 89, No. 3, June 1999. S. 400-430.
Berthelemy/Söderling 1999: Berthelemy, Jean-Claude, Söderling, Ludvig. The Role of Capital Accumulation, Adjustment and Structural Change for Economic Take-off: Empirical Evidence from African Growth Episodes. OECD Development Centre, Working Paper No. 150, CD/DOC(99)7, July 1999. In: http://www.oecd.org.
Berthelot 2001: Berthelot, Jacques. Some theoretical and factual clarifications in order to get a fair Agreement on Agriculture at the WTO. Unveröffentlichtes Papier. Symposium on issues confronting the world trading system, Geneva, July 6, 2001.
Berthelot 2002: Berthelot, Jacques. The Reform of the Common Agricultural Policy - Consequences for Developing Countries from the Mid-Term Review of the Agenda 2000. Bonn, 24 Sep. 2002. Unveröffentlichte Präsentation: Forum Umwelt und Entwicklung, German Ministry for Cooperation and Development.
Berthelot 2004: Berthelot, Jacques. How to prosecute the dumping of US and EU agri-food products at the WTO after the 'Peace clause'. Unveröffentlichtes Papier. April 7, 2004.
Berthelot 2004a: Berthelot, Jacques. Ending Food Dumping: taking the US and EU through the WTO disputes procedure after the expiry of the 'peace clause'. Unveröffentlichtes Paper, 20 May 2004.
Berthold/Fehn 1997: Berthold, Norbert, Fehn, Rainer. Aktive Arbeitsmarktpolitik – wirksames Instrument der Beschäftigungspolitik oder politische Beruhigungspille? In: ORDO, Bd. 48, 1997.
Berthold/Fehn 1998: Berthold, Norbert, Fehn, Rainer. Tarifpolitik und Arbeitslosigkeit: Löst die Europäische Währungsunion das Beschäftigungsproblem? In: Cassel, Dieter (Hrg.). 50 Jahre Soziale Marktwirtschaft. Schriften zu Ordnungfragen der Wirtschaft, Band 57, Stuttgart: Lucius&Lucius, 1998.
Bertram 1993: Bertram, Heike. Werkzeugmaschinenbau in Deutschland und die globale Konkurrenz. In: Geographische Rundschau, Bd. 45, Heft 9, 1993. S. 486-492.

Bertsch 1981: Bertsch, Gary K. U. S. Export Controls: The 1970's and Beyond. In: JWTL, Vol. 15 No. 1, Jan. Feb 1981. S. 67-82.
Bessen/Hunt 2004: Bessen, James, Hunt, Robert M. The Software Patent Experiment. In: OECD. Patents, Innovation and Economic Performance. Conference Proceedings. Paris: OECD, 2004.
Betz 1998: Betz, Joachim. Globalisierung und nationale Sozialpolitik. In: Nord-Süd-Aktuell, Jahrgang XII, Nr. 3, 1988, S. 449-457.
Beyerlin 1996: Beyerlin, Ulrich. State Community Interests and Institution Building in International Environmental Law. In: ZaöRV, Vol. 39, 56/3, 1996. S. 602-627.
BFAI 2004: Bundesstelle für Außenhandelsinformation. Mexiko öffnet den Automobilsektor. 19.02.2004. In: http://www.bfai.de.
Bhagwati 1977: Bhagwati, Jagdish. Consideration of Policy Issues at the International Level. The reverse transfer of technology (brain drain): International resource flow accounting, compensation, taxation and related policy proposals. UNCTAD, Geneva, TD/B/C-6/AC.4/2, 13. December 1977.
Bhagwati 1978: Bhagwati, Jagdish. Anatomy and Consequences of Exchange Control Regimes. National Bureau of Economic Research. Cambrigde, Mass.: Ballinger Publishing Company, 1978.
Bhagwati 1982: Bhagwati, Jagdish. Directly Unproductive, Profit Seeking (DUP) Activities. In: Journal of Political Economy, Vol. 90, No. 51, 1982. S. 988-1002.
Bhagwati 1988: Bhagwati, Jagdish. Export-Promoting Trade Strategy: Issues and Evidence. In: The World Bank Research Observer, Vol. 3 No. 1, January 1988. S. 27-57.
Bhagwati 1989: Bhagwati, Jagdish. Is Free Trade Passé after All? In: Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 125, No. 1, 1989, S. 17-44.
Bhagwati 1989a: Bhagwati, Jagdish. U.S. Trade Policy at Crossroads. In: Irwin, Douglas A. (ed.) Political Economy and International Economics. Jagdish Bhagwati. Cambridge: The MIT Press, 1984.
Bhagwati 1990: Bhagwati, Jagdish. Departures from Multilateralism: Regionalism und Aggressive Unilateralism. In: Economic Journal, 100, December 1990. S. 1304-1317.
Bhagwati 1990a: Bhagwati, Jagdish. Geschützte Märkte. Protektionismus und Weltwirtschaft. Frankfurt am Main: Kneip Verlag, 1990.
Bhagwati 1991: Bhagwati, Jagdish. The World Trading System at Risk. New York et al.: Harvester Wheatsheaf, 1991.
Bhagwati 2000: Bhagwati, Jagdish. The Wind of Hundred Days. Cambridge, Mass.: MIT Press, 2000.
Bhagwati 2004: Bhagwati, Jagdish. In Defense of Globalization. Oxford: Oxfort University Press, 2004.
Bhagwati et al. 1969: Bhagwati, Jagdish, Ramaswami, V. K., Srinivasan, T. N. Domestic Distortions, Tariffs, and the Theory of Optimum Subsidy: Some Further Results. In: Journal of Political Economy, Bd. 77, 1969. S. 1005-1013.
Bhagwati et al. 1984: Bhagwati, Jagdish, Brecher, Richard A., Srinivasan, T. N. DUP Activities and Economic Theory. In: Irwin, Douglas A. (ed.) Political Economy and International Economics. Jagdish Bhagwati. Cambridge: The MIT Press, 1984.
Bhagwati/Irwin 1987: Bhagwati, Jagdish, Irwin, Douglas A. The Return of the Reciprocitarians: U.S. Trade Policy Today. In: Irwin, Douglas A. (ed.) Political Economy and International Economics. Jagdish Bhagwati. Cambridge: The MIT Press, 1984.
Bhagwati/Mavroidis 2004: Bhagwati, Jagdish N., Mavroidis, Petros C. Killing the Byrd Amendment with the right stone. In: World Trade Review Vol. 3 No. 1, 2004. S. 199-127.
Bhagwati/Srinivasan 1975: Bhagwati, Jagdish, Srinivasan, T. N. Foreign Trade Regimes and Economic Development: India. National Bureau of Economic Research. New York, London: Columbia University Press, 1975.
Bhagwati/Srinivasan 1980: Bhagwati, Jagdish N., Srinivasan, T.N. Revenue Seeking: A Generalization of the Theory of Tariffs. In: Journal of Political Economy, Vol. 88, No. 6, 1980. S. 1069-1087.
Bhagwati/Srinivasan 2002: Bhagwati, Jagdish N., Srinivasan, T.N. Trade and Poverty in the Poor Countries. In: American Economic Review, Papers and Proceedings, Vol. 92 No. 2, 2002. S. 180-208.
Bhalla/Fluitman 1985: Bhalla, A. S., Fluitman, A. G. Science and Technology Indicators and Socio-economic Development. In: World Development, Vol. 13, No. 2, 1985. S. 177-190.
Bhaskar 1986: Bhaskar, K. N. Japanes Automotive Strategies: A European and US Perspective. Norwich: The Motor Industry Research Unit, 1986.
Bhattacharjea 2004: Battacharjea, Aditya. Trade and Competition Policy. Indian Council for Research on International Economic Relations, Working Paper 146, November 2004. In: http://www.icrier.res.in/.
BHEL 2006: Bharat Heavy Electricals Ltd. (BHEL). Informationen. 2006. In: http://www.bhel.com/bhel/about.htm
Bianchi/Forlai 1993: Bianchi, Patrizio, Forlai, Luigi. The domestic appliance industry 1945-1991. In: de Jong, H.W. (ed.) The Structure of European Industry. Dordrecht; Boston; London: Kluwer, 1993.
Bickenbach/Soltwedel 1998: Bickenbach, Frank, Soltwedel, Rüdiger. Produktionssystem, Arbeitsorganisation und Anreizstrukturen: Der Paradigmenwechsel in der Unternehmensorganisation und seine Konsequenzen für die Arbeitsmarktverfassung. In: Cassel, Dieter (Hrg.). 50 Jahre Soziale Marktwirtschaft. Schriften zu Ordnungfragen der Wirtschaft, Band 57, Stuttgart: Lucius&Lucius, 1998.
Bieback 1985: Bieback, Karl-Jürgen. Sozialstaatsprinzip und Grundrechte. In: EuGRZ, 12 Jg., Heft 22, 1985. S. 657-669.

Bierbaum 1992: Bierbaum, Frank. Strategisches Verhalten in stagnierenden Branchen – Eine Darstellung am Beispiel der deutschen Textilindustrie. Dissertation St. Gallen. Gronau: Druckerei Möllers, 1992.
Bierling 1999: Bierling, Stephan. Südafrikas Wirtschaft unter Mandela: Möglichkeiten und Grenzen der ökonomischen Transformation. In: Aus Politik und Zeitgeschichte, B 27/99, 2. Juli 1999.
Biermann 2001: Biermann, Frank. The Rising Tide of Green Unilateralism in World Trade Law. Options for Reconciling the Emerging North-South Conflict. In: JWT Vol. 35, No. 3, 2001. S. 412-448.
Bierstecker 1987: Bierstecker, Thomas J. Multinationals, the State, and Control of the Nigerian Economy. Princeton: Princeton University Press, 1987.
Bierstecker 1993: Bierstecker, Thomas J. International Financial Negotiations and Adjustment Bargaining: An Overview. In: Bierstecker, Thomas J. (ed.). Dealing with Debt. International Financial Negotiations and Adjustment Bargaining. Boulder: Westview Press, 1993.
Bierwagen/Hailbronner 1988: Bierwagen, Rainer M., Hailbronner, Kay. Input, Downstream, Upstream, Secondary, Divisionary and Components or Subassembly Dumping. In: JWT, Vol. 22 No. 1, 1988. S. 27-59.
Biggs et al. 1995: Biggs, Tyler, Shah, Manju, Srivastava, Pradeep. Technological Capabilities and Learning in African Enterprises. World Bank Technical Paper Number 288. Washington: World Bank, 1995.
Biggs/Shah 1997: Biggs, Tyler, Shah, Manju. Trade Reforms, Incentives on the Ground and Firm Performance in Ghana. RPED Paper No. 105, July 1997. In: http://www.worldbank.org/rped/documents/rped105.pdf.
Bigsten et al. 2001: Bigsten, Arne, Collier, Paul, Dercon, Stefan, Fafchamps, Marcel, Gauthier, Bernard, Gunning, Jan Willem, Oduro, Abena, Oostendorp, Remco, Patillo, Cathy, Sönderbom, Mans, Teal, Francis, Zeufack, Albert. Exporting and Efficiency in African Manufacturing. In: OECD. Policies to Promote Competitiveness in Manufacturing in Sub-Saharan Africa. Development Centre Seminars within the IMF and the AERC. Kwasi Fosu, Augustin, Nsouli, Saleh M., Varoudakis, Aristomene (eds.). Paris: OECD, 2001a.
Bigsten et al. 2002: Bigsten, Arne, Collier, Paul, Dercon, Stefan, Fafchamps, Marcel, Gauthier, Bernard, Gunning, Jan Willem, Oduro, Abena, Oostendorp, Remco, Patillo, Cathy, Sönderbom, Mans, Teal, Francis, Zeufack, Albert. Credit Constraints in Manufacturing Enterprises in Africa. University of Oxford: Centre for the Study of African Economies, November 2002. In: http://www.csae.ox.ac.uk.
Binswanger et al. 1995: Binsanger, Hans P., Deininger, Klaus, Feder, Gerschon. Power, Distortions, Revolt and Reform in Agricultural Land Relations. In: Behrman, J., Srinivasan, T. N. (eds.). Handbook of Development Economics. Vol. III. Den Haag: Elsevier Science, 1995.
Binswanger/Deininger 1997: Binswanger, Hans P., Deininger, Klaus. Explaining Agricultural and Agrarian Policies in Developing Countries. World Bank Policy Research Working Paper No. 1765, March 11, 1997. In: http://www.worldbank.org.
Bird 1995: Bird. Graham. IMF Lending to Developing Countries. London; New York: Routledge, 1995.
Bjurek/Durevall 2000: Bjurek, Hans, Durevall, Dick. Does Market Liberalization Increase Total Factor Productivity? Evidence from the Manufacturing Sector in Zimbabwe. Journal of Southern African Studies, Vol. 26 No. 3, September 2000. S. 463-479.
Blackhurst 1986: Blackhurst, Richard. GATT Surveillance of Industrial Policies. In: Aussenwirtschaft, 41. Jg, Heft 2/3, 1986. S. 361-378.
Blackhurst et al. 1999: Blackhurst, Richard, Lyakurwa, Bill, Oyejide, Ademola. Improving African Participation in the WTO. Working Paper, World Bank, September 1999. In: http://www.worldbank.org/research/trade.
Blackhurst/Enders 1995: Blackhurst, Richard, Enders, Alice, Francois, Joseph F. The Uruguay Round and Market Access: Opportunities and Challenges for Developing Countries. In: Martin, Will, Winters, L. Alan (eds.). The Uruguay Round and the Developing Countries. World Bank Discussion Papters 307, Washington: World Bank, 1995.
Blackhurst/Hartridge 2005: Blackhurst, Richard, Hartridge, David. Improving the Capacity of WTO Institutions to Fulfil their Mandate. In: Petersmann, Ernst-Ulrich (ed.). Reforming the World Trading System. Legitimacy, Efficiency, and Democratic Governance. Oxford: Oxford University Press, 2005.
Blaich 1970: Blaich, Fritz. Der 'Standard-Oil-Fall' vor dem Reichstag. Ein Beitrag zur deutschen Monopolpolitik vor 1914. In: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Vol. 126, 1970. S. 663-682.
Blaich 1974: Blaich, Fritz. Robert Liefmann und das Problem der staatlichen Kartellpolitik. In: Jahrbuch für Sozialwissenschaft, Bd. 25, Heft 1, 1974. S. 138-157.
Blankart 1994: Blankart, Charles B. Öffentliche Finanzen in der Demokratie. München: Vahlen, 1994.
Blecker 1997: Blecker, Robert A. The 'Unnatural and Retrograde Order': Adam Smith's Theories of Trade and Development Reconsidered. In: Economica, Vol. 64, 1997. S. 527-537.
Blecker/Feinberg 1995: Blecker, Robert A, Feinberg, Robert M. A Multidimensional Analysis of the International Performance of U.S. Manufacturing Industries. In: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 131, Heft 2, 1995. S. 339-358.
Bletschacher 1992: Bletschacher, Georg. Strategische Handels- und Industriepolitik in der Automobilindustrie? In: Die Weltwirtschaft, Heft 1, 1992. S. 68-84.
Bletschacher/Klodt 1992: Bletschacher, Georg, Klodt, Henning. Strategische Handels- und Industriepolitik. Tübingen: Mohr, 1992.
Blind et al. 2004: Bling, Knut, Edler, Jacob, Frietsch, Rainer, Schmoch, Ulrich. Scope and Nature of the Patent Surge: A View from Germany. In: OECD. Patents, Innovation and Economic Performance. Conference Proceedings. Paris: OECD, 2004.

Bloch/Sapsford 1996: Bloch, Harry, Sapsford, David. Trend in the International Terms of Trade Between Primary Producers and Manufacturers. In: Journal of International Development, Vol. 8, No. 1, 1996. S. 53-67.
Blomqvist/Mohammad 1986: Blomqvist, Ake, Mohammad, Sharif. Controls, Corruption, and Competitive Rent-Seeking in LDCs. In: Journal of Development Economics, Vol. 21, 1986. S. 161-180.
Blomström et al. 1996: Blomström, Magnus, Lipsey, Robert E., Zejan, Mario. Is Fixed Investment the Key to Economic Growth. In: Quarterly Journal of Economics, Vol. CXI, Issue 2, May 1996. S. 269-276.
Blonigen 2000: Blonigen, Bruce A. Tariff-Jumping Antidumping Duties. NBER Working Paper No. 7776, July 2000.
Blonigen 2003: Blonigen, Bruce A. Tariff-Jumping Antidumping Duties. NBER Working Paper No. 9625, April 2003.
Blonigen 2004: Blonigen, Bruce A. Working in the System: Firm Learning and the Antidumping Process. NBER Working Paper No. 10783, September 2004.
Blonigen et al. 2002: Blonigen, Bruce A., Tomlin, KaSaundra, Wilson, Wesley W. Tariff-Jumping FDI and Domestic Firm's Profits. NBER Working Paper No. 9027, July 2002.
Blonigen/Bown 2001: Blonigen, Bruce A., Bown, Chad P. Antidumping and Retaliation Threats. NBER Working Paper No. 8576, November 2001.
Blonigen/Haynes 1999: Blonigen, Bruce A., Haynes, Stephen E. Antidumping Investigations and the Pass-Through of Exchange Rates and Antidumping Duties. NBER Working Paper No. 7378, October 1999.
Blonigen/Prusa 2001: Blonigen, Bruce A., Prusa, Thomas J. Antidumping. NBER Working Paper No. 8398, July 2001.
Blonigen/Prusa 2002: Blonigen, Bruce A., Prusa, Thomas J. The Cost of Antidumping: The Devil is in the Details. Working Paper, February 2002. In: http://darkwing.uoregon.edu/~bruceb/adpage.html.
BLS 2000: Bureau of Labor Statistics. Industry at a Glance. Overview on Employment Data. In: http://stats.bls.gov.
BMBF 1997: Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft, Forschung und Technologie. Zur Technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands. 1997. In: http://www.bmbf.de.
BMWi 1999: BMWi. Wirtschaftslage und Reformprozesse in Mittel- und Osteuropa. Sammelband 1999. Berlin 1999.
Bobzin 2006: Bobzin, Hagen. Edgeworth Box im Güterraum. Februar 2004. In: http://www.uni-siegen.de/~vwlii/mikro/edgeworth-gueter.html.
Boccara/Nsengiyumva 1995: Boccara, Bruno, Nsengiyumva, Fabien. Short-Term Supply Response to a Devaluation. World Bank Policy Research Working Paper, No. 1428, February 1995. In: http://www.worldbank.org.
Böckenförde 1987: Böckenförde, Ernst-Wolfgang. Demokratie als Verfassungsprinzip. In: Isensee, Josef, Kirchhof, Paul (Hrg.). Handbuch des Staatsrechts. Bd. I. Heidelberg: C.F. Müller, 1987.
Böckenförde 1991: Böckenförde, Ernst-Wolfgang. Staat, Verfassung, Demokratie. Studien zur Verfassungstheorie und zum Verfassungsrecht. Frankfurt am Main: Surkamp, 1991.
Böckenförde 1999: Böckenförde, Ernst-Wolfgang. Staat, Nation, Europa. Frankfurt am Main: Surkamp, 1999.
Böcker/Herrmann 2002: Böcker, A. , Herrmann, R. Internationale Kartelle in der Ernährungswirtschaft und die Möglichkeit der neuen Industrieökonomie zur Feststellung von Kollusionen. In: Brockmeier, M., Isermeyer, F., von Cramon-Taubadel, S. (Hrg.). Liberalisierung des Weltagrarhandels - Strategien und Konsequenzen. Münster-Hiltrup: Landwirtschaftsverlag, 2002.
Bodammer et al. 2005: Bodammer, Imme, Forbes Pirie, Mia, Addy-Nayo, Chris. Telecoms Regulation in Developing Countries: Attracting Investment into the Sector: Ghana - A Case Study. In: JWT, Vol. 39, No. 3, 2005. S. 527-558.
Bofinger et al. 1996: Bofinger, Peter, Reischle, Julian, Schächter, Andrea. Geldpolitik. München: Vahlen, 1996.
Bogdandy 1992: Bogdandy, Armin von. The Non-Violation Procedure of Article XXIII:2, GATT. In: JWT, Vol. 26, No. 4, 1992. S. 95-111.
Bogdandy 1993: Bogdandy, Armin von. Supranationale Union als neuer Herrschaftstypus. Entstaatlichung und Vergemeinschaftung in staatstheoretischer Perspektive. In: Integration, 16. Jg. 4/93, Beilage zur Europäischen Zeitung 10/1993.
Bogdandy 2001: Bogdandy, Armin von. Verfassungsrechtliche Dimensionen der Welthandelsorganisation: Entkopplung von Recht und Politik oder neue Wege globaler Demkratie? In: Kritische Justiz , Bd. 34, 2001. In: http://www.mpil.de/personal/bogdandy/index.html.
Bogdandy/Nettesheim 1996: Bogdandy, Armin von, Nettesheim, Martin. Die Europäische Union: Ein einheitlicher Verband mit eigener Rechtsordnung, EuR, Heft 1, 1996.
Böhm 1928: Böhm, Franz. Das Problem der privaten Macht. In: Die Justiz, Band III, 1927/1928. S. 324-352.
Böhm 1933: Böhm, Franz. Wettbewerb und Monopolkampf. Berlin: Carl Heymanns Verlag, 1933.
Böhm 1966: Böhm, Franz. Privatrechtsgesellschaft und Marktwirtschaft. In: ORDO, Bd. 17, 1966. S. 75-151.
Böhme 1970: Böhme, Hans. Der Weltseeverkehr. In: Die Weltwirtschaft, Heft 1, 1970. S. 175-197.
Böhme 1976: Böhme, Hans. Weltseeverkehr 1976: Nach kurzem Aufschwung eine neue Flaute? In: Die Weltwirtschaft, Heft 2, 1976. S. 148-181.
Böhme 1985: Böhme, Hans. Weltseeverkehr: Auf dem Weg in eine neue Flaute? In: Die Weltwirtschaft, Heft 2, 1985. S. 115-170.

Böhme 1987: Böhme, Hans. Weltseeverkehr: Unerwartete Belebung auf den Frachtenmärkten. In: Die Weltwirtschaft, Heft 2, 1987. S. 171-193, Tabellen S. 26-34.
Böhme 1988: Böhme, Hans. Staatliche Reglementierung der Linienschiffahrt oder Freiheit der Meere? Zur Revisionskonferenz über den UN-Linienkodex. In: Die Weltwirtschaft, Heft 1, 1988. S. 165-177.
Böhme 1996: Böhme, Hans. Weltseeverkehr: Märkte zwischen Boom und Baisse. Kieler Diskussionsbeiträge No. 275, Juni 1996.
Boltho 1996: Boltho, Andrea. Was Japanese Growth Export-Led?. In: Oxford Economic Papers, 48, 1996. S. 415-432.
Boltho/Holtham 1992: Boltho, Andrea, Holtham, Gerald. The Assessment: New Approaches to Economic Growth. In: Oxford Review of Economic Policy, Vol. 8, No. 4, 1992. S. 1-14.
Bonelli 1992: Bonelli, Regis. Growth and productivity in Brazilian industries. Impacts of trade orientation. In: Journal of Development Economics, Vol. 39, 1992. S. 85-109.
Bonelli 2000: Bonelli, Regis. Brazil: The Challenge of Improving Export Performance. In: Marario, Carla, Bonelli, Regis, ten Kate, Adriaan, Niels, Gunnar. Export Growth in Latin America. Policies and Performance. Boulder; London: Lynne Rienner, 2000.
Bonus 1979: Bonus, Holger. Öffentliche Güter: Verführungen und Gefangenendilemma. In: Stützel, Wolfgang et al. (Hrg.). Grundtexte zur Sozialen Marktwirtschaft. Stuttgart: Gustav Fischer Verlag, 1981.
Bora et al. 1999: Bora, Bijit, Lloyd, P. J., Pangestu, Mari. Industrial Policy and the WTO. WTO/World Bank Conference on Developing Countries in a Millenium Round, 20-21 September 1999. In: http://www.worldbank.org.
Bora/Graham 2005: Bora, Bijit, Graham, Edward M. Investment and the Doha Development Agenda. In: Petersmann, Ernst-Ulrich (ed.). Reforming the World Trading System. Legitimacy, Efficiency, and Democratic Governance. Oxford: Oxford University Press, 2005.
Boratav/Türel 1993: Boratav, Korkut, Türel, Oktar. Turkey. In: Taylor, Lance (ed.). The Rocky Road to Reform. Adjustment, Income Distribution, and Growth in the Developing World. Cambridge: MIT Press, 1993.
Borchart 1996: Borchart, Klaus- Dieter. Die rechtlichen Grundlagen der europäischen Union. Heidelberg: C.F. Müller, 1996.
Borchert 1994: Borchert, Manfred. Strategische Handelspolitik – alter Wein in neuen Schläuchen? In: RWI-Mitteilungen, Jg. 45, 1994. S. 205-220.
Borchert et al. 1987: Borchert, Jutta, Hayunga, Hayo, Scheewe, Winfried, Seitz, Klaus, Stahlmann, Axel, Windfuhr, Michael. Wer Hunger pflanzt und Überschuß erntet. Beiträge zu einer entwicklungspolitischen Kritik der EU Agrarpolitik. Hamburg: BUKO Agrarkoordination/Verein zur Förderung entwicklungspolitischer Zusammenarbeit, 1987.
Borchert/Grossekettler 1985: Borchert, M., Grosseketteler, H. Preis- und Wettbewerbstheorie. Stuttgart et al.: Kohlhammer Verlag, 1985.
Borenstein et al. 1995: Borenstein, Severin, MacKie-Mason, Jeffrey K., Netz, Janet S. Antitrust Policies in Aftermarkets. In: Antitrust Law Journal, Vol. 63, 1995. S. 455-482.
Borensztein et al. 1994: Borensztein, E., Khan, Moshin S., Reinhart, Carmen M., Wickham, Peter. The Behavior of Non-Oil Commodity Prices. Occasional Paper 112. Washington: International Monetary Fund, 1994.
Borensztein et al. 1998: Borensztein, E., Gregorio, J. De, Lee, J-W. How does foreign direct investment affect economic growth? In: Journal of International Economics, Vol. 45, 1998. S. 115-135.
Bork 1978: Bork, Robert H. The Antitrust Paradox. New York: Basic Books, 1978.
Borkin/Welsh 1943: Borkin, Joseph, Welsh, Charles. Germany's Master Plan. The Story of Industrial Offensive. London; New York; Melbourne: John Long, 1943.
Bornschier/Chase-Dunn 1985: Bornschier, Volker, Chase-Dunn, Christopher. Transnational Corporations and Underdevelopment. New York: Praeger, 1985.
Börnsen et al. 1985: Börnsen, Ole, Glismann, Hans H., Horn, Ernst-Jürgen. Der Technologietransfer zwischen den USA und der Bundesrepublik. Kieler Studien Nr. 192. Tübingen: Mohr, 1985.
Borrmann et al. 1995: Borrmann, Axel, Fischer, Bernhard, Jungnickel, Rolf, Koopmann, Georg, Scharrer, Hans-Eckart. Regionalismustendenzen im Welthandel. Baden-Baden: Nomos, 1995.
Bortolotti et al. 2003: Bortolotti, Bernardo, Fantini, Marcella, Siniscalco, Domenico. Privatization around the world: evidence from panel data. In: Journal of Public Economics, Vol. 88, 2003. S. 305-332.
Bosworth 1995: Bosworth, Barry. Prospects for Saving and Investment in Industrial Countries. In: Brookings Institution, Discussion Papers in International Economics, No. 113, 1995, http://www.brookings.org
Bosworth/Collins 1999: Boswoth, Barry P., Collins, Susan M. Capital Flows to Developing Economies: Implications for Saving and Investment. In: Brookings Papers on Economic Activity 1, 1999. S. 143-180.
Bottasso/Sembenelli 2001: Bottasso, Anna, Sembenelli, Alessandro. Market power, productivity and the EU Single Market Program: Evidence from a panel of Italian firms. In: European Economic Review, Vol. 45, 2001. S. 167-186.
Bouet et al. 2004: Bouet, Antoine, Bureau, Jean-Christophe, Decreux, Yvan, Jean, Sebastian. Multilateral agricultural trade liberalization. The contrasting fortunes of developing countries in the Doha Round. CEPII Working Paper, No. 18 November 2004. In: http://www.cepii.fr.
Bourgeois 1997: Bourgeois, Jaques H.J. GATT/WTO Dispute Settlement Practice in the Field of Anti-dumping law. In: Petersmann, Ernst-Ulrich (ed.). International Trade Law and the GATT/WTO Dispute Settlement System. London, The Hague, Boston: Kluwer Law, 1997.

Boussemart/de Bandt 1993: Boussemart, Benoît, de Bandt, Jaques. The textile industry: widely varying structures. In: de Jong, H.W. (ed.) The Structure of European Industry. Dordrecht; Boston; London: Kluwer, 1993.
Bovard 1991: Bovard, James. The Fair Trade Fraud. How Congress Pillages the Consumer and Decimates American Competitiveness. New York: St. Martin's Press, 1991.
Bowen et al. 1987: Bowen, Harry P., Leamer, Edward E., Sveikauskas, Leo. Multicountry, Multifactor Tests of the Factor Abundance Theory. In: American Economic Review , Vol. 77 No. 5, December 1987. S. 791-809.
Bown 2004: Bown, Chad P. Trade Remedies and WTO Dispute Settlement: Why are so few challenged? Working Paper, December 2004. In: http://darkwing.uoregon.edu/~bruceb/adpage.html.
Bown 2004a: Bown, Chad P.. How Different are Safeguards from Antidumping? Evidence from US Trade Policies Toward Steel. Deparment of Economics and International Business School, Brandeis University, July 2004. In: http://darkwing.uoregon.edu/~bruceb/adpage.html.
Bown 2006: Bown, Chad P. Global Antidumping Database Version 2.0. In: http://www.brandeis.edu/~cbown/global_ad/.
Bown et al. 2003: Bown, Chad P., Hoekman, Bernard, Ozden, Caglar. The pattern of US antidumping: the path from initial filing to WTO dispute settlement. In: World Trade Review Vol. 2, No. 3, 2003. S. 349-371.
Bown/Hoekman 2005: Bown, Chad P., Hoekman, Bernard M. WTO Dispute Settlement and the Missing Developing County Cases: Engaging the Private Sector. In: Journal of International Economic Law, Vol. 8, No. 4, 2005. S. 861-890.
Boyce/Ndikumana 2000: Boyce, James K., Ndikumana, Leonce. Is Africa a Net Creditor? New Estimates of Capital Flight from Severely Indebted Sub-Saharan African Countries, 1970-1996. In: http://www.umass.edu/economics/publications/econ2000_01.pdf.
Boyd 1987: Boyd, Richard. Goverment-Industry Relations in Japan: Access, Communications, and Competitive Collaboration. In: Wilks, Stephen, Wright, Maurice (eds.). Comparative Government-Industry Relations. Western Europe, the United States, and Japan. Oxford: Clarendon Press, 1987.
Boyle/Hogarty 1975: Boyle, Stanley E., Hogarty, Thomas F. Pricing Behavior in the American Automobile Industry, 1957-71. In: Journal of Industrial Economics, Vol. 24, No. 2, December 1975. S. 81-95.
Bradford 1990: Bradford, Colin I. Jr. Policy Interventions and Markets: Development Strategy Typologies and Policy Options. In: Gereffi, Gary, Wyman, Donald L. Manufacturing Miracles. Paths of Industrialization in Latin America and East Asia. Princeton: Princeton University Press, 1990.
Bradford/Lawrence 2004: Bradford, Scott, Lawrence, Robert Z. Has Globalization Gone Far Enough? The Costs of Fragmented Markets. Washington: Institute for International Economics, 2004.
Bradford/Mead Over 1982: Bradford, Ralph M., Mead Over, A. Organizational Costs, 'Sticky Equilibria', and Critical Levels of Concentration. In: Review of Economics and Statistics, Vol. 64, 1982. S. 50-58.
Brand 2003: Brand, Ulrich. Nach der Krise des Fordismus. Global Governance als möglicher hegemonialer Diskurs des internationalen Politischen. In: Zeitschrift für Internationale Beziehungen, Vol. 10 No. 1, 2003. S. 143-166.
Brandao/Carvalho 1991: Brandao, Antonio Salazar P., Carvalho, Jose L. Brazil. In: Krueger, Anne O., Schiff, Maurice, Valdes, Alberto. The Political Economie of Agricultural Pricing Policy. Vol. 1 Latin America. Baltimore, London: John Hopkins University Press, 1991.
Brander 1981: Brander, James A. Intra-Industry Trade in Identical Commodities. In: Journal of International Economics, Vol. 11, 1981. S. 1-14.
Brander 1986: Brander, James A. Rationales for Strategic Trade and Industrial Policy. In: Krugman, Paul R. Strategic Trade Policy and the New International Economics. Cambridge, Mass.: Cambridge University Press, 1986.
Brander/Spencer 1984: Brander, James, Spencer, Barbara. Tariff Protection and Imperfect Competition. In: Kierzkowski, Henryk (ed.). Monopolistic Competition and International Trade. Oxford: Clarendon Press, 1984.
Brandt 2004: Brandt, Hartmut. Probleme und Tendenzen der Agrarpolitiken in Subsahara-Afrika. Berichte und Gutachten 8/2004. Bonn: Deutsches Institut für Entwicklungspolitik, 2004.
Brannon et al. 1994: Brannon, Jeffery T., James, Dilmus D., Lucker, G. William. Generating and Sustaining Backward Linkages between Maquiladoras and Local Suppliers in Northern Mexico. In: World Development, vol. 22, No. 12, 1994. S. 1933-1945.
Branson/Monoyios 1977: Branson, William H., Monoyios, Nicolaos. Factor Inputs in U.S. Trade. In: Journal of International Economics, Vol. 7, 1977. S. 111-131.
Branstetter et al. 2003: Branstetter, Lee, Fisman, Raymond, Foley, C. Fritz. Do Stronger Intellectual Property Rights Increase International Technology Transfer? Empirical Evidence from U.S. Firm-Level Panel Data. APEC Study Center, Columbia Business School, Discussion Paper No. 20. July 2003 In: http://www.columbia.edu/cu/business/apec/publications/Branstetter.pdf.
Brauer 1982: Brauer, Dieter. Das Lied von der Freiheit. Nach Ronald Reagan soll die Dritte Welt dem kapitalistischen Entwicklungsmodell nacheifern. Aber kann sie das? In: Deutsches Allgemeines Sonntagsblatt, Rubrik DZ-Aktuell, Nr. 1, 3. Januar 1982. S. 7.
Brautigam 1995: Brautigam, Deborah. The State as Agent: Industrial Development in Taiwan, 1952-1972. In: Stein, Howard (Hrg.). Asian Industrialization and Africa. Studies in Policy Alternatives to Structural Adjustment. London: St. Martin's Press, 1995.

Bredimas/Tzoannos 1981: Bredimas, Anna E., Tzoannos, John G. In Search of a Common Shipping Policy for the E.C. Journal of Common Market Studies, Vol. XX, No. 2, December 1981. S. 95-114.
Breitenacher et al. 1995: Breitenacher, Michael, Vieweg, Hans-Günther, Vogler-Ludwig, Kurt. Textil- und Bekleidungsindustrie in der EU: Neue Technologien erfordern neue Qualifikationen. In: ifo-Schnelldienst, 35-36/1995. S. 35-41.
Brennan/Buchanan 1993: Brennan, Geoffrey, Buchanan, James M. Die Begründung von Regeln. Konstitutionelle Politische Ökonomie. Tübingen: Mohr, 1993.
Brenton 2003: Brenton, Paul. Integrating the Least Developed Countries into the World Trading System. Policy Research Working Paper 3018. Washington: World Bank, April 2003. In: http://www.worldbank.org.
Brenton/Manchin 2002: Brenton, Paul, Manchin, Miriam. Making EU Trade Agreements Work. The Role of Rules of Origin. CEPS Working Document No. 183, March 2002. In: http://www.ceps.be.
Bresnahan 1985: Bresnahan, Timothy F. Post-Entry Competition in the Plain Paper Copier Market. In: American Economic Review, Vol. 75, No. 2, May 1985. S. 15-19.
Brewer/Young 1999: Brewer, Thomas L., Young, Stephen. WTO Disputes and Developing Countries. In: JWT, Vol. 33, No. 5, 1999. S. 169-182.
Bridges div. Jg., div. No., div. Monate, div. Jahre: Bridges. International Centre for Trade and Sustainable Development. In: www.ictsd.org.
Bridges Weekly 2006: Bridges Weekly. US, EU, Canada join forces to challenge China on Auto parts. Vol. 10, Number 20, 20 September 2006. In: http:/www.ictsd.org.
Briguglio 1998: Briguglio, Lino Pascal. Small Country Size and Returns to Scale in Manufacturing. In: World Development, Vol. 26 No. 3, 1998. S. 507-515.
Brink 2005: Brink, Gustav. The 10 Major Problems With the Anti-Dumping Instrument in South Africa. In: JWT, Vol. 39, No. 1, 2005. S. 147-157.
Brock 1990: Brock, Gerald W. The Computer Industry. In: Adams, Walter (Hrg.). The Structure of American Industry. New York: Macmillan, 1990.
Brock 1997: Brock, Ditmar. Wirtschaft und Staat im Zeitalter der Globalisierung. In: Aus Politik und Zeitgeschichte, B 33-34/97, 8. August 1997.
Brock 1998: Brock, Lothar. Die Grenzen der Demokratie: Selbstbestimmung im Kontext des globalen Strukturwandels und des sich wandelnden Verhältnisses von Staat und Markt. In: PVS, Sonderheft 29/1998. S. 271-292.
Bronckers/Goyette 2003: Bronckers, Marco, Goyette, Martin. The EU's Special Safeguard Clause in Respect of China: How will it work? In: Legal Issues of Economic Integration, Vol. 30, Bd. 2, 2003. S. 123-131.
Bronckers/McNelis 1999: Bronckers, Marco, McNelis, Nathalie. Rethinking the "Like Product" definition in WTO Antidumping Law. In: JWT Vol. 33, No. 3, 1999. S. 73-91.
Bronfenbrenner/Luce 2004: Bronfenbrenner, Kate, Luce, Stephanie. The changing nature of corporate global restructuring: The impact of production shifts on jobs in the US, China, and around the globe. Washington, DC: US-China Economic and Security Review Commission. In: http://digitalcommons.ilr.cornell.edu/cbpubs/15.
Bronfenbrenner/Luce 2004a: Bronfenbrenner, Kate, Luce, Stephanie. Offshoring: The evolving profile of corporate global restructuring. Multinational Monitor, 25(12), 26-29. In: http://digitalcommons.ilr.cornell.edu/cbpubs/18/.
Bronz 1949: Bronz, George. The International Trade Organization Charter. In: Harvard Law Review, Vol. 62 No. 7, May 1949. S. 1089-1125.
Broude 2003: Broude, Tomer. An Anti-Dumping 'To be or not to be' in Five Acts: A New Agenda for Research and Reform. In: JWT, Vol. 37, No. 2, 2003. S. 305-328.
Brown 1950: Brown, William Adams. The United States and the Restoration of World Trade. Washington D.C., Brookings Institution, 1950.
Brown 1978: Brown, Gilbert T. Agricultural Pricing Policies in Developing Countries. In: Schultz, Theodore William. Distortions of Agricultural Incentives. Bloomington; London: Indiana University Press, 1978.
Brown/Whalley 1980: Brown, Fred, Whalley, John. General Equilibrium Evaluations of Tariff-Cutting Proposals in the Tokyo Round and Comparisons with more Extensive Liberalization of World Trade. In: Economic Journal, 90, December 1980. S. 838-866.
Brownbridge/Harrigan 1996: Brownbridge, Martin, Harrigan, Jane. Positive Terms-of-Trade Shocks and Struktural Adjustment in Sub-Saharan Africa. In: Development Policy Review, Vol. 14, 1996. S. 409-427.
Brülhart 1998: Brülhart, Marius. Trading Places: Industrial Specialization in the European Union. In: Journal of Common Market Studies, Vol. 36, No. 3, September 1998. S. 319-346.
Brülhart 2001: Brülhart, Marius. Evolving Geographical Concentration of European Manufacturing Industries. In: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 137, Haft 2, 2001. S. 215-243.
Brülhart/Torstensson 1996: Brülhart, Marius, Torstensson, Johan. Regional Integration, Scale Economies and Industry Location in the European Union. CEPR (Centre of Economic Policy Research) Discussion Paper No. 1435, July 1996.
Brunner 1991: Brunner, Hans-Peter. Building Technological Capacity: A Case Study of the Computer Industry in India: 1975-87. In: World Development, Vol. 19, No. 12, 1991. S. 1737-1751.
Bruno 1972: Bruno, Michael. Domestic Resource Costs and Effective Protection: Clarification and Synthesis. In: Journal of Political Economy, Vol. 80 No. 1, 1972. S. 16-69.

Bruton 1989: Bruton, Henry. Import Substitution. In: Chenery, H., Srinivasan, T.N. Handbook of Development Economics, Vol. II, Amsterdam; New York: Elsevier Science B.V., 1989.
Bruton 1998: Bruton, Henry J. A Reconsideration of Import Substitution. In: Journal of Economic Literature, Vol. XXXVI, June 1998. S. 903-936.
Buccola/McCandlish 1999: Buccola, Steven T., McCandlish, James E. Rent Seeking and Rent Dissipation in State Enterprises. In: Review of Agricultural Economics, Vol. 21 No. 2, 1999. S. 358-373.
Buch et al. 2000: Buch, Claudia M., Heinrich, Ralph P., Lusinyan, Lusine, Schrooten, Mechthild. Russia's Dept Crisis and the Unofficial Economy. Kiel Working Paper No. 978, April 2000.
Buchanan 1980: Buchanan, James M. Rent Seeking and Profit Seeking. In: Buchanan, James M., Tollison, Robert D., Tullock, Gorbon (eds.). Toward a Theory of the Rent-Seeking Society. College Station: Texas A& M University Press, 1980.
Buchanan et al. 1980: Buchanan, James M., Tollison, Robert D., Tullock, Gorbon (eds.). Toward a Theory of the Rent-Seeking Society. College Station: Texas A& M University Press, 1980.
Buchanan/Keohane 2006: Buchanan, Allen, Keohane, Robert. The Legitimacy of Global Governance Institutions. In: Ethics and International Affairs, Vol. 20 No. 4, 2006. S. 405-438.
Buchs 1996: Buchs, Thierry D. Selected WTO Rules and Some Implications for Fund Policy Advice. IMF Working Paper, WP/96/23. Washington: IMF, 1996.
Bufacchi/Garmise 1995: Bufacchi, Vittorio, Garmise, Shari. Social Justice in Europe: An Evaluation of European Regional Policy. In: Government and Opposition, Vol. 30, No. 1, Winter 1995. S. 179-197.
Buffie 2001: Buffie, Edward F. Trade Policy in Developing Countries. Cambridge: Cambridge University Press, 2001.
Buigues/Goybet 1985: Buigues, Pierre, Goybet, Philippe. The Community's Industrial Competitiveness and International Trade in Manufactured Products. Reprinted in: Jaquemin, Alexis, Sapir, André (eds.) The European International Market. Selected Readings. Oxford: Oxford University Press, 1989.
Bulajic 1993: Bulajic, Milan. Principles of International Development Law. Dordrecht, Boston, London: Martinus Nijhoff, 1993.
Bülow et al. 1999: Bülow, Wolfram von, Hein, Eckhard, Köster, Klaus, Krüger, Winfried, Litz, Hans Peter, Ossorio-Capella, Carles, Schüler, Klaus W. Globalisierung und Wirtschaftspolitik. Marburg: Metropolis, 1999.
Bundeskartellamt 2001: Bundeskartellamt. Das Untersagungskriterium in der Fusionskontrolle – Marktbeherrschende Stellung versus Substantial Lessening of Competition. Diskussionspapier für die Sitzung des Arbeitskreises Kartellrecht am 8. und 9. Oktober 2001. In: http://www.bundeskartellamt.de.
Bundesministerium für Wirtschaft 1998: Bundesministerium für Wirtschaft. Autonome Zollaussetzungen für Waren des industriellen Bereichs ab 1 Juli 1998. In: http://www.bmwi.de.
Bundesregierung 2006: Positionspapier der Bundesregierung 2006. Globalisierung gestalten: Externe Wettbewerbsfähigkeit der EU steigern - Wachstum und Arbeitsplätze in Europa sichern. September 2006.
Bundesverfassungsgericht 1997a: Grimm, Dieter, Kirchhof, Paul. Entscheidungen des Bundesverfassungsgerichts. Bd. 1. Tübingen: Mohr, 1997.
Bundesverfassungsgericht 1997b: Grimm, Dieter, Kirchhof, Paul. Entscheidungen des Bundesverfassungsgerichts. Bd. 2. Tübingen: Mohr, 1997.
Bundjamin 2005: Bundjamin, Erry. The 10 Major Problems With the Anti-Dumping Instrument in Indonesia. In: JWT, Vol. 39, No. 1, 2005. S. 125-135.
Buntzel 1998: Buntzel, Rudolf. Agrarliberalisierung, WTO und Welternährung. Die Marrakesh-Entscheidung als letztes Schlupfloch. In: Agrarbündnis (Hrg.). Der Kritische Agrarbericht. Kassel; Rheda-Wiedenbrück: ABL Bauernblatt Verlag, 1998.
Burfischer 2001: Burfischer, Mary E. Agricultural Policy Reform in the WTO - The Road Ahead. U.S. Deparment of Agriculture, Economic Research Service, Agricultural Economic Report No. 802, May 2001. In: http://www.ers.usda.gov/Publications/aer802/.
Burger 1998: Burger, Bettina. Ausländische Direktinvestitionen, technologische Spillover-Effekte und industrielle Entwicklung, dargestellt am Beispiel Mexiko. Baden-Baden: Nomos, 1998.
Burkhardt 1995: Burkhardt, Jürgen. Kartellrecht. München: Beck, 1995.
Burnett/Scherer 1990: Burnett, William B., Schwerer, Frederic M. The Weapons Industry. In: Adams, Walter (Hrg.). The Structure of American Industry. New York: Macmillan, 1990.
Burnside/Dollar 1997: Burnside, Craig, Dollar, David. Aid, Policies and Growth. World Bank, Policy Research Working Paper, No. 1777, June 1997. In: http://www.worldbank.org.
Burstein et al. 2005: Burstein, Ariel, Kurz, Christopher Johann, Tesar, Linda. Trade, production sharing and the international transmission of business cycles. American Economic Association Annual Meeting Paper 2006. In: http://www.aeaweb.org/annual_mtg_papers/2006/0106_0800_0603.pdf.
Burton/Inoue 1984: Burton, F. N., Inoue, Hisashi. Expropriations of Foreign-Owned Firms in Developing Countries. In: JWTL, Vol. 18 No. 5, Sept. Oct. 1984. S. 396-414.
Busch/Reinhardt 2000: Busch, Marc L., Reinhardt, Eric. Bargaining in the Shadow of Law: Early Settlement in GATT/WTO Disputes. Fordham International Law Journal, Vol. 24, 2000-2001. S. 158-172.
Busch/Reinhardt 2003: Busch, Marc L., Reinhardt, Eric. Developing Countries and General Agreement on Tariffs and Trade/World Trade Organization Dispute Settlement. In: JWT, Vol. 37, No. 4, 2003. S. 719-735.

Büschgen 1975: Büschgen, Hans E. Zur Diskussion um das Bankensystem in der Bundesrepublik Deutschland. In: WSI-Mitteilungen, 28 Jg. Juli 1975, 362-374.
Business Week Online 2006: Business Week Online. Intel's Eager Passage to India. December 6, 2005. In: http://www.businessweek.com/technology/content/dec2005/tc20051206_475674.htm.
Bussolo/Morrison 2002: Bussolo, Maurizio, Morrisson, Christian. Globalization and Poverty. In: Braga de Macedo, Jorge et al. (eds.). Development is back. Paris: OECD, 2002.
Byiringiro 1995: Byiringiro, Fidele Usabuwera. Determinants of Farm Productivity and the Size-Productivity Relationship under Land Constraints: The Case of Rwanda. Thesis. Michigan State University, Department of Agricultural Economics. In: http://www.aec.msu.edu/agecon/pubs.htm
Byrne 1998: Byrne, Noel. Licensing Technology. Bristol: Jordans, 1998.

C

Cable 1987: Cable, Vincent. The Impact of EEC Trade Policies on Developing Countries. In: Giersch, Herbert (ed.). Free Trade in the World Economy. Towards the Opening of Markets. Tübingen: Mohr, 1987.
Cadot et al. 2006: Cadot, Olivier, Carrere, Celine, De Melo, Jaime, Tumurchudur, Bolormaa. Product-specific rules of origin in EU and US preferential agreements. In: World Trade Review Vol. 5 No. 2, 2006. S. 199-224.
Caetano 2005: Caetano, Ana. The 10 Major Problems With the Anti-Dumping Instrument in Brazil. In: JWT, Vol. 39, No. 1, 2005. S. 87-96.
Cameron 1995: Cameron, David R. Transnational relations and the development of the European economic an monetary union. In: Risse-Kappen, Thomas (ed.). Bringing transnational relations back in. Cambridge: Cambridge University Press, 1995.
Canavese 1982: Canavese, Alfredo J. The Structuralist Explanation in the Theory of Inflation. In: World Development, Vol. 10, No. 7, 1982. S. 523-529.
Cao et al. 1997: Cao, Yuan Zheng, Fan, Gang, Woo, Wing Thye. Chinese Economic Reforms: Past Successes and Future Challenges. In: Woo, Wing Thye, Parker, Stephen, Sachs, Jeffrey D. Economies in Transition: Comparing Asia and Eastern Europe. Cambridge: The MIT Press, 1997.
Caprio/Klingebiel 1996: Caprio, Gerard Jr., Klingebiel, Daniela. Bank Insolvencies: Cross-country Experience. World Bank, Policy Research Working Paper, No. 1620, July 1996.
Carlin 1996: Carlin, Wendy. West German growth and institutions, 1945-90. In: Crafts, Nicolas, Toniolo, Gianni (eds.). Economic Growth in Europe since 1945. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.
Carneiro/Werneck 1993: Carneiro, Dionisio D., Werneck, Rogerio L. F. Brazil. In: Taylor, Lance (ed.). The Rocky Road to Reform. Adjustment, Income Distribution, and Growth in the Developing World. Cambridge: MIT Press, 1993.
Carrol 1992: Carrol, Lewis. Alice's Adventures in Wonderland. Hertfordshire: Wordsworth, 1992.
Casella 1997: Casella, Paulo Borba. The Results of the Uruguay Round in Brazil: legal and constitutional aspects of implementation. In: Jackson, John H., Sykes, Alan O. (eds.). Implementing the Uruguay Round. Oxford: Clarendon Press, 1997.
Casella 1997a: Casella, Paulo Borba. From Dispute Settlement to Jurisdiction? Perspectives for the Mercosur. In: Petersmann, Ernst-Ulrich (ed.). International Trade Law and the GATT/WTO Dispute Settlement System. London, The Hague, Boston: Kluwer Law, 1997.
Cashin 2003: Cashin, Paul. Commodity Prices and the Terms of Trade. In: IMF Research Bulletin, Vol. 4, No. 4. Washington: IMF, December 2003. In: http://www.imf.org.
Cashin et al. 2000: Cashin, Paul, Liang, Hong, McDermott, C. John. How Persistant are Shocks to World Commodity Prices? In: IMF Staff Papers, Vol. 47 No. 2. Washington: IMF, 2000. In: http://www.imf.org.
Cashin/McDermott 2002: Cashin, Paul, McDermott, C. John. The Long-Run Behavior of Commodity Prices: Small Trends and Big Variability. In: IMF Staff Papers, vol. 49, No. 2. Washington: IMF, 2002. In: http://www.imf.org.
Cass 2001: Cass, Deborah Z. The 'Constitutionalization' of International Trade Law: Judical Norm-Generation as the Engine of Constitutional Development in International Trade. In: European Journal of International Law, 12, 2001. S. 3-38.
Cassel/Rauhut 1998: Cassel, Dieter, Rauhut, Siegfried. Soziale Marktwirtschaft: Eine wirtschaftspolitische Konzeption auf dem Prüfstand. In: Cassel, Dieter (Hrg.). 50 Jahre Soziale Marktwirtschaft. Schriften zu Ordnungfragen der Wirtschaft, Band 57, Stuttgart, Lucius&Lucius: 1998.
Castley 1996: Castley, R. J. The Role of Japanese Foreign Investment in South Korea's Manufacturing Sector. In: Development Policy Review, Vol. 14, 1996. S. 69-88.
Cavallo/Cottani 1991: Cavallo, Domingo, Cottani, Joaquin. Argentina. In: The Experience of Argentina, Chile and Uruguay. Liberalizing Foreign Trade, Vol. 1. Oxford: World Bank/Blackwell, 1991.
Cavelaars 2003: Cavelaars, Paul. Does Competition Enhancement Have Permanent Inflation Effects? In: Kyklos, Vol. 56 No. 1, 2003. S. 69-94.
Caves 1996: Caves, Richard E. Multinational enterprise and economic analysis. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.
Cawson et al. 1987: Cawson, Alan, Holmes, Peter, Stevens, Anne. The Interaction between Firms and the State in France: The Telecommunications and Consumer Electronics Sectors. In: Wilks, Stephen, Wright, Maurice

(eds.). Comparative Government-Industry Relations. Western Europe, the United States, and Japan. Oxford: Clarendon Press, 1987.
CBO AD Study 2001: Congress of the United States. Congressional Budged Office. Antidumping Action in the United States and Around the World. Juni 2001. In: http://www.cbo.gov.
CBO AD/CV Study 1994: Congress of the United States. Congressional Budged Office. How the GATT Affects U.S. Antidumping and Countervailing Duty Policy. September 1994. In: http://www.cbo.gov.
CCFA 2006: Comité des Constructeurs Francais d' Automobiles. Analyse & Faits. 2006. In: http://www.ccfa.fr.
Cecchini 1988: Cecchini, Paolo. Europa '92. Der Vorteil des Binnenmarkts. Baden-Baden: Nomos, 1988.
CEFIC 1998: European Chemical Industry Council. Facts and Figures 1998. In: http://www.cefic.be.
Celasun 1994: Celasun, Merih. Trade and Industrialization in Turkey. In: Helleiner, Gerald K. (ed.). Trade Policy and Industrialization in Turbulent Times. London; New York: Routledge, 1994.
Cerra/Saxena 2002: Cerra, Valerie, Saxena, Sweta Chaman. An Empirical Analysis of China's Export Behavior. IMF Working Paper WP/02/200. Washington: IMF, 2002. In: http://www.imf.org.
César das Neves 1996: César das Neves, João. Portuguese postwar growth: a global approach. In: Crafts, Nicolas, Toniolo, Gianni (eds.). Economic Growth in Europe since 1945. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.
Chadha 2000: Chadha, Rajesh. GATS and Developing Countries: A Case Study of India. Working Paper, South Asia Workshop. In: http://www.worldbank.org/research/trade.
Chadha et al. 2000: Chadha, Rajesh, Brown, Drusilla K., Deardorff, Alan V., Stern, Robert M., Computational Analysis of the Impact on India of the Uruguay Round and the Forthcoming WTO Trade Negotiations. World Bank, WTO Background Paper, March 2000. In: http://www.worldbank.org/research/trade.
Chakravarthy 1999: Chakravarthy, S. Role of Competition Policy in Economic Development and the Indian Experience. In: Asian Economic Review, Vol. 41, No. 3. pp. 386-401.
Chakravarthy 2001: Chakravarty, S. Indian Competition Law on the Anvril. In: World Competition, 24 (4), 2001. S. 571-606.
Chakravatarty 1987: Chakravarty, Sukhamoy. Development Planning. The Indian Experience. Oxford: Clarendon Press, 1987.
Chamberlin 1950: Chamberlin, E.H. Product Heterogeneity and Public Policy. In: American Economic Review, Vol. XL No. 2, May 1950. S. 83-92.
Champ/Attaran 2002: Champ, Paul, Attaran, Amir. Patent Rights and Local Working under the WTO TRIPS Agreement: An Analysis of the U.S.-Brazil Patent Dispute. Yale Journal of International Law, vol. 27, 2002. S. 365-393.
Chandler 1990: Chandler, Alfred D. Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism. Cambridge, Mass.: Belknap Press of Harvard University Press, 2001.
Chandler/Hikino 1997: Chandler, Alfred D., Hikino, Takashi. The large enterprise and the dynamics of modern economic growth. In: Chandler, Alfred D., Amatori, Franco, Hikino, Takashi. Big business and the wealth of nations. Cambridge: Cambridge University Press, 1997.
Chang 1994: Chang, Ha-Joon. The Political Economy of Industrial Policy. New York: St. Martin's Press, 1994.
Chang 2002: Chang, Ha-Joon. Kicking away the ladder. Development Strategy in Historical Perspective. London: Anthem Press, 2002.
Chang/Green 2003: Chang, Ha-Joon, Green, Duncan. The Northern WTO Agenda on Investment: Do as we say, not as we did. Geneva: South Centre, June 2003. In: http:/www.southcentre.org.
Chang/Singh 1993: Chang, Ha-Joon, Singh, Ajit. Public Enterprises in Developing Countries and Economic Efficiency. In: UNCTAD Review, No. 4, 1993. S. 45-116.
Chard/Macmillen 1979: Chard, J.S., Macmillen, M. J. Sectoral Aids and Community Competition Policy: The Case of Textiles. In: JWTL, Vol. 13 No. 2, March April 1979. S. 132-157.
Charnovitz 2002: Charnovitz, Steve. The WTO's Problematic 'Last Resort' Against Noncompliance. In: Aussenwirtschaft, Jg. 57, Heft 4, 2002. S. 409-439.
Charnovitz 2003: Charnovitz, Steve. Comment on the 'WTO Response'. In: Cottier, Thomas, Mavroidis, Petros C (eds.). The Role of the Judge in International Trade Regulation. Ann Arbor: University of Michigan Press, 2003.
Charnovitz 2005: Charnovitz, Steve. The WTO and Cosmopolitics. In: Petersmann, Ernst-Ulrich (ed.). Reforming the World Trading System. Legitimacy, Efficiency, and Democratic Governance. Oxford: Oxford University Press, 2005.
Charnovitz 2005a: Charnovitz, Steve. Belgian Family Allowances and the challenge of origin-based discrimination. In: World Trade Review Vol. 4 No. 1, 2005. S. 7-26.
Charnovitz et al. 2004: Charnovitz, Steve, Bartels, Lorand, Howse, Robert, Bradley, Janes, Pauwelyn, Joost, Regan, Douglas. The Appellate Body's GSP Decision. Internet Roundtable. In: World Trade Review Vol. 3, No. 2, 2004. S. 239-265.
Chaytor 1997: Chaytor, Beatrice. Developing Countries and GATT/WTO Dispute Settlement: A Profile of Enforcement in Agriculture and Textiles. In: Petersmann, Ernst-Ulrich (ed.). International Trade Law and the GATT/WTO Dispute Settlement System. London, The Hague, Boston: Kluwer Law, 1997.
Cheh 1974: Cheh, John H. United States Concessions in the Kennedy Round and Short-Run Labor Adjustment Costs. In: Journal of International Economics, Vol. 4, 1974. S. 323-340.
Chen 1984: Chen, Edward K. Y. Hongkong. In: World Development, Vol. 12, No. 5/6, 1984. S. 481-490.

Chen/Hou 1993: Chen, Tain-Jy, Hou, Chi-ming. The Political Economy of Trade Protection in the Republic of China Taiwan. In: Ito, Takatoshi, Krueger, Anne O. Trade and Protectionism. Chicago; London: The University of Chicago Press/NBER, 1993.
Chenery 1960: Chenery, Hollis. Patterns of Industrial Growth. In: American Economic Review, Bd. 50, 1960, S. 624-654.
Chenery 1975: Chenery, Hollis B. The Structuralist Approach to Development Policy. In: American Economic Review, Papers and Proceedings, Vol. 65, No. 2, 1975. S. 310-316.
Chenery 1979: Chenery, Hollis B. Structural Change and Development Policy. Oxford: Oxford University Press (Published for World Bank), 1979.
Chenery 1980: Chenery, Hollis B. Interactions Between Industrialization and Exports. In: American Economic Review. American Economic Association. Vol. 70, No. 2, May 1980. S. 281-287.
Chenery et al. 1974: Chenery, Hollis, Ahluwalia, Montek S., Bell, C. L. G., Duloy, John H., Jolly, Richard. Redistribution with Growth. Oxford: Oxford University Press (Published for the World Bank), 1974.
Chenery et al. 1986: Chenery, Hollis, Robinson, Sherman, Syrquin, Moshe. Industrialization and Growth. A Comparative Study. Washington: Oxford University Press (Published for World Bank), 1986.
Chenery/Syrquin 1989: Chenery, Hollis, Syrquin, Moshe. Three Decades of Industrialization. In: The World Bank Economic Review, Vol. 3, No. 2, 1989, S. 145-181.
Chenery/Syrquin 1989a: Chenery, Hollis, Syrquin, Moshe. Patterns of Development 1950 to 1983. World Bank Discussion Paper No. 41, Washington: World Bank, 1989.
Chennamaneni 1997: Chennamaneni, Ramesh. Indian Agriculture at Cross Roads: Emerging Issues of Growth, Environment, and Food Security. Working Paper, Nr. 36/1997. Humboldt-Universität zu Berlin, Wirtschafts- und Sozialwissenschaften an der Landwirtschaftlich-Gärtnerischen Fakultät. Berlin: 1997.
Chesnais 1992: Chesnais, Francois. National Systems of Innovation, Foreign Direct Investment and the Operations of Multinational Enterprises. In: Lundvall, Bengt-Ake. National Systems of Innovation. Towards a Theorey of Innovation and Interactive Learning. London; New York: Pinter, 1992.
Chiarlone 2000: Chiarlone, Stefano. Evidence of Product Differenciation and Relative Quality in Italian Trade. CESPRI Working Paper No. 114, July 2000. In: http://www.cespri.uni-bocconi.it/.
Chipman/Moore 1972: Chipman, John S., Moore, James C. Social Utility and the Gains from Trade. In: Journal of International Economics, Vol. 2, 1972. S. 157-172.
Cho 1998: Cho, Sung-joon. GATT Non-Violation Issues in the WTO Frameworki: Are They the Archilles' Heel of the Dispute Settlement Process? In: Harvard International Law Journal, Vol. 39, No. 2, Spring 1998. S. 311-355.
Cho 2005: Cho, Sungjoon. A quest for WTO's legitimacy. In: World Trade Review Vol. 4, No. 3, 2005. S. 391-399.
Cho/Hong 1999: Cho, Dongchul, Hong, Kiseok. Currency Crisis of Korea: Internal Weakness or External Interdependence. NBER East Asian Seminar, Hawai June 1999. In: http://www.nber.org.
Choi 2007: Choi, Won Mog. To Comply or Not to Comply? Non-implementation Problems in the WTO Dispute Settlement System. In: JWT, Vol. 41, No. 5, 2007. S. 1043-1071.
Choinski 2002: Choinski, Alexander Steward. Anatomy of a Controversy: The Balance of Political Forces Behind Implemenation of the WTO's Gasoline Decision. In: Law and Policy in International Business, Vol. 33, No. 4, 2002. S. 569-776.
Chomsky 2000: Chomsky, Noam. Profit over People. Neoliberalismus und globale Weltordnung. Hamburg; Berlin: Europa Verlag, 2000.
Chong Nam et al. 1999: Chong Nam, Il, Kim, Joon-Kyung, Kim, Kang, Yeongjae, Wook Joh, Sung, Kim, Jun-Il. Corporate Governance in Asia: A Comparative Perspective. Conference: OECD, Korean Development Institute. In: http://www.oecd.org/daf/corporate-affairs.
Choudhri/Hakura 2000: Choudhri, Ehsan U., Hakura, Dalia S. International Trade and Productivity Growth: Exploring the Sectoral Effects for Developing Countries. IMF Working Paper, WP/00/17. In: http://www.imf.org.
Choudhri/Hakura 2001: Choudhri, Ehsan U., Hakura, Dalia S. International Trade in Manufactured Products: A Ricardo-Heckscher-Ohlin Explanation with Monopolistic Competition. IMF Working Paper, WP/01/41. In: http://www.imf.org.
Chow 1987: Chow, Peter C. Y. Causality between export growth and industrial development. Empirical evidence form the NICSs. In: Journal of Development Economics, Vol. 26, 1987. S. 55-63.
Christakos 2002: Christakos, Helen A. WTO Panel Report on Section 110 (5) of the U.S. Copyright Act. In: Berkeley Technology Law Journal Vol. 17, 2002. S. 595-611.
Christiansen 2006: Christiansen, Arndt. Der 'more economic approach' in der EU-Fusionskontrolle - eine kritische Würdigung. Deutsche Bank Research, Working Paper Series, Research Notes 21, Januar 2006. In: http://www.dbresearch.com.
Chua 1998: Chua, Adrian T. L. Reasonable Expectations and Non-Violation Complaints in GATT/WTO Jurisprudence. In: JWT, Vol. 32, No. 2, April 1998. S. 27-50.
Cieslik 1984: Cieslik, Jerzy. Restrictive Clauses in Licensing Agreement. In: JWTL, Vol. 18 No. 5, Sept. Oct. 1984. S. 415-428.
Cisco Informationen 2006: Cisco Informationen. Yahoo, 2006. In: http://finance.yahoo.com/q/ks?s=CSCO.
Civil Aircraft Agreement 1992: Agreement between the Governments of the United States of America and the European Economic Community concerning the application of the GATT Agreement on Trade in Civil Aircraft on

Trade in Large Civil Aircraft. In: http://www.ita.doc.gov/td/aerospace. Vgl. auch July 1, 1992, BNA, 9 ITR 1273-78 (1992). Siehe dazu **Hudec 1991:** 578.
Clague 1991: Clague, Christoper K. Factor proportions, relative efficiency and developing countries trade. In: Journal of Development Economics, 35, 1991. S. 357-380.
Clairmonte/Cavanagh 1990: Clairmonte, Frederic F., Cavanagh, John H. TNCs and the global beverage Industry. In: The CTC-Reporter, No. 30, Autumm 1990.
Clarete/Whalley 1994: Clarete, Ramon L., Whalley, John. Immiserizing growth and endogenous protection. In: Journal of Development Economics, Vol. 45, 1994. S. 121-133.
Clark 1940: Clark, J.M. Zum Begriff eines funktionsfähigen Wettbewerbs (englisches Original 1940). In: Herdzina, Klaus (Hrg.). Wettbewerbstheorie. Köln: Kiepenheuer&Witsch, 1975.
Clark 1950: Clark, J.M. The Orientation of Antitrust Policy. In: American Economic Review, Vol. XL No. 2, May 1950. S. 93-104.
Clark 1961: Clark, J.M. Competition as a Dynamik Process. Washington: Brooking Institution, 1961.
Clark 1993: Clark, Don P. Recent Evidence on Determinants of Intra-Industry Trade. In: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 129, 1993. S. 332-343.
Clark/McDonald 1998: Clark, Peter B., McDonald, Ronald. Exchange Rates and Economic Fundamentals: A Methodological Comparison of BEERs and FEERs. IMF Working Paper, WP/98/67. Washington: IMF, 1998. In: http://www.imf.org.
Clarke 1995: Clarke, Roger R. G. More evidence on income distribution and growth. In: Journal of development economics. Vol. 47, 195. S. 403-427.
Clarke et al. 1984: Clarke, Roger, Davies, Stephen, Waterson, Michael. The Profitability-Concentration Relation: Market Power or Efficiency? In: The Journal of Industrial Economics, Vol. XXXII, No. 4, June 1984. S. 435-450.
Clarke et al. 2004: Clarke, P.A., Bourgois, J., Horlick, G.N. WTO Dispute Settlement Practice Relating to Subsidies and Countervailing Measures. In: Ortino, Federico, Petersmann, Ernst-Ulrich (eds.). The WTO Dispute Settlement System 1995 - 2003. The Hague et al.: Kluwer Law International, 2004.
Clerides et al. 1998: Clerides, Sofronis, Lach, Paul, Tybout, James R. Is Learning by Exporting Important? Micro-Dynamic Evicence from Colombia, Mexico, and Morocco. In: Quarterly Journal of Economics, Vol. CXIII, Issue 3, August 1998. S. 903-947.
Cline 1982: Cline, William R. Can the East Asian Model of Development Be Generalized. In: World Development, Vol. 10, No. 2, 1982. S. 81-90.
Cline 1984: Cline, William R. Exports of Manufactures from Developing Countries. Washington: Brookings Institution 1984.
Cline 1986: Cline, William R. U.S. Trade and Industrial Policy: The Experience of Textiles, Steel, and Automobiles. In: Krugman, Paul R. Strategic Trade Policy and the New International Economics. Cambridge, Mass.: Cambridge University Press, 1986.
Cline 1987: Cline, William R. The Future of World Trade in Textiles and Apparel. Washington: Institute for International Economics, 1987.
Cline 2004: Cline, William R. Cline. Trade Policy and Global Poverty. Washington, D.C.: Institute of International Economics, 2004.
Cline et al. 1978: Cline, William R., Kawanabe, Noboru, Kronsjö, T. O. M., Williams, Thomas. Trade Negotiations in the Tokyo Round. A Quantitative Assessment. Washington D.C.: The Brookings Institution, 1978.
Cloud/Silver 1999: Cloud, Kathleen, Silver, Dale I. Gender and Agribusiness Project (GAP): Case Study, Cargill Zimbabwe, November 1999. In: http://www.ips.uiuc.edu/gap.
Coates 1998: Coates, Barry. The Developmental Implications of the MAI: WDM Critique of the Fitzgerald Report to DFID. World Development Movement, July 1998. In: http://www.wdm.org.uk.
Coe et al. 1995: Coe, David T., Helpman, Elhanan, Hoffmaister, Alexander W. North-South R & D Spillovers. NBER Working Paper No. 5048. March 1995.
Coe et al. 1997: Coe, David T., Helpman, Elhanan, Hoffmaister, Alexander W. North-South R & D Spillovers. In: Economic Journal, Vol. 107, January 1997. S. 134-149.
Coen/Hickman 1980: Coen, Robert M., Hickman, Bert G. Investment and Growth in an Econometric Model of the United States. In: American Economic Review, Vol. 70, No. 2, May 1980. S. 214-234.
Coes 1991: Coes, Donald V. Brazil. In: The Experience of Brazil, Columbia and Peru. Liberalizing Foreign Trade, Vol. 4. Oxford: World Bank/Blackwell, 1991.
Cohen 1990: Cohen, Benjamin. The Political Economy of International Trade. In: IO, Vol. 44, 2, Spring 1990. S. 261-281.
Cohen 1993: Cohen, Daniel. Low Investment and Large LCD Debt in the 1980s. In: American Economic Review, Vol. 83, No. 3, June 1993. S. 437-449.
Cohen et al. 1987: Cohen, Wesley M, Levin, Richard C., Mowrey, David C. Firm Size and R&D Intensity: A Re-examination. In: Journal of Industrial Economics, Vol. XXXV, No. 4, June 1987. S. 543-565.
Cohen/Levinthal 1989: Cohen, Wesley, Levinthal, Daniel A. Innovation and Learning: The Two Faces of R&D. In: Economic Journal, Vol. 99, September 1989. S. 569-596.
Cohen/Zysman 1987: Cohen, Stephen S., Zysman, John. Manufacturing Matters. New York: Basic Books, 1987.

Colclough 1991: Colclough, Christopher. Structuralism versus Neo-liberalism: An Introduction. In: Christopher Colclough, James Manor (eds.). States or Markets? Neo-liberalism and the Development Policy Debate. Oxford. Clarendon Press, 1991.
Collier/Gunning 1998: Collier, Paul, Gunning, Jan Willem. Explaining African Economic Performance. WPS/97-2.2, Revised 19 June 1998. Oxford Centre for the Study of African Economies. In: http://www.csae.ox.ac.uk/workingpapers/main-wps.html.
Collins 1993: Collins, David J. Bearings: The Visible Hand of Global Firms. In: Yoffie, David B. Beyond Free Trade. Firms, Governments, and Global Competition. Boston, Mass.: Harvard Business School Press, 1993.
Collins 1998: Collins, Susan M. Economic Intergration and the American Worker: An Overview. In: Collins, Susan M. (ed.). Imports, Exports, and the American Worker. Washington D.C.: Brookings Institution, 1998.
Collins/Bosworth 1996: Collins, Susan M., Bosworth, Barry P. Economic Growth in East Asia: Accumulation versus Assimilation. In: Brookings Papers on Economic Activity, 2, 1996. S. 135-205.
Collins-Williams/Salembier 1996: Collins-Williams, Terry, Salembier, Gerry. International Disciplines on Subsidies. In: JWT Vol. 30 Bd. 1, Febuary 1996. S. 5-17.
Collyns/Dunaway 1987: Collyns, Charles, Dunaway, Steven. The Cost of Trade Restraints. The Case of Japanese Automobile Exports to the United States. In: International Monetary Fund, Staff Papers, Vol. 34, 1987. S. 150-175.
Committee Report Japan 2004: Comittee Report. Report on the WTO Consistency of Trade Policies by Major Trading Partners. 2004. In: http.//www.meti.go.jp/english/report.
Conklin/Lecraw 1997: Conklin, David, Lecraw, Donald. Restrictions on Foreign Ownership during 1984-1994: Developments and Alternative Policies. In: Transnational Corporations, Vol. 6 No. 1, April 1997. S. 1-30.
Connor 2002: Connor, John M. The food and agricultural global cartels of the 1990s. Staff Paper 4, July 2002. In: http://www.agecon.purdue.edu/staff/connor/papers/index.asp.
Connor 2004: Connor, John M. Global Antitrust Prosecution of Modern International Cartels. In: Journal of Industry, Competition and Trade, Vol. 4 No. 3, 2004. S. 239-267. In: http://www.agecon.purdue.edu/staff/connor/papers/index.asp.
Connor 2005: Connor, John M. Price-fixing overcharges: Legal and economic evidence. Staff paper No. 04-17 (revised), Purdue University. In: http://ssrn.com/abstract=787924.
Conybeare 1983: Conybeare, John A. C. Tariff protection in developed and developing countries: a cross-sectional and longitudinal analysis. In: IO, Vol. 37 No. 3, Summer 1983. S. 441-463.
Cook 1998: Cook, Paul. Privatization in the UK. In: Parker, David (ed.). Privatization in the European Union. Theory and Policy Perspectives. London; New York: Routledge, 1998.
Cooney 2003: Cooney, Stephen. The American Steel Industry: A Changing Profile. CRS Report to Congress, RL31748, Updated November 10, 2003. In: http://www.fpc.state.gov/c4763.htm.
Cooper 1995: Cooper, Charles. Technology, manufactured exports and competitiveness. Background Paper ID/WG.542/5(SPEC.). Wien: UNIDO, 1995. In: http://www.unido.org.
Cooper 1999: Cooper, Richard N. Should Capital Controls be Banished. In: Brookings Papers on Economic Activity, 1, 1999. S. 89-141.
Cooper 2003: Cooper, Willliam H. Trade Remedy Law Reform in the 108th Congress, CRS Report for the Congress, Order Code RL30461, Updated July 22, 2003. In: http://www.fpc.state.gov/c4763.htm.
Corbo/Fischer 1995: Corbo, Vittorio, Fischer, Stanley. Structural Adjustment, Stabilization and Policy Reform: Domestic and International Finance. In: Behrman, J. Srinivasan, T.N. (eds.) Handbook of Development Economics, Vol. III, Amsterdam; New York: Elsevier Science B.V., 1995.
Corbo/Melo 1985: Corbo, Vittorio, Melo, Jaime de. Liberalization with Stabilization in the Southern Cone of Latin America. Special Issue of World Development. Vol. 13. No. 8. Oxford: Pergamon Press, 1985.
Corden 1966: Corden, M. W. The Strukture of a Tariff System and the Effective Protection Rate. In: Journal of Political Economy, Vol. 74, No. 3, June 1966. S. 221- 237.
Corden 1971: Corden, M. W. The Theory of Protection. Oxford: Oxford University Press, 1971.
Corden 1974: Corden, M. W. Trade Policy and Economic Welfare. Oxford: Clarendon Press, 1974.
Cornia 1999: Cornia, Giovanni Andrea. Liberalization, Globalization and Income Distribution. UNU/WIDER Working Paper, March 1999. In: http://www.wider.unu.edu/.
Cornwell/Wächter 1999: Cornwell, Christopher M., Wächter, Jens-Uwe. Productivity Convergence and Economic Growth: A Frontier Production Function Approach. ZEI-Working Paper, B 6, Bonn, April 1999.
Correa 1998: Correa, Carlos M. Patent Rights. In: Correa, Carlos M., Yusuf, Abdulquwi A. Intellectual Property Rights and International Trade: The TRIPS Agreement. London; The Hague: Kluwer, 1998.
Correa 2000: Correa, Carlos M. Intellectual Property Rights, the WTO and Developing Countries. London: Zed Books, 2000.
Correa 2000a: Correa, Carlos M. Options for the Implementation of Farmers' Rights at the National Level. South Centre Working Paper 8. December 2000. In: http://www.southcentre.org.
Correa/Yusuf 1998: Correa, Carlos M., Yusuf, Abdulquwi A. Intellectual Property Rights and International Trade: The TRIPS Agreement. London; The Hague: Kluwer, 1998.
Costello 1993: Costello, Declan. The redistributive effects of interregional transfers: A comparison of the European Community and Germany. In: European Economy, Reports and Studies, Vol. 5, Generaldirektion Wirtschaft und Finanzen. Luxemburg 1993.

Cottani et al. 1990: Cottani, Joaquin A., Cavallo, Domingo F., Khan, M. Shahbaz. Real Exchange Rate Behavior and Economic Performance in LDCs. In: Economic Development and Cultural Change, 1990. S. 61-76.
Cotterill 1991: Cotterill, Ronald W. Food Retailing: Mergers, Leverages Buyouts, and Performance. Food Marketing Policy Centre, Research Report No. 14, September 1991. In: http://www.fmpc.uconn.edu.
Cotterill 1999: Cotterill, Ronald W. Continuing Concentration in Food Industries Globally: Strategic Challenges to an Unstable Status Quo. Food Marketing Policy Centre, Research Report No. 49, October 1999. In: http://www.fmpc.uconn.edu.
Cottier 1998: Cottier, Thomas. Dispute Settlement in the World Trade Organization: Characteristics and Structural Implications for the European Union. In: Common Market Law Review 35, 1998. S. 325-378.
Cottier 2004: Cottier, Thomas. Proposals for Moving from Ad hoc Panelists to Permanent WTO Panelists. In: Ortino, Federico, Petersmann, Ernst-Ulrich (eds.). The WTO Dispute Settlement System 1995 - 2003. The Hague et al.: Kluwer Law International, 2004.
Cottier/Mavroidis 2003: Cottier, Thomas, Mavroidis, Petros C. The Role of the Judge in International Trade Regulation. Ann Arbor: University of Michigan Press, 2003.
Cottier/Mavroidis 2003a: Cottier, Thomas, Mavroidis, Petros C. Concluding Remarks. In: Cottier, Thomas, Mavroidis, Petros C (eds.). The Role of the Judge in International Trade Regulation. Ann Arbor: University of Michigan Press, 2003.
Cottier/Oesch 2003: Cottier, Thomas, Oesch, Matthias. The Paradox of Judicial Review in International Trade Regulation: Towards a Comprehensive Framework. In: Cottier, Thomas, Mavroidis, Petros C (eds.). The Role of the Judge in International Trade Regulation. Ann Arbor: University of Michigan Press, 2003.
Cottier/Schefer 1997: Cottier, Thomas, Schefer, Krista Nadakavukaren. Non-Violation Complaints in WTO/GATT Dispute Settlement: Past, Present and Future. In: Petersmann, Ernst-Ulrich (ed.). International Trade Law and the GATT/WTO Dispute Settlement System. London, The Hague, Boston: Kluwer Law, 1997.
Cotton Board News 2001: Cotton Board. Cotton News from Sub-Saharan Africa. December 2001. In: http://www.cottonboard.org.
Coughlin 1990: Coughlin, Peter. Moving to the next phase. In: Riddell, Roger C. (ed.). Manufacturing Africa. Performance & Prospects of Seven Countries in Sub-Saharan Africa. Overseas Development Institute. London: James Currey, 1990.
Council of Economic Advisors 1999: Council of Economic Advisors. America's Interest in the World Trade Organization: An Economic Assessment. November 16, 1999. In: http://www.whitehouse.gov/WH/EOP/CEA/html/about.html.
Covell 1998: Covell, Charles. Kant, die liberale Theorie der Gerechtigkeit und die Weltordnung. In: Der Staat, Bd. 37, Heft 1/4, 1998. S. 361-384.
Cowling/Mueller 1980: Cowling, Keith, Mueller, Dennis C. The Social Costs of Monopoly Power. In: Buchanan, James M., Tollison, Robert D., Tullock, Gorbon (eds.). Toward a Theory of the Rent-Seeking Society. College Station: Texas A&M University Press, 1980.
Cox 1987: Cox, Robert W. Production, Power, and World Order. Social Forces in the Making of History. New York: Columbia University Press, 1987.
Coxhead 2000: Coxhead, Ian. Consequences of a food security strategy for economic welfare, income distribution and land degradation: the Philippine case. Working Paper. Annual World Bank Conference on Development Economics. Washington: World Bank, 2000. In: http://wb.forumone.com/research/abcde/
CPT Letter 2006: Consumer Project on Technology. Letter on Thai Efavirenz License. 21 December 2006. In: http://www.cptech.org.
Crafts 1973: Crafts, N. F. R. Trade as an handmaiden of growth: an alternative view. In: Economic Journal, Vol. 83, Sep. 1973. S. 875-889.
Crafts/Toniolo 1996: Crafts, Nicolas, Toniolo, Gianni. Postwar growth: an overview. In: Crafts, Nicolas, Toniolo, Gianni (eds.). Economic Growth in Europe since 1945. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.
Crafts/Toniolo 1996a: Crafts, Nicolas, Toniolo, Gianni. Reflections on the country studies. In: Crafts, Nicolas, Toniolo, Gianni (eds.). Economic Growth in Europe since 1945. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.
Cranfield et al. 1998: Cranfield, John A. L., Hertel, Thomas W., Eales, James S., Preckel, Paul V. Changes in the Structure of Global Food Demand. Purdue University, Department of Agricultural Economics, Staff Paper 98-5, May 1998. In: http://www.agriculture.purdue.edu/.
Cravinho 1998: Cravinho, Joao. Frelimo and the Politics of Agricultural Marketing in Mozambique. In: Journal of Southern African Studies, Vol. 24 No. 1, March 1998. S. 93-113.
Crisil Industry Analysis div. Sektoren 2006: Crisil. Crisil India Budget 2005-2006. Industry Analysis, div. Sektoren. 2006. In: http://www.crisil.com.
Croley/Jackson 1996: Croley, Steven, Jackson, John H. WTO Dispute Procedures, Standard of Review, and Deference to National Governments. In: The American Journal of International Law, Vol. 90, 1996. S. 193-213.
Croley/Jackson 1997: Croley, Steven, Jackson, John H. WTO Dispute Panel Deference to National Government Decisions. The Misplaced Analogy to the U.S. Chevron Standard-of-Review Doctrine. In: Petersmann, Ernst-Ulrich (ed.). International Trade Law and the GATT/WTO Dispute Settlement System. London, The Hague, Boston: Kluwer Law, 1997.
Croome 1995: Croome, John. Reshaping the World Trading System. A History of the Uruguay Round. Geneva: WTO, 1995.

Croome 1998: Croome, John. The Present Outlook for Trade Negotiations in the World Trade Organisation. World Bank, Policy Research Working Paper, No. 1992, October 1998.
Cross 2006: Cross, Karen Halverson. King Cotton, Developing Countries, and the 'Peace Clause': The WTO's US Cotton Subsidies Decision. In: Journal of International Economic Law, Vol. 9 No. 1, 2006. S. 149-195.
Cuddington 1992: Cuddington, John T. Long-run trends in 26 primary commodity prices. A disaggregated look at the Prebisch-Singer hypothesis. In: Journal of Development Economics, 39, 1992. S. 207-227.
Culem/Lundberg 1986: Culem, Claudy, Lundberg, Lars, The Product Pattern of Intra-Industry Trade: Stability among Countries and over Time. In: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 112, 1986, S. 113-130.
Cull 1997: Cull, Robert J. Financial Sector Adjustment Lending: A Mid-Course Analysis. World Bank, Policy Research Working Papers, No. 1804, August 1997. In: http://www.worldbank.org.
Cumby/Moran 1997: Cumby, Robert E., Moran, Theodore H. Testing Models of the Trade Policy Process: Antidumping and the 'New Issues'. In: Feenstra, Robert C. (ed.). The Effects of U.S. Trade Protection and Promotion Policies. Chicago, London: University of Chicago Press, 1997.
Curry/George 1983: Curry, B., George, K. D. Industrial Concentration: A Survey. In: The Journal of Industrial Economics. Vol. XXXI, No. 3, March 1983. S. 203-255.
Curtis/Vastine 1971: Curtis, Thomas B., Vastine, John Robert. The Kennedy Round and the Future of American Trade. New York; Washington; London: Praeger Publishers, 1971.
Curzon/Curzon Price 1979: Curzon, Gerard, Curzon Price, Victoria. The Undermining of the World Trade Order. In: ORDO, Bd. 30, 1979. S. 383-407.
Czempiel 1994: Czempiel, Ernst-Otto. Vergesellschaftete Außenpolitik. In: Merkur, Heft 1, Januar 1994. S. 1-14.

D

Dacia Logan Informationen 2006: Dacia Logan Anzeige. In: ADAC Motorwelt, Heft 3, 2006. S. 45.
Dahlman 1984: Dahlman, Carl J. Foreign Technology and Indigenous Technological Capability in Brasil. In: Fransman, Martin, King, Kenneth (eds.). Technology Capability in the Thirld World. London: Macmillan, 1984.
Dahlman et al. 1987: Dahlman, Carl J., Ross-Larson, Bruce, Westphal, Larry E. Managing Technological Development: Lessons from the Newly Industrializing Countries. In: World Development, Vol. 15, No. 6, 1987. S. 759-775.
Dahlman/Cortes 1984: Dahlman, Carl J., Cortes, Mariluz. Mexico. In: World Development, Vol. 12, No. 5/6, 1984. S. 601-624.
Dahlmann/Fonseca 1987: Dahlmann, Carl J., Fonseca, Fernando Valadares. From Technological Dependence to Technological Development: The Case of the USIMINAS Steel Plant in Brazil. In: Katz, Jorge M., Technology Generation in Latin American Manufacturing Industries. London: Macmillan Press, 1987.
Dalum 1992: Dalum, Bent. Export Specialization, Structural Competitiveness and National Systems of Innovation. In: Lundvall, Bengt-Ake. National Systems of Innovation. Towards a Theorey of Innovation and Interactive Learning. London; New York: Pinter, 1992.
Dam 2005: Dam, Kenneth W. Cordell Hull, the Reciprocal Trade Agreements Act, and the WTO. In: Petersmann, Ernst-Ulrich (ed.). Reforming the World Trading System. Legitimacy, Efficiency, and Democratic Governance. Oxford: Oxford University Press, 2005.
Das 1985: Das, Dilip K. Dismantling the Multifibre Arrangement? In: JWTL, Vol. 19 No. 1, Jan. Feb 1985. S. 67-80.
Das 1998: Das, Dilip K. Trade in Financial Services and the Role of the GATS. In: Journal of World Trade, Vol. 32, No. 6, 1998. S. 79-114.
Das 1999: Das, Satya P. An Indian Perspective on WTO Rules on Direct Foreign Investment. Working Paper, South Asia Workshop, December 1999. In: http://www.worldbank/research/trade.
Das 2003: Das, Deb Kusum. Quantifying Trade Barriers: Has Protection Declined Substantially in Indian Manufacturing? Indian Council for Research on International Economic Relations, Working Paper 105, July 2003. In: http://www.icrier.res.in/.
Dasgupta/Stiglitz 1980: Dasgupta, Pharta, Stiglitz; Joseph. Industrial Structure and the Nature of Innovative Activity. In: Economic Journal, Vol. 90, June 1980. S. 266-293.
Daumann/Hösch 1998: Daumann, Frank, Hösch, Ulrich. Freiheitssichernde Regeln und ihre Justiziabilität - dargestellt am Beispiel des § 1 UWG. In: ORDO, Bd. 49, 1998.
Davey 2003: Davey, William J. Has the WTO Dispute Settlement System Exceeded Its Authority? A Consideration of Deference Shown by the System to Member Government Decisions ind Its Use of Issue-Avoidance Techniques. In: Cottier, Thomas, Mavroidis, Petros C (eds.). The Role of the Judge in International Trade Regulation. Ann Arbor: University of Michigan Press, 2003.
Davey 2004: Davey, William J. Proposals for Improving the Working Procedures of WTO Dispute Settlement Panels. In: Ortino, Federico, Petersmann, Ernst-Ulrich (eds.). The WTO Dispute Settlement System 1995 - 2003. The Hague et al.: Kluwer Law International, 2004.
Davey 2004a: Davey, William J. WTO Dispute Settlement Practice Relating to GATT 1994. In: Ortino, Federico, Petersmann, Ernst-Ulrich (eds.). The WTO Dispute Settlement System 1995 - 2003. The Hague et al.: Kluwer Law International, 2004.

David 1975: David, Paul A. Technical choice, innovation and economic growth. Cambridge: Cambridge University Press, 1975.
David/Huang 1996: David, Cristina C., Huang, Jikun. Political Economy of Rice Price Protection in Asia. In: Economic Development and Cultural Change, 1996. S. 463-483.
Davidow 1994: Davidow, Joel. The worldwide influence of U.S. antitrust. In: Kovaleff, Theodore P. The Antitrust Impulse. Vol. 2. New York, London: M.E. Sharpe, 1994.
Davidow/Shapiro 2003: Davidow, Joel, Shapiro, Hal. The Feasibility and Worth of a World Trade Organization Competition Agreement. In: JWT, Vol. 37, No. 1, 2003. S. 49-68.
Davies 1979: Davies, Stephen. The Diffusion of Process Innovations. Cambridge: Cambridge University Press, 1979.
Davies/Lyons 1996: Davies, Stephen, Lyons, Bruce. Industrial Organization in the European Union. Structure, Strategy, and the Competitive Mechanism. Oxford: Clarendon Press, 1996.
Davis 1995: Davis, Donald R. Intra-Industry Trade: A Heckscher-Ohlin-Ricardo approach. In: Journal of International Economics, Vol. 39, 1995. S. 201-226.
Davis et al. 1996: Davis, Donald R., Weinstein, David E., Bradford, Scott C., Shimpo, Kazushige. The Heckscher-Ohlin-Vanek Model of Trade: Why does it fail? When does it work? NBER Working Paper No. 5625, June 1996.
Davis et al. 1997: Davis, Donald R., Weinstein, David E., Bradford, Scott C., Shimpo, Kazushige. Using International and Japanese Regional Data to Determine When the Factor Abundance Theory of Trade Works. In: American Economic Review, Vol. 87 No. 3, June 1997. S. 421-446.
Davis/Neascu 2001: Davis, Michael H., Neascu, Dana. Legitimacy, Globally: The Incoherence of Free Trade Practice, Global Economics and their Governing Principles of Political Economy. In: University of Missouri-Kansas City Law Review, Vol. 69, 2001. S. 733ff. In: In: http://papers.ssrn.com/.
Davis/Weinstein 1996: Davis, Donald R., Weinstein, David E. Does Economic Specialization Matter for International Specialization? NBER Working Paper No. 5706, August 1996.
Davis/Weinstein 1998: Davis, Donald R., Weinstein, David E. An Account of Global Factor Trade. NBER Working Paper No. 6785, November 1998.
D'Costa 1995: D'Costa, Anthony P. The Restructuring of the Indian Automobile Industry: Indian State and Japanese Capital. In: World Development, Vol. 23, No. 3, 1995. S. 485-502.
De Band 1998: de Band, Jaques. Privatization in an industrial policy perspective: The case of France. In: Parker, David (ed.). Privatization in the European Union. Theory and Policy Perspectives. London; New York: Routledge, 1998.
De Carmoy 1978: De Carmoy, Guy. Subsidy Policies in Britain, France and West Germany: An Overview. In: Warnecke, Steven J. (ed.). International Trade and Industrial Policies. Government Intervention and an Open World Economy. London: Macmillan Press, 1978.
De Castro 1989: De Castro, Juan A. Determinants of protection and evolving forms of North-South Trade. In: UNCTAD Review, Jg. 1, Number 2, 1989. S. 1-22.
De Cordoba et al. 2004: de Córdoba, Santiago Fernandez, Laird, Sam, Vanzetti. Trick or Treat? Development opportunities and challenges in the WTO negotiations on industrial tariffs. David. Draft 10 May 2004. UNCTAD Trade Analysis Branch: http://192.91.247.38/tab/Default.asp.
De Ghellinck et al. 1988: De Ghellinck, Elisabeth, Geroski, Paul A., Jaquemin, Alexis. Inter-Industry Variations in the Effect of Trade on Industry Performance. In: Journal of Industrial Economics, Vol. XXXVII, No. 1, September 1988. S. 1-19.
De Grauwe 1996: De Grauwe, Paul. Exchange Rate Variability and Slow Growth of Trade. In: Frenkel, Jacob A., Goldstein, Morris (eds.). Functioning of the International Monetary System. Vol. 2. Washington: IMF, 1996.
De Gregorio 1992: De Gregorio, José. Economic Growth in Latin America. In: Journal of Development Economics, Vol. 39, 1992. S. 59-84.
De Haen 1996: De Haen, Hartwig. World Food Security: Challenge to the FAO. In: Deutsche Stiftung für Internationale Entwicklung/Arbeitsgemeinschaft für Tropische und Subtropische Agrarforschung (Hrg.). Perspectives for World Food Security. Bonn, 1996.
De Janvry et al. 1995: De Janvry, Alain, Sadoulet, Elisabeth, De Anda, Gustavo Gordillo. NAFTA and Mexico's Maize Producers. In: World Development Vol. 23 No. 8, 1995. S. 1349-1362.
De Janvry et al. 1997: De Janvry, Alain, Sadoulet, Elisabeth, Davis, Benjamin. NAFTA and Agriculture: An early assessment. Department of Agricultural and Resource Economics, University of California at Berkeley, Working Paper No. 807, April 1997. In: http://are.berkeley.edu.
De Jong 1993: de Jong, Henk Wouter. Market Structures in the European Community. In: de Jong, H.W. (ed.) The Structure of European Industry. Dordrecht; Boston; London: Kluwer, 1993.
De Jong 1993a: de Jong, Mark W. Services Industries: Innovation and Internationalization. In: de Jong, H.W. (ed.) The Structure of European Industry. Dordrecht; Boston; London: Kluwer, 1993.
De la Torre 1981: De la Torre, Jose. Public Intervention Strategies in the European Clothing Industries. In: JWTL, Vol. 15 No. 2, March April 1981. S. 124-148.
De la Torre et al. 1978: De la Torre, Jose, Jedel, Michael Jay, Arpan, Jeffrey S., Ogram, E. William, Toyne, Brian. Corporate Responses to Import Competition in the U.S. Apparel Industry. Atlanta, Georgia: College of Business Administration, Georgia State University, 1978.

De la Torre/Gonzalez 2005: De la Torre, Luz Elena Reyes, Gonzales, Jorge G. Antidumping and Safeguard Measures in the Political Economy of Liberalization: The Mexican Case. World Bank Policy Research Working Paper 3684, August 2005. In: http://www.worldbank.org.
De Lettenhove 1984: De Lettenhove, Albert Kervyn. Steel: a Case Study in Industrial Policy. In: Jacquemin, Alexis (ed.). European Industry: Public Policy and Corporate Strategy. Oxford: Clarendon Press, 1984.
De Long/Summers 1991: De Long, J. Bradford, Summers, Lawrence H. Equipment Investment and Economic Growth. In: Quarterly Journal of Economics, May 1991. S. 445-502.
De Melo et al. 1996: De Melo, Martha, Denizer, Cevdet, Gelb, Alan. From Plan to Market: Patterns of Transition. World Bank, Policy Research Working Paper, No. 1564, January 1996. In: http://www.worldbank.org.
De Menil 1997: De Menil, Georges. Trade Policies in Transition Economies: A Comparison of European and Asian Experiences. In: Woo, Wing Thye, Parker, Stephen, Sachs, Jeffrey D. Economies in Transition: Comparing Asia and Eastern Europe. Cambridge: The MIT Press, 1997.
De Nardis et al. 1996: De Nardis, Sergio, Goglio, Alessandro, Malgarini, Marco. Regional Specialization and Shocks in Europe: Some Evidence from Regional Data. In: Weltwirtschaftliches Archiv, Vo. 132, No.1, 1994. S. 195-214.
De Paiva Abreu 1995: de Paiva Abreu, Marcelo. Trade in Manufactures: The Outcome of the Uruguay Round and Developing Country Interests: In: Martin, Will, Winters, L. Alan. The Uruguay Round and the Developing Countries. World Bank Discussion Papters 307, Washington: World Bank, 1995.
De Vault 1993: De Vault, James M. The Impact of U.S. Unfair Trade Laws: A Preliminary Assessment. In: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 129, 1993. S. 735-751.
De Walle 1994: De Walle, Nicolas. Political Liberation and Economic Policy Reform in Africa. In: World Development, Vol. 22, No. 4, 1994. S. 483-500.
De Wolf 1993: de Wolf, Peter. The pharmaceutical industry: towards on single market? In: de Jong, H.W. (ed.) The Structure of European Industry. Dordrecht; Boston; London: Kluwer, 1993.
Dean 1990: Dean, Judith M. The Effects of the U.S. MFA on small exporters. In: Review of Economics and Statistics, Vol. 72, No. 1, Feb. 1990. S. 63-69.
Dean et al. 1994: Dean, Judith M., Desai, Seema, Riedel, James. Trade Policy Reform in Developing Countries since 1985. A Review of the Evidence. Washington: World Bank, 1994.
Deardorff 1990: Deardorff, Alan V. Should Patent Protection Be Extended to All Developing Countries. In: World Economy, Vol. 13, No. 4, December 1990. S. 497-507.
Deardorff 1992: Deardorff, Alan V. Welfare Effects of Global Patent Protection. In: Economica, Vol. 59, February 1992. S. 35-51.
Deardorff 1994: Deardorff, Alan V. Exploring the Limits of Comparative Advantage. In: Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 130, No. 1, 1994. S. 1-19.
Deardorff 1999: Deardorff, Alan V. Patterns of Trade and Growth across Cones. Research Seminar in International Economics, Discussion Paper No. 443, July 1999. In: http://www.fordschool.umich.edu/rsie/workingpapers/wp.html.
Deardorff/Stern 1984: Deardorff, Alan V., Stern, Robert M. The Effects of the Tokyo Round on the Structure of Protection. In: Baldwin, Robert E. Krueger, Anne O. The Structure and Evolution of Recent U.S. Trade Policy. Chicago; London: The University of Chicago Press, 1984.
Debaere 2005: Debaere, Peter. Small Fish - Big Issues. The Effect of Trade Policy on the Global Shrimp Market. CEPR Discussion Paper No. 5254, September 2005.
Deccan Herald 2006: Deccan Herald. Dell mulls PC unit in India. Newspaper article, Tuesday, January 31, 2006. In: http://www.deccanherald.com/deccanherald/jan312006/business1632252006130.asp.
Defense Contracts 1999: Information on companies recieving U.S.-Department of Defense contracts. In: http://web1.whs.osd.mil/PEIDHOME/PROCSTAT/p01/fy1999/top100.htm.
Dehio 1995: Dehio, Jochen. Analyse wirtschaftlicher Aufholprozesse in Ostasien. RWI-Mitteilungen, Jg. 46, 1995, S. 317-335.
Dehousse et al. 1999: Dehousse, Franklin, Ghemar, Katelyne, Vincent, Philippe. Market Access Study to Identify Trade Barriers Affecting the EU Textiles Industry in Certain Third Country Markets. European Commission, DG Trade, Brussels, March 1999. In: http://europe.eu.int/comm/trade.
Deininger/Binswanger 1995: Deininger, Klaus, Binswanger, Hans P. Rent Seeking and the Development of Large-Scale Agriculture in Kenya, South Africa, and Zimbabwe. In: Economic Development and Cultural Change, 1995. S. 493-522.
Deininger/Olinto 2000: Deininger, Klaus, Olinto, Pedro. Why Liberalization Alone has not Improved Agricultural Productivity in Zambia. World Bank Working Paper No. 2302, March 2000. In: http://www.worldbank.org.
Deitelhoff 2006: Deitelhoff, Nicole. Überzeugung in der Politik. Grundzüge einer Diskurstheorie internationalen Regierens. Frankfurt am Main: Surkamp, 2006.
Delgado 1992: Delgado, Christopher L. Why Domestic Food Prices Matter to Growth Strategy in Semi-Open West African Agriculture. In: Journal of African Economies, Vol. 1 No. 3, 1992. S. 446-471.
Demsetz 1974: Demsetz, Harold. Two Systems of Belief About Monopoly. In: Goldschmid, Harvey J., Mann, Michael H., West, Fred J. Industrial Concentration: The New Learning. Boston, Toronto: Little, Brown and Company, 1974.

Demsetz 1982: Demsetz, Harold. Barriers to Entry. In: American Economic Review, Vol. 72 No. 1, March 1982. S. 47-57.
Denison 1967: Denison, Edward F. Why Growth Rates Differ. Postwar Experience in Nine Western Countries. Washington, D.C.: The Brookings Institution, 1967.
Denison 1985: Denison, Edward F. Trends in American Economic Growth, 1929-1982. Washington: Brookings Institution, 1985.
Denison 1993: Denison, Edward F. The Gowth Accounting Tradition and Proximate Sources of Growth. In: Szirmai, Adam, van Ark, Bart, Pilat, Dirk (eds.). Explaining Economic Growth. Essays in Honour of Angus Maddison. Amsterdam: North Holland, 1993.
Denters 1996: Denters, Erik. Law and Policy of IMF Conditionality. The Hague: Kluwer, 1996.
Denters 2004: Denters, Erik. The BOP Restrictions Case of US v. India: How the IMF may affect decision making in the WTO. In: Reflections on Emerging International Law. Essays in Memory of Late Subrata Roy Chowdhury. National Law School of India University, Bangalore, 2004.
Deparment of Commerce 2003: Department of Commerce. Memorandum Dynamic Random Access Memory Semiconductors from the Republic of Korea, 68 FR 37122, June 23, 2003. In: http://www.commerce.gov.
Department of Disinvestment India 2005: Department of Disinvestment, Ministry of Finance. Indien. In: http://www.divest.nic.in/index.htm.
Department of Information Technology 2006: Department of Information Technology. Draft Paper on National Electronics/IT Hardware Manufacturing Policy. India, 2006. In: http://www.mit.gov.in/nwpolicy.asp.
Department of Telecommunication Sanchar Bhavan 2004: Department of Telecommunication Sanchar Bhavan (Investment Policy Cell). Status Paper on Manufacture of Telecom Equipment in India. Dated 31st March 2004. In: http://www.dot.gov.in.
Deraniyagala 1999: Deraniyagala, Sonali. Comparative and Pooled Analysis of the Three Countries. In: Lall, Sanjaya (Hrg.). The Technological Response to Import Liberalization in SubSaharan Africa. United Nations University, INTECH. London: MacMillan Press, 1999.
Deraniyagala/Semboja 1999: Deraniyagala, Sonali, Semboja, Haji H. H. Trade Liberalization, Firm Performance and Technology Upgrading in Tanzania. In: Lall, Sanjaya (Hrg.). The Technological Response to Import Liberalization in SubSaharan Africa. United Nations University, INTECH. London: MacMillan Press, 1999.
DeRosa et al. 1979: DeRosa, Dean A., Finger, J. Michael, Golub, Stephen S., Nye, William W. What the 'Zenith Case' Might Have Meant. In: JWTL, Vol. 13 No. 1, Jan Feb 1979. S. 47-54.
Desta 2001: Desta, Melaku Geboye. Food Security and International Trade Law. An Appraisal of the World Trade Organization Approach. In: JWT Vol. 35, No. 3, 2001. S. 449-468.
Destler 2003: Destler, I.M. US Trade Politics and Rules of Origin: Notes Towards A Paper. May 24, 2003. In: http://www.puaf.umd.edu/faculty/paper/Destler/RoO%20(1).pdf.
Destler 2005: Destler, I.M. American Trade Politics, 4th Edition. Washington, Institute for International Economics, June 2005.
Destler/Odell 1987: Destler, I.M., Odell, John S. Anti-Protection: Changing Forces in United States Trade Politics. Washington: Institute for International Economics, 1987.
Dethier 1991: Detier, Jean-Jacques. Egypt. In: Krueger, Anne O., Schiff, Maurice, Valdes, Alberto. The Political Economy of Agricultural Pricing Policy. Vol. 3 Africa and the Mediterranean. Baltimore, London: John Hopkins University Press, 1991.
Deutsch 1968: Deutsch, Karl W. Analyse internationaler Beziehungen. Frankfurt am Main: Europäische Verlagsanstalt, 1968.
Deutsche Bank Research 2001: Deutsche Bank Research. Euroland Industries in 2001 and 2002, April 2, 2001. In: http://www.dbresearch.com.
Deutscher Bundestag 2007: Deutscher Bundestag. EU und Globalisierung. Wissenschaftliche Dienste, Nr. 1/07, 2007. In: http://www.bundestag.de.
Deutscher Zolltarif 1961: Deutscher Zolltarif 1961. Anlagenband zum Bundesgesetzblatt Teil II, Jahrgang 1960.
Deutsches Handels-Archiv, div. Ausgaben: Bundesministerium für Wirtschaft (Hrg.). Deutsches Handels-Archiv (DHA). Sammlung von Handelsabkommen, Zolltarifen und sonstigen Vorschriften über den zwischenstaatlcihen Handelsverkehr. Dieselbe Reihe ab 1983 (hier nicht zitiert): Bundesstelle für Außenhandelsinformatione (Bfai) (Hrg.). Zoll- und Handelsinformationen. Köln.
DeVault 1993: DeVault, James M. The Impact of the U.S. Unfair Trade Law: A Preliminary Assessment. In: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 129, 1993. S. 733-751.
Devereaux et al. 2006a: Devereaux, Charan, Lawrence, Robert Z., Watkins, Michael D. Making the Rules. Case Studies in US Trade Negotiation, Vol. I. Washington: Institute for International Economics, 2006.
Devereaux et al. 2006b: Devereaux, Charan, Lawrence, Robert Z., Watkins, Michael D. Resolving Disputes. Case Studies in US Trade Negotiation. Vol. II. Washington: Institute for International Economics, 2006.
Devereux/Naeraa 1996: Devereux, Stephen, Naeraa, Trine. Drought and Survival in Rural Namibia. In: Journal of Southern African Studies, Vol. 22 No. 3, September 1996. S. 421-440.
Dhanani 2000: Dhanani, Shafiq. Indonesia: Strategy for Manufacturing Competitiveness. Vol. II, Main Report. Jakarta: UNDP/UNIDO, November 2000. In: http://www.unido.org.
Diakosavvas/Scandizoo 1991: Diakosavvas, Dimitris, Scandizzo, Pasquale L. Trends in the Terms of Trade of

Diao et al. 2003: Diao, Xinshen, Diaz-Bonilla, Eugenio, Robinson, Sherman. How much does it hurt? The Impact of Agricultural Trade Policies on Developing Countries. Washington: IFPRI, 1993. In: http://www.ifpri.org.
Dichmann 1997: Dichmann, Werner. Gewerkschaften und Tarifautonomie in ordnungspolitischer und evolutorischer Sicht. In: ORDO, Bd. 48, 1997.
Dicke et al. 1976: Dicke, Hugo, Glismann, Hans H., Horn, Ernst-Jürgen, Neu, Axel D. Beschäftigungswirkungen einer verstärkten Arbeitsteilung zwischen der Bundesrepublik und den Entwicklungsländern. Kieler Studien 137. Tübingern: Mohr, 1976.
Dicken 1998: Dicken, Peter. Global Shift. Transforming the World Economy. London: Paul Chapman Publishing, 1998.
Dickerson 1995: Dickerson, Kitty G. Textiles and Clothing in the Global Economy. Englewood Cliffs, New Jersey: Merrill/Prentice Hall, 1995.
Dickson 1996: Dickson, Ian. China's Steel Imports: An Outline of Recent Trade Barriers. Working Paper No. 96/6. Chinese Economy Research Unit, Adelaide, July 1996. In: http://www.adelaide.edu.au/CERU.
Didier 2001: Didier, Pierre. The WTO Anti-Dumping Code and EC Practice. In: JWT, Vol. 35, No. 1. S. 33-54.
Diebold 1952: Diebold, William. The End of the ITO. Essays in International Finance, No. 16, Department of Economics and Social Institutions, Princeton University, October 1952.
Diehl 1999: Diehl, Markus. The Impact of International Outsourcing on the Skill Structure of Employment: Empirical Evidence from German Manufacturing Industries. Kieler Arbeitspapiere Nr. 946, September 1999.
Dieter 1998: Dieter, Heribert. Die Rolle der Finanzmärkte und des IWF. Zur Genese der asiatischen Finanzkrise. In: Entwicklung und Zusammenarbeit, 39. Jg., No. 7, 1998.
Dieter 2004: Dieter, Heribert. Präferentielle Ursprungsregeln in Freihandelszonen: Hemmnisse für den Internationalen Handel. In: Aussenwirtschaft, 59. Jg. Heft III, 2004. S. 273-301.
Dieter 2005: Dieter, Heribert. Bilateral Trade Agreements in the Asia-Pacific: Wise or Foolish Policies? University of Warwick, CSGR Working Paper Series No. 183/05, December 2005. In: http://www2.warwick.ac.uk.
Dietz/Havlik 1995: Dietz, Raimund, Havlik, Peter. Auswirkungen der EU-Ost-Integration auf den österreichischen und den EU-Osthandel. In: Europa 1996 Auswirkungen einer EU-Osterweiterung. Schriftenreihe des Bundeskanzleramts. Wien: Österreichische Staatsdruckerei, 1995.
Dijkstra 2000: Dijkstra, A. Geske. Trade Liberalization and Industrial Development in Latin America. In: World Development, Vol. 28, No. 9, 2000, S. 1567-1582.
Dinopoulos/Kreinin 1988: Dinopoulos, Elias, Mordechai E., Kreinin. Effects of the U.S.-Japan Auto VER on European Prices and on U.S. Welfare. In: Review of Economics and Statistics, Vol. 70, 1988. 484-491.
Disyatat 2004: Disyatat, Piti. Rationalizing Asian's Foreign Reserves Built Up. Research Institute of Economy, Trade and Industry (RIETI). June 2004. In: http://www.rieti.go.jp.
DIW 1997: DIW, Berlin, ITC, Genf. China als Handelspartner und Produktionsstandort für deutsche mittelständische Unternehmen. Dezember 1997. In: http://www.diw.de.
DIW-Afrika 12/1997: DIW-Wochenbericht. Afrikas Stellung auf dem Weltmarkt und in der Europäischen Union. Jg. 64, 20. März 1997.
DIW-Niederlande 16/**1997:** DIW-Wochenbericht. Die Niederlande: Beschäftigungspolitisches Vorbild? DIW 16/1997, Jg. 64, 17. April 1997.
DIW-Osterweiterung 14/**1997:** DIW-Wochenbericht. Europäische Union: Osterweiterung beschleunigt Konvergenz. DIW 14/1997, Jg. 64, 3. April 1997.
DIW-Rußland 15/2000: DIW-Wochenbericht. Russlands Wirtschaftspolitik setzt auf Investitionen. DIW 15/2000. Jg. 67, 13. April 2000.
DIW-Schuhproduktion 14/**1997:** DIW-Wochenbericht. Schrumpfungsprozess der deutschen Schuhproduktion hält an. DIW 14/1997, Jg. 64, 3. April 1997.
DIW-Subventionsabbau 1999: Kriterien und Vorschläge für einen Subventionsabbau. DIW Diskussionspapiere (zusammen mit dem IfW Kiel), Nr. 181. Berlin, März 1999.
Dixit/Norman 1986: Dixit, Avinash, Norman, Victor. Gains from Trade without Lump-Sum Compensation. In: Journal of International Economics, Vol. 21, 1986. S. 111-112.
Dixit/Stiglitz 1977: Dixit, Avinash K., Stiglitz, Joseph E. Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity. In: American Economic Review, Vol. 67 No. 3, June 1977. S. 297-308.
Dodaro 1991: Dodaro, Santo. Comparative Advantage, Trade and Growth: Export-Led Growth Revisited. In: World Development, Vol. 19, No. 9, 1991, pp. 1153-1165.
Dohlman/Hoffman 2000: Dohlman, Eric, Hoffman, Linwood. The New Agricultural Trade Negotiations: Background and Issues for the U.S. Wheat Sector. USDA Economic Research Service, 2000. In: http://www.usda.gov.
Döhrn 1994: Döhrn, Roland. Deutsche Direktinvestitionen in der Europäischen Union: Produktions- oder Finanzintegration. In: RWI-Mitteilungen, Jg. 45, 1994. S. 261-281.
Dolata 1997: Dolata, Ulrich. Das Phantom der Globalisierung. In: Blätter für deutsche und internationale Politik, 1, 1997. S. 100-104.
Dollar 1992: Dollar, David. Outward-oriented Developing Economies Really Do Grow More Rapidly: Evidence form 95 LDCs, 1976-1985. In: Economic Development and Cultural Change, 1992, S. 523-544.
Dollar 1993: Dollar, David. Technological Differences as Source of Comparative Advantage. In: American Economic Review, Papers and Proceedings, Vol. 83, No. 2, May 1993. S. 431-439.

Dollar/Kraay 2001: Dollar, David. Trade, Growth, and Poverty. World Bank Policy Research Working Paper No. 2615, June 2001. In: http://www.worldbank.org.
Domar 1946: Domar, Evsey D. Capital Expansion, Rate of Growth, and Employment. In: Econometrica, Vol. 14, No. 2, April 1946. S. 137-147.
Domowitz et al. 1987: Domowitz, Ian, Hubbard, Glen R., Petersen, Bruce C. Oligopoly Supergames: Some Empirical Evidence on Prices and Margins. In: Journal of Industrial Economics, Vol. XXXV, No. 4, June 1987. S. 379-398.
Domowitz et al. 1988: Domowitz, Ian, Hubbard, Glen R., Petersen, Bruce C. Market Structure and Cyclical Fluctuations in U.S.-Manufacturing. In: Review of Economics and Statistics, Vol. 70, 1988. S. 55-66.
Donges 1976: Donges, Jürgen B. A Comparative Survey of Industrialization in Fifteen Semi-Industrial Countries. In: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 112, 1976, S. 626-659.
Donges 1981: Donges, Jürgen B. Außenwirtschafts- und Entwicklungspolitik. Die Entwicklungsländer in der Weltwirtschaft. Berlin; Heidelberg: Springer, 1981.
Donges 1986: Donges, Jürgen B. Wither International Trade Policies? Worries about Continuing Protectionism. Kieler Diskussionsbeiträge, No. 125. Kiel: Institut für Weltwirtschaft, Oktober 1986.
Donges 1997: Donges, Jürgen B. Die Wirtschaftspolitik im Spannungsverhältnis zwischen Regulierung und Deregulierung. In: ORDO, Bd. 48, 1997.
Donges et al. 1973: Donges, Jürgen B., Fels, Gerhard, Neu, Axel D. Protektion und Branchenstruktur der westdeutschen Wirtschaft. Kieler Studien 123. Tübingen: Mohr, 1973.
Donges/Freytag 1998: Donges, Jürgen B, Freytag, Andreas (Hrg.). Die Rolle des Staates in einer globalisierten Wirtschaft. Stuttgart: Lucius & Lucius, 1998.
Donges/Riedel 1977: Donges, Jürgen B., Riedel, James. The Expansion of Manufactured Exports in Developing Countries: An Empirical Assessment of Supply and Demand Issues. In: Weltwirtschaftliche Archiv Bd. 113, 1977. S. 58-87.
Donges/Schatz 1980: Donges, Jürgen B., Schatz, Klaus-Werner. Muster der industriellen Arbeitsteilung im Rahmen einer erweiterten Europäischen Gemeinschaft. In: Die Weltwirtschaft, Heft 1, 1980. S. 160-186.
Dore 1997: Dore, Ronald. The Distinctiveness of Japan. In: Crouch, Colin, Streeck, Wolfgang. Political Economy of Modern Capitalism. London: Sage, 1997.
Dornbusch 1992: Dornbusch, Rudiger. Lessons from Experiences with High Inflation. In: The World Bank Economic Review, Vo. 6, No. 1, 13-31.
Dornbusch et al. 1977: Dornbusch, Rüdiger, Fischer, Stanley, Samuelson, P. A. Comparative Advantage, Trade, and the Payments in a Ricardian Model with a Continuum of Goods. In: American Economic Review, Vol. 67, No. 5, December 1997. S. 823-839.
Dornbusch/Edwards 1990: Dornbusch, Rüdiger, Edwards, Sebastian. Macroeconomic Populism. In: Journal of Development Economics, Vol. 32 (1990), pp. 247-277.
Dornbusch/Edwards 1990: Dornbusch, Rüdiger, Edwards, Sebastian. Macroeconomic Populism. In: Journal of Development Economics, Vol. 32, 1990. S. 247-277.
Dornbusch/Fischer 1992: Dornbusch, Rüdiger, Fischer, Stanley. Makroökonomik. München; Wien: Oldenbourg, 1992.
Dos Santos 2005: Dos Santos, Pablo Fonseca P. Brazil's remarkable journey. In: Finance and Development, Vol. 42, No. 2, June 2005. In: http://www.imf.org.
Dosi et al. 1990: Dosi, Giovanni, Pavitt, Keith, Soete, Luc. The Economics of Technical Change and International Trade. New York: New York University Press, 1990.
Dougherty/Jorgenson 1996: Dougherty, Chrys, Jorgenson, Dale W. International Comparisons of the Sources of Economic Growth. In: American Economic Review, Papers and Proceedings, Vol. 86, No. 2, May 1996. S. 25-29.
Drabek/Greenaway 1984: Drabek, Zdenek, Greenaway, David. Economic Integration and Intra-Industry Trade: The EEC and CMEA Compared. In: Kyklos, Vol. 37, No. 3, 1984. S. 444-469.
Dreier 1989: Dreier, Thomas. National Treatment, Reciprocity and Retorsion - The Case of Computer Programs and Integrated Circuits. In: Beier, Friedrich-Karl, Schricker, Gerhard (eds.). GATT or WIPO? New Ways in the Protection of Intellectual Property. Weinheim: Wiley-VCH, 1989.
Driffield 2001: Driffield, Nigel. Inward Investment, Industry Concentration and the Speed of Adjustment. In: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 137, Heft 2, 2001. S. 193-214.
Driscoll 2005: Driscoll, Caroline Ormonde. Unforeseen Developments - An Unforeseeable Future? The Relationship Between GATT Art. XIX and the Agreement on Safeguards. In: Legal Issues of Economic Integration Vol. 32, No. 3, 2005. S. 249-258.
Droege 2001: Droege, Susanne. Ecological Labelling and the World Trade Organization. In: Aussenwirtschaft, 56 Jg., Heft I, 2001. S. 99-122.
Dryden 1995: Dryden, Steve. Trade Warriors. USTR and the American Crucade for Free Trade. New York, Oxford: Oxford University Press, 1995.
Duijm 1997: Duijm, Bernhard. Die deutsche Politik gegenüber Entwicklungsländern: Einige ordnungspolitische Anmerkungen: In: ORDO, Bd. 48, 1997.
Dunne et al. 1989: Dunne, Timothy, Roberts, Mark J., Samuelson, Larry. The Growth and Failure of U.S. Manufacturing Plants. In: Quarterly Journal of Economics, November 1989. S. 671-698.

Dunning 1993: Dunning, John H. Multinational Enterprises and the Global Economy. Harlow, England et al.: Addison-Wesley, 1993.
Dunning 1997: Dunning, John H. The European Internal Market Programme and Inbound Foreign Direct Investment. In: Journal of Common Market Studies, Vol. 35, No. 1, March 1997. S. 1-30.
Dunning 1997a: Dunning, John H. Governments and the Macro-Organization of Economic Activity: A Historical and Spatial Perspective. In: Dunning, John H. (ed.). Governments, Gobalization and International Business. Oxford: Oxford University Press, 1997.
Durling 2003: Durling, James P. Deference, but only when due: WTO review of anti-dumping measures. In: Journal of International Economic Law Vol. 6 No. 1, 2003. S. 125-153.
Dutfield 1999: Dutfield, Graham. Intellectual Property Rights, Trade and Biodiversity: The Case of Seed and Plant Varieties. IUCN Background Paper June 1999. Interessessional Meeting on the Operation of the Convention, Montreal Canada, 28-30 June 1999. In: http://www.iucn.org.
Duysters/Hagedoorn 1993: Duysters, Geert, Hagedoorn, John. Strategic Group Formation and Inter-Firm Networks in the International Information Technology Industry. MERIT, Faculty of Economics and Business Administration, Maastricht. January 1993.

E

Eaton et al. 2004: Eaton, Jonathan, Kortum, Samuel, Lerner, Josh. International Patenting and the European Patent Office: A Quantitative Assessment. In: OECD. Patents, Innovation and Economic Performance. Conference Proceedings. Paris: OECD, 2004.
Eaton/Kortum 1994: Eaton, Jonathan, Kortum, Samuel. International Patenting and Technology Diffusion. NBER Working Paper No. 4931, November 1994.
Eaton/Kortum 1995: Eaton, Jonathan, Kortum, Samuel. Trade in Ideas: Patenting and Productivity in the OECD. NBER Working Paper No. 5049, March 1995.
Eaton/Kortum 1997: Eaton, Jonathan, Kortum, Samuel. Technology and Bilateral Trade. NBER Working Paper No. 6253, November 1997.
Eatwell/Taylor 1998: Eatwell, John, Taylor, Lance. The Performance of Liberalized Capital Markets. Centre of Economic Policy Analysis. Working Paper No. 8, August 1998. In: http://www.newschool.edu/cepa.
Ebbinghaus/Hassel 1999: Ebbinghaus, Bernhard, Hassel, Anke. Striking Deals: Concertation in the Reform of Continental European Welfare States. In: MFIfG (Max Planck Institut für Gesellschaftsforschung Köln), Working Paper 99/3, December 1999. In: http://www.mpi-fg-koeln.mpg.de.
EC 2000: European Communities. The Community Budget: The Facts in Figures. Luxemburg: Office for Official Publications of the European Communities, 2000. In: http://europe.eu.int/comm//budget/financing.
ECA Economic Report on Africa. div. Jg.: ECA. Economic Report on Africa. Addis Ababa, Ethiopia: United Nations Economic Commission on Africa, div. Jg. In: http://www.uneca.org.
ECA Key Indicators 2002: UN Economic Commission for Africa. Population, Agriculture and Environment: Some Key Indicators. 09.12.2002. In: http://www.uneca.org.
Eckstein 1980: Eckstein, Wolfram. The Role of Banks in Corporate Concentration in West Germany. In: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft. Bd. 136, 1980. S. 465-482.
Edwards 1988: Edwards, Sebastian. Real And Monetary Determinants of Real Exchange Rate Behavior. In: Journal of Development Economics, Vol. 29, 1988, pp. 311-341.
Edwards 1989: Edwards, Sebastian. Real Exchange Rates, Devaluation, and Adjustment. Cambridge, Mass.: The MIT Press, 1989.
Edwards 1992: Edwards, Sebastian. Trade Orientation, Distortions and Growth in Developing Countries. In: Journal of Development Economics, Vol. 39, 1992, pp. 31-57.
Edwards 1993: Edwards, Sebastian. Exchange Rates as Nominal Anchors. In: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 129, 1993, S. 1-32.
Edwards 1993a: Edwards, Sebastian. Openness, Trade Liberalization, and Growth in Developing Countries. In: Journal of Economic Literature, Vol. 31, September 1993. S. 1358-1393.
Edwards 1995: Edwards, Sebastian. Trade and Industrial Policy Reform in Latin America. In: Resende, André Lara (Moderator). Policies for Growth. The Latin American Experience. Washington: International Monetary Fund, 1995.
Edwards 1995: Edwards, Sebastian. Trade Policy, Exchange Rates, and Growth. In: Dornbusch, Rudiger, Edwards, Sebastian (eds.). Reform, Recovery, and Growth. Chicago; London: University of Chicago Press, 1995.
Edwards 1995a: Edwards, Chris. East Asia and Industrial Policy in Malaysia: Lessons für Africa? In: Stein, Howard (Hrg.). Asian Industrialization and Africa. Studies in Policy Alternatives to Structural Adjustment. London: St. Martin's Press, 1995.
Edwards 1995a: Edwards, Sebstaian. Trade Policy, Exchange Rates, and Growth. In: Dornbusch, Rudiger, Edwards, Sebastian (eds.). Reform, Recovery, and Growth. Chicago; London: University of Chicago Press, 1995.
Edwards 1998: Edwards, Sebastian. Openness, Productivity and Growth: What Do We Really Know? In: The Economic Journal, 108, March 1998. S. 383-398.
Edwards/Dornbusch 1995: Edwards, Sebastian, Dornbusch, Rudiger. Introduction. In: Dornbusch, Rudiger, Edwards, Sebastian (eds.). Reform, Recovery, and Growth. Chicago; London: University of Chicago Press, 1995.

Edwards/Lester 1997: Edwards, Robert H., Lester, Simon N. Towards a More Comprehensive World Trade Organization Agreement on Trade Related Investment Measures. In: Stanford Journal of International Law, Vol. 33, 1997. S. 169-214.
Eeckhout 2003: Eeckhout, Piet. The EC Response. In: Cottier, Thomas, Mavroidis, Petros C (eds.). The Role of the Judge in International Trade Regulation. Ann Arbor: University of Michigan Press, 2003.
Efinger et al. 1990: Efinger, Manfred, Rittberger, Volker, Wolf, Klaus Dieter, Zürn, Michael. Internationale Regime und internationale Politik. In: PVS, Jg. 31, Sonderheft 21, 1990.
Efinger/Zürn 1990: Efinger, Manfred, Zürn, Michael. Explaing conflict management in East-West relations: a quantitative test of problem-structural typologies. In: Rittberger, Volker (ed.). International Regimes in East-West Politics. London: New York: Pinter Publishers, 1990.
EGKS-Vertrag 1951: Vertrag über die Gründung der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl. In. Europarecht. München: dtv, 1997.
Ehlermann 1997: Ehlermann, Claus Dieter. Reflections on the Process of Clarification and Improvement of the DSU. In: Ortino, Federico, Petersmann, Ernst-Ulrich (eds.). The WTO Dispute Settlement System 1995 - 2003. The Hague et al.: Kluwer Law International, 2004.
Ehlermann 2004: Ehlermann, Claus Dieter. Six years on the bench of the 'World Trade Court'. In: Ortino, Federico, Petersmann, Ernst-Ulrich (eds.). The WTO Dispute Settlement System 1995 - 2003. The Hague et al.: Kluwer Law International, 2004.
Ehlermann/Ehring 2005: Ehlermann, Claus Dieter, Ehring, Lothar. Are WTO Decision-Making Procedures Adequate for Making, Revising, and Implementing Worldwide and 'Plurilateral' Rules? In: Petersmann, Ernst-Ulrich (ed.). Reforming the World Trading System. Legitimacy, Efficiency, and Democratic Governance. Oxford: Oxford University Press, 2005.
Ehlermann/Ehring 2005a: Ehlermann, Claus Dieter, Ehring, Lothar. Can the WTO Dispute Settlement System Deal with Competition Disputes? In: Petersmann, Ernst-Ulrich (ed.). Reforming the World Trading System. Legitimacy, Efficiency, and Democratic Governance. Oxford: Oxford University Press, 2005.
Ehlermann/Lockhard 2004: Ehlermann, Claus Dieter, Lockhart, Nicolas. Standard of Review in WTO Law. In: Journal of International Economic Law, Vol. 7, No. 3, 2004. S. 491-521.
Ehring 2002: Ehring, Lothar. De Facto Discrimination in World Trade Law. National and Most-Favoured-Nation Treatment - Or Equal Treatment? In: Journal of World Trade, Vol. 36 No. 5, 2002. S. 921-977.
Eichengreen 1996: Eichengreen, Barry. Institutions and economic growth: Europa after World War II. In: Crafts, Nicolas, Toniolo, Gianni (eds.). Economic Growth in Europe since 1945. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.
Eichengreen/Kohl 1998: Eichengreen, Barry, Kohl, Richard. The External Sector, the State and Development in Eastern Europe. In: http://brie.berkeley.edu.
Eichengreen/van der Ven 1984: Eichengreen, Barry, van der Ven, Hans. U.S. Antidumping Policies: The Case of Steel. In: Baldwin, Robert E. Krueger, Anne O. The Structure and Evolution of Recent U.S. Trade Policy. Chicago; London: The University of Chicago Press, 1984.
Eicher/Baker 1982: Eicher, Carl K., Baker, Doyle C. Research on Agricultural Development in Sub-Saharan Africa. A Critical Survey. Michigan State University, Department of Agricultural Economics, 1982. In: http://www.aec.msu.edu/agecon/pubs.htm.
Elbadawi 1992: Elbadawi, Ibrahim A. Real Overvaluation, Terms of Trade Shocks and the Cost to Agriculture in Sub-Saharan Africa: The Case of Sudan. In: Journal of African Economies, Vol. 1 No. 1, 1992. S. 59-85.
Elbadawi 2001: Elbadawi, Ibrahim A. Can Africa Export Manufactures? Endowments, Exchange Rates and Transaction Costs. In: OECD. Policies to Promote Competitiveness in Manufacturing in Sub-Saharan Africa. Development Centre Seminars within the IMF and the AERC. Kwasi Fosu, Augustin, Nsouli, Saleh M., Varoudakis, Aristomene (eds.). Paris: OECD, 2001a.
Elias 1992: Elias, Victor. Sources of Growth. A Study of Seven Latin American Economies. International Centre for Economic Growth. San Francisco, California: ICS Press, 1992.
Ellis 1992: Ellis, Frank. Agricultural Policies in Developing Countries. Cambridge: Cambridge University Press, 1992.
Elsenhans 1981: Elsenhans, Hartmut. Abhängiger Kapitalismus oder bürokratische Entwicklungsgesellschaft. Frankfurt; New York: Campus Verlag, 1981.
Elsenhans 1983: Elsenhans, Hartmut. Rising mass incomes as a condition of capitalist growth: implications for the world economy. In: IO, Vol. 37 No.1, Winter 1983. S. 1-39.
Elsenhans 1990: Elsenhans, Hartmut. Nord-Süd-Beziehungen: Theorien über die Nord-Süd-Konfliktformationen und ihre Bearbeitung. In: PVS, 31. Jg. Sonderheft 21, 1990.
Elsenhans 1996: Elsenhans, Hartmut. Gegen das Gespenst der Globalisierung. In: Jahrbuch Arbeit und Technik 1996. Bonn: Dietz, 1996.
Elzinga 1990: Elzinga, Kenneth G. The Beer Industry. In: Adams, Walter (Hrg.). The Structure of American Industry. New York: Macmillan, 1990.
Emerson et al. 1988: Emerson, Michael, Aujean, Michel, Catinat, Michel, Goybet, Philippe, Jaquemin, Alexis. Europas Zukunft - Binnenmarkt 1992. Eine Bewertung der möglichen wirtschaftlichen Auswirkungen der Vollendung des Binnenmarktes der Europäischen Gemeinschaft. In: Europäische Wirtschaft, Nummer 35, März 1988.

Emiliou/Keeffe 1996: Emiliou, Nicholas, Keeffe, David O., The European Union and World Trade Law. After the GATT Uruguay Round. Chichester et al: John Wiley, 1996.
Emmanuel 1972: Emmanuel, Arghiri. Unequal Exchange. A Study of the Imperialism of Trade. New York; London: Monthly Review Press, 1972.
Emmerich-Fritsche 2002: Emmerich-Fritsche, Angelika. Recht und Zwang im Völkerrecht, insbesondere im Welthandelsrecht. In: Schachtschneider, Karl Albrecht (Hrg.). Rechtsfragen der Weltwirtschaft. Berlin: Duncker & Humblot, 2002.
Engel 1996: Gerhard, Engel. Die Grenzen der politischen Öffentlichkeit Jürgen Habermas und die konstitutionelle Ökonomik. In: Pies, Ingo, Leschke, Martin (Hrg.). James Buchanans konstitutionelle Ökonomik. Tübingen: Mohr, 1996.
Engel/Reichert 1999: Engel, Astrid, Reichert, Tobias. Von Subsistenz bis WTO-Reform. BUKO Agrar Studien 8. Hamburg: Forum für internationale Agrarpolitik e.V., 1999.
Engels 1992: Engels, Benno (Hrg.). Weiterentwicklung des GATT durch die Uruguay Runde? Hamburg: Übersee Institut, 1992.
Engels 1996: Engels, Rainer. Nahrungsmitteldumping in Entwicklungsländern. In: BUKO Agrarkoordination (Hrg.) Welternährung. Agrar Dossier 14, Hamburg 1996.
Enos/Park 1988: Enos, J. L., Park, W. H. The Adoption and Diffusion of Imported Technology. The Case of Korea. London; New York; Sydney: Croom Helm, 1988.
Epstein/Gintis 1989: Epstein, Gerald, Gintis, Herbert. International Capital Markets and the Limits of National Economic Policy. WIDER Working Paper, Helsinki 1989.
Erber 1985: Erber, Fabio Stefano. The Development of the 'Electronics Complex' and Government Policies in Brazil. In: World Development, Vol. 13, No. 3, 1985. S. 293-309.
Ergas 1987: Ergas, Henry. Does Industrial Policy Matter? In: Audretsch, David (ed.). Industrial Policy and Competitive Advantage, Vol. I. Cheltenham, UK, Northampton, MA: Elgar, 1998.
Erhard 1957: Erhard, Ludwig. Wohlstand für Alle. Düsseldorf: Econ-Verlag, 1957.
Erlei 1993: Erlei, Mathias. Von der Steuerbarkeit des Fortschritts: eine Analyse der 'Euro-MITI'-Konzeption. In: ORDO 44, 1993. S. 169-183.
Ernst 1973: Ernst, Dieter. Wirtschaftliche Entwicklung durch Importsubsituierende Industrialisierung. In: Das Argument. Zeitschrift für Philosophie und Sozialwissenschaften. 15 Jg. Nr. 78-83, 1973. S. 332-403.
Ernst 1985: Ernst, Dieter. Automation and Worldwide Restructuring of the Electronics Industry: Strategic Implication for Developing Countries. In: World Development, Vol. 13, No. 3, 1985. S. 333-352.
Ernst 1987: Ernst, Wolfgang. Wechselwirkungen zwischen Handelspolitik und Intergration. Rückschau eines europäischen Praktikers. In: FS Hans von der Groeben. Baden-Baden: Nomos, 1987.
Ernst 1997: Ernst, Dieter. From Partial to Systemic Globalization: International Production Networks in the Electronics Industry. San Diego: Berkeley Roundtable on the International Economie (BRIE), Working Paper 98. http://brie.berkeley.edu.
Erzan et al. 1989: Erzan, Refik, Kuwahara, Kiroaki, Marchese, Serafino, Vossenar, Rene. The profile of protection in developing countries. In: UNCTAD Review, Jg. 1, No. 1, 1989. S. 29-49.
Erzan/Goto et al. 1990: Erzan, Refik, Goto, Junichi, Holmes, Paula. Effects of the Multi-Fibre Arrangement on Developing Countries' Trade: An Empirical Investigation. In: Hamilton, Carl B. Textiles Trade and the Developing Countries. Eliminating the Multi-Fibre Arrangement in the 1990s. Washington: World Bank, 1990.
Erzan/Holmes 1990: Erzan, Refik, Holmes, Paula. Phasing Out the Multi-Fibre Arrangement. In: World Economy, Vol. 13, 1990. S. 191-211.
Erzan/Karsenty 1989: Erzan, Refik, Karsenty, Guy. Products facing high tariffs in major developed market-economy countries: An area of priority for the developing countries in the Uruguay Round? In: UNCTAD Review, Jg. 1, No. 1, 1989. S. 51-73.
ESCAP 2002: United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific. Development of the Automotive Sector in Selected Countries of the ESCAP Region. UNESCAP, 2002. In: http:/www.unescap.org.
ESCAP 2002a: United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific. Promotion of Interregional Trade and Investment and Economic Cooperation in the Automotive Sector, UNESCAP, 2002. In: http:/www.unescap.org.
Escosura/Sanz 1996: de la Escosura, Leandro Prados, Sanz, Jorge C. Growth and macroecomomic performance in Spain 1939-93. In: Crafts, Nicolas, Toniolo, Gianni (eds.). Economic Growth in Europe since 1945. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.
Esfahani 1991: Esfahani, Hadi Salehi. Exports, imports, and economic growth in semi-industrialized countries. In: Journal of Development Economics 35, 1991, S. 93-116.
Essar Informationen 2006: Essar Firmeninformationen 2006. In: http://www.essar.com/power/PDF/cerc/Annexure-IV.PDF.
Esser 1998: Esser, Josef. Privatization in Germay. Symbolism in a social market economy? In: Parker, David (ed.). Privatization in the European Union. Theory and Policy Perspectives. London; New York: Routledge, 1998.
Estevadeordal/Suominen 2003: Estevadeordal, Antoni, Suominen, Kati. Rules of Origin. A World Map and Trade Effects. Paper for Workshop: 'The Origin of Goods: A Conceptual and Empirical Assessment of Rules of Origin in PTAs', Paris 2003. In: http://www.inra.fr/internet/Departements/ESR/UR/lea/actualites/ROO2003/articles/estevadeordal.pdf

Estler 1998: Estler, Otte. Der Beitrag kleiner und mittlerer Unternehmen zum Entwicklungsprozeß Thailands. Hamburg: Institut für Asienkunde, 1998.
Estrella/Horlick 2006: Estrella, Angela T., Horlick, Gary N. Mandatory Abolition of Anti-dumping, Countervailing Duties and Safeguards in Customs Unions and Free Trade Areas Constituted Between World Trade Organization Members: Revisiting a Long-standing Discussion in Light of the Appellate Body's Turkey - Textiles Ruling. In: JWT, Vol. 40, No. 5, 2006. S. 909-944.
Etcheverry 1997: Etcheverry, Raul Anibal. Settlement of Disputes in the South American Common Market (Mercosur). In: Petersmann, Ernst-Ulrich (ed.). International Trade Law and the GATT/WTO Dispute Settlement System. London, The Hague, Boston: Kluwer Law, 1997.
Ethier 1979: Ethier, Wilfred J. Internationally decreasing costs and world trade. In: Journal of International Economics, Vol. 9, 1979. S. 1-24.
Ethier 1982: Ethier, Wilfred J. National and International Returns to Scale in the Modern Theory of International Trade. In: American Economic Review, Vol. 72 No. 3, June 1982. S. 389-405.
Etukudo 2000: Etukudo, A. Issues in Privatization and Restructuring in Sub-Saharan Africa. International Labour Organization. Interdepartmental Action Programme on Privatization, Restructuring and Economic Democracy Working Paper IPPRED-5. Working Paper, 2000. In: http://www.ilo.org/public/english/employment/ent/papers/ippred5.htm.
EU Antidumping Consolidated Version 2004: EU Antidumping Regulierung. Consolidated Version 20/03/2004. In: http://europa.eu.int/eur-lex/en/consleg/main/1996/en_1996R0384_index.html.
EU Foodlaw 2006: EU. General Food Law. Implementation Guidance Document. In: http://ec.europa.eu/food/food/foodlaw/guidance/index_en.htm.
EU Footwear 2006: EU WTO Information. Cases involving the EU: WT/DS121 - Safeguard measures on footwear. November 2006. In: http://trade.ec.europa.eu/wtodispute/show.cfm?id=228&code=1.
EU Trade Info 2004: EU. WTO arbitrators agree on EU request for sanctions in dispute over US 1916 Anti-Dumping Act, Brussels, 24 February 2004. In: http://trade.info.cec.eu.int.
EU Wheat Gluten 2001: EU: Illegal US wheat gluten quota likely to fall: Commission welcomes "intelligent decision". Brussels, 2 June 2001. IP/01/776. In: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2003/november/tradoc_114818.pdf
EU WTO Active Case Overview 2006: Directorate General for Trade. General Overview of Active WTO Dispute Settlement Cases Involving the EC as Complainant or Defendant and of Active Cases under the Trade Barriers Regulatoin. 13. October 2006. In: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/october/tradoc_129465.pdf.
Eucken 1932: Eucken, Walter. Staatliche Strukturwandlungen und die Krisis der Kapitalismus. Neuabdruck in: ORDO, Bd. 48, 1997.
Eucken 1940: Eucken, Walter. Die Grundlagen der Nationalökonomie. Berlin; Heidelberg; New York: Springer, (1940) 1989.
Eucken 1946a: Eucken, Walter. Über die Gesamtrichtung der Wirtschaftspolitik. In: Oswalt, Walter (Hrg.). Walter Eucken. Ordnungspolitik. Münster: Lit-Verlag, (1946) 1999.
Eucken 1946b: Eucken, Walter. Industrielle Konzentration. In: Oswalt, Walter (Hrg.). Walter Eucken. Ordnungspolitik. Münster: Lit-Verlag, (1946) 1999.
Eucken 1952: Eucken, Walter. Grundsätze der Wirtschaftspolitik. Tübingen: Mohr, (1952) 1975.
Euro India 2004: EuroIndia2004. Market Background Document Overview. Conference Paper, 2004. In: www.euroindia2004.org/ files/EI2004MBDOverview-101541A.pdf.
Europäische Kommission 1991: Europäische Kommission. Mitteilung der Kommission an den Rat. Die künftige Entwicklung der GAP - Grundsatzpapier der Kommission. KOM(91)100 endg. Brüssel, den 1. Februar 1991.
Europäische Kommission 1992: Europäische Kommission. Bericht des unabhängigen Sachverständigenausschusses zur Unternehmensbesteuerung. 1992. Luxemburg: Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften, 1995.
Europäische Kommission 1997: Europäische Kommission. Grünbuch über das Gemeinschaftspatent und das Patentschutzsystem in Europa. KOM(97) 314 endg. Brüssel, den 24.06.1997.
Europäische Kommission 2003: Europäische Kommission. Mitteilung der Kommission an den Rat, das Europäische Parlament, den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuß und den Ausschuß der Regionen. Die Zukunft des Textil- und Bekleidungssektors in der erweiterten Europäischen Union. KOM(2003) 649 endgültig. Brüssel, den 29.10.2003. In: http://europa.eu.int.
Europäische Kommission 2004: Europäische Kommission. Mitteilung der Kommission. Den Strukturwandel begleiten: Eine Industriepolitik für die erweiterte Union. KOM (2004) 274 endgültig. Brüssel, den 20.4.2004. In: http://europa.eu.int.
Europäische Kommission 2005: EU-Handelskommissar Peter Mandelson erinnert beim Treffen mit dem Staatspräsidenten von Mali Toumani Toure an die Verpflichtungen der EU im Rahmen der Doha-Verhandlungen zum Baumwollhandel, IP/05/1443, Brüssel, den 18. November 2005. In: http://europa.eu/rapid.
Europäische Kommission 2006: Europäische Kommission. Mitteilung der Kommission. Das Globale Europa. Die handelspolitischen Schutzinstrumente der EU in einer sich wandelnden globalen Wirtschaft. KOM(2006)763 endg. 6.12.2006. http://europa.eu.int, Europäische Wirtschaft bzw. European Economic Jahreswirtschaftsbericht bzw. Annual Economic Report div. Jahrgänge: Europäische Kommission. Generaldirektion Wirtschaft und

Finanzen. Europäische Wirtschaft bzw. European Economic Jahreswirtschaftsbericht bzw. Annual Economic Report. Brüssel; Luxemburg, div. Jahrgänge. In: http://europa.eu.int/comm/economy_finance/index_en.htm.
Europäische Kommission Konvergenzbericht 2000: Bericht der Kommission. Konvergenzbericht. Kom (2000) 277 endgültig. Brüssel, 3. Mai 2000. In: http://europa.eu.int/comm/economy_finance/index_en.htm
Europäische Kommission Mandarinen Schutzmaßnahmen 2004: Europäische Kommission. Verordnung (EG) Nr. 658/2004 der Kommission vom 7. April 2004 zur Einführung endgültiger Schutzmaßnahmen gegenüber den Einfuhren bestimmter zubereiteter oder haltbar gemachter Zitrusfrüchte (Mandarinen usw.). In: ABl. L 104/67, 8.4.2004.
Europäische Kommission Mandarinen Schutzmaßnahmen 2004a: Europäische Kommission. Notice regarding consultations on the application of the safeguards measures imposed on importes concerning certain prepared or preserved citrus fruits by Commission Regulation (EC) No 658/2004. In: ABl. C 322/7, 17.12.2005.
Europäische Kommission Stahl Schutzmaßnahmen 2002: Europäische Kommission. Verordnung (EG) Nr. 1694 der Kommission vom 27. September 2002 zur Einführung endgültiger Schutzmaßnahmen gegenüber den Einfuhren bestimmter Stahlerzeugnisse. In: ABl. L 261/1, 28.9.2002.
European Central Bank 2002: European Central Bank. Monthly Bulletin, August 2002. In: http://www.ecb.int.
European Commission 1991: European Commission, MONITOR/SPEAR: de la Torre, C. E. (coordinator), Hagedoorn, J., Schakenraad, J. The Economic Effects of Strategic Partnerships and Technology Cooperation. Luxemburg: September 1991.
European Commission 1994: European Economy. Reports and Studies. Toward Greater Fiscal Discipline. 1994, No. 3. Luxembourg, 1995.
European Commission 1999: Report on United States Barriers to Trade and Investment. Brussels, August 1999.
European Commission 2000: Report on United States Barriers to Trade and Investment. Brussels, July 2000. In: http://europe.eu.int/comm/trade/bilateral/usa/usa.htm.
European Commission 2003: Commission Staff Working Document. European Competitiveness Report 2003, SEC(2003)1299, Brussels, 12.11.2003. In: http://europe.eu.int.
European Commission 2004: European Commission. Directorate-General for Economic and Fiscal Affairs. Quarterly Report on the Euro Area. Vol. 3 No. 3, 2004. In: http://europe.eu.int.
European Commission 2004a: European Commission. European industry's place in the International Division of Labour: situation and prospects. Report by CEPII prepared for the Directorate-General for Trade of the European Commission, July 2004. In: http://europa.eu.int/comm/trade/.
European Commission 2004b: European Commission. Annex to the 22nd Annual Report From the Commission to the European Parliament on the Community's Anti-Dumping, Anti-Subsidy and Safeguard Activities. SEC(2004) 1707, COM (2004) 828 final. Brussels, 27.12.2004. In: http://trade.ec.europa.eu.
European Commission 2005: European Commission. Annex to the 23nd Annual Report From the Commission to the European Parliament on the Community's Anti-Dumping, Anti-Subsidy and Safeguard Activities. SEC(2005) 1038, COM (2005) 360 final. Brussels, 3.8.2005. In: http://trade.ec.europa.eu.
European Commission China Information 2006: European Commission. Bilateral Trade Relations China. In: http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/countries/china/index_en.htm.
European Commission Electronic Sector 2006: European Commission. External Trade Information. Electronic Sector. 2006. In: http://europa.eu.int/comm/trade/issues/sectoral/industry/electro/index_en.htm.
European Commission Shipbuilding 2006: European Commission. External Trade Information. Shipbuilding. 2006. In: http://europa.eu.int/comm/trade/issues/sectoral/industry/shipbuilding/stats.htm#table1.
European Communities 1993: EC. New Location Factors for Mobile Investment in Europe. Brussels; Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 1993.
European Market Access Database div. Länder, div. Jahre: Informationen aus European Market Access Database. Div. Länderberichte und Zollinformationen. http://mkaccdb.eu.int.
Evaluation of EC TDI 2005: Mayer, Brown, Rowe & Maw LLP, Principal Author Stevenson Cliff. Evaluation of EC Trade Defence Instruments. Final Report, December 2005. In: http://trade.ec.europa.eu/.
Evans 1971: Evans, John W. The Kennedy Round in American Trade Policy. Cambridge: Harvard University Press, 1971.
Evans 1985: Evans, Peter B. Transnational Linkages and the Economic Role of the State: An Analysis of Developing and Industrialized Nations in the Post-World War II Period. In: Evans, Peter B. et al. (eds.). Bringing the State Back In. Cambridge: Cambridge University Press, 1985.
Evans 1989: Evans, David. Alternative Perspectives on Trade and Development. In: Chenery, H., Srinivasan, T.N. Handbook of Development Economics, Vol. II, Amsterdam; New York: Elsevier Science B.V., 1989.
Evans 1989a: Evans, H. David. Comparative Advantage and Growth. New York: St. Martin's Press, 1989.
Evans 1991: Evans, David. Visible and Invisible Hands in Trade Policy Reform. In: Christopher Colclough, James Manor (eds.). States or Markets? Neo-liberalism and the Development Policy Debate. Oxford. Clarendon Press, 1991.
Evans 1992: Evans, Peter B. Indian Informatics in the 1980s: The Changing Character of State Involvement. In: World Development, Vol. 20, No. 1, 1992. S. 1-18.
Evans 2000: Evans, Gail E. Lawmaking under the Trade Constitution. A Study in Legislating by the World Trade Organization. The Hague et al.: Kluwer Law International, 2000.

Evenett/Keller 1998: Evenett, Simon J., Keller, Wolfgang. On Theories Explaining the Success of the Gravity Equation. NBER Working Paper 6529, 1998.
Evenett/Primo Braga 2005: Evenett, Simon J., Primo Braga, Carlos A. WTO Accesssion: Lessons of Experience. World Bank Trade Note 22, June 6, 2005. In: http://www.worldbank.org.
Everling 1977: Everling, Ulrich. Vom Zweckverband zur Europäischen Union – Überlegungen zur Struktur der Europäischen Gemeinschaft. Gesammelte Aufsätze 1964-1984. Baden-Baden: Nomos, 1985.
Everling 1981: Everling, Ulrich. Das Europäische Gemeinschaftsrecht im Spannungfeld von Politik und Wirtschaft. Gesammelte Aufsätze 1964-1984. Baden-Baden: Nomos, 1985.
Everling 1987: Everling, Ulrich. Vertragsverhandlungen 1957 und Vertragspraxis 1987 – dargestellt an den Kapiteln Niederlassungsrecht und Dienstleistungen des EWG-Vertrags. In: FS Hans von der Groeben. Baden-Baden: Nomos, 1987.
EWG-Vertrag 1957: Die Verträge von Rom zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EW) und der Europäischen Atomgemeinschaft (EURATOM). Zusammengestellt von Regierungsdirektor Dr. H. von Meibom. Stuttgart: Forkel Verlag, 1957.
Ewing 1984: Ewing, A. F. Non-Tariff Barriers and Non-Adjustment or International Trade. In: JWTL, Vol. 18 No. 3, May June 1984. S. 63-80.

F

Faber 1984: Faber, Gerrit. The Economics of Stabex. In: JWT, Vol. 18 No. 1, Jan. Feb. 1984. S. 52-62.
Facchini/Willmann 1999: Facchini, Giovanni, Willmann, Gerald. Pareto Gains from Trade. Working Paper. In: http://willmann.bwl.uni-kiel.de.
Fafchamps/Minten 1998: Fafchamps, Marcel, Minten, Bart. Relationships and Traders in Madagascar. MSSD Discussion Paper No. 24, International Food Policy Institute Washington, July 1998. In: http://www.ifpri.org.
Faini et al. 1991: Faini, Riccardo, de Melo, Jaime, Senhadji, Abdelhak, Stanton, Julie. Growth-Oriented Adjustment Programs: A Statistical Analysis. In: World Development, Vol. 19, No. 8, 1991. S. 957-967.
Falke 1995: Falke, Andreas. Abkehr vom Multilateralimus? Der Kongress, die amerikanische Handelspolitik und das Welthandelssystem. Von der Reagan-Administration bis zum Abschluß der Uruguay-Runde. Habilitationsschrift Universität Göttingen, nicht verlegt, Dezember 1995.
Fanelli/Frenkel 1993: Fanelli, Jose Maria, Frenkel, Roberto. Argentina. In: Taylor, Lance (ed.). The Rocky Road to Reform. Adjustment, Income Distribution, and Growth in the Developing World. Cambridge: MIT Press, 1993.
FAO 1995: Food and Agriculture Organization of the United Nations. Dimensions of Need. An Atlas of Food and Agriculture. Rome: FAO, 1995.
FAO 1995a: FAO. Impact of the Uruguay Round on Agriculture. Rome: FAO, 1995. In: http://www.fao.org.
FAO 1996: FAO. Technical Background Documents 6-11. World Food Summit, 13-17 November 1996, Rome, Italy. FAO: Rome, 1996.
FAO 2000: FAO. Multilateral Trade Negotiations on Agriculture. A Resource Manual. FAO: Rome, 2000. In: http://www.fao.org.
FAO 2002: FAO. Agricultural Commodities: Profiles and Relevant WTO Negotiating Issues. FAO: Rome, 2002. In: http://www.fao.org.
FAO 2003: FAO. Review of Basic Food Policies. Rome: FAO, 2003. In: http://www.fao.org/es/esc/default.htm.
FAO 2003a: FAO. Synthesis of the Findings of 23 Country Case Studies. In: FAO (ed.). WTO Agreement on Agriculture: The Implementation Experience - Developing Country Case Studies. Rome: FAO, 2003. In: http://www.fao.org/trade/index_en.asp.
FAO 2003b: FAO. Trade Reform and Food Security. Conceptualizing the Linkages. FAO: Rome, 2003. In: http://www.fao.org/trade/index_en.asp.
FAO 2004: FAO. Impact of Import Surges: Country Case Study Results. Committee on Commodity Problems. Intergovernmental Group on Meat and Diary Products. Twentieth Session. CCP: ME 04/2. In: http://www.fao.org/unfao/bodies/ccp/me/04/default.htm.
FAO 2004a: FAO. Trade Policy Briefs. No. 1 Cotton. Rome: FAO, 2004. In: http://www.fao.org.
FAO 2004b: FAO. FAO Trade Backgrounder on issues related to the WTO negotiations on agriculture. No. 1 Cotton. Rome: FAO, 2004. In: http://ww.fao.org.
FAO 2004c: FAO (2004): The State of Agricultural Commodity Markets 2004. Rome: FAO, 2004. In: http://www.fao.org.
FAO div. Länder 2003a: FAO. WTO Agreement on Agriculture: The Implementation Experience - Developing Country Case Studies. Rome: FAO, 2003. In: http://www.fao.org/trade/index_en.asp.
FAO Exports: Commodities by Country, div. Länder, div. Jg.: FAO. The Statistics Division. Exports: Commodities by Country. Rome: FAO, div. Länder, div. Jg. In: http://www.fao.org/es/ess/toptrade/trade.asp.
FAO Food and Agriculture Indicators div. Countries, div. Jg.: FAO Food and Agriculture Indicators div. Countries, div. Jg. In: http://www.fao.org.
FAO State of Agricultural Commodity Markets, div. Jg.: Food and Agriculture Organization of the United Nations. State of Agricultural Commodity Markets. Rome: FAO, div. Jg. In: http://www.fao.org.
FAO State of Food and Agriculture, div. Jg.: Food and Agriculture Organization of the United Nations. The State of Food and Agriculture. Rome: FAO, div. Jg. In: http://www.fao.org.

FAO/WFP Crop and Food Supply Assessment Mission to div. Countries, div. Jg.: FAO. Special Report FAO/WFP Crop and Food Supply Assessment Mission to div. Countries, div. Jg. Rome: FAO, div. Jg. In: http://www.fao.org.
Farell 1997: Farell, Roger. Japanese Foreign Direct Investment in the World Economy 1951-1997. East Asian Bureau of Economic Research, Trade Working Papers No. 390. In: http://ideas.repec.org/p/eab/tradew/390.html.
Fassbender 1998: Fassbender, Bardo. The United Nations Charter As Constitution of the International Community. Columbia Journal of Transnational Law, 36, 1988. S. 529-619.
Fastenrath 1986: Fastenrath, Ulrich. Kompetenzverteilung im Bereich der auswärtigen Gewalt. München: C.H. Beck, 1986.
Fauchald 2003: Fauchald, Ole Kristian. Flexibility and Predictability Under the World Trade Organization's Non-Discrimination Clauses. In: JWT, Vol. 37, No. 3, 2003. S. 443-482.
Feder 1982: Feder, Gershon. On Exports and Economic Growth. In: Journal of Development Economics, Vol. 12, 1982. S. 59-73.
Feenstra 1984: Feenstra, Robert C. Voluntary Export Restraint in U.S. Autos, 1980-1981: Quality, Employment, and Welfare Effects. In: Baldwin, Robert E. Krueger, Anne O. The Structure and Evolution of Recent U.S. Trade Policy. Chicago; London: The University of Chicago Press, 1984.
Fehl/Schreiter 1997: Ordnungspolitischer Kurswechsel in der Wettbewerbspolitik. In: ORDO, Bd. 48, 1997.
Feinberg/Reynolds 2006: Feinberg, Robert M., Reynolds, Kara M. Friendly Fire? The Impact of US Antidumping Enforcement on US Exporters. American University, April 2006. In: http://darkwing.uoregon.edu/~bruceb/adpage.html.
Feinberg/Reynolds 2006a: Feinberg, Robert M., Reynolds, Kara M. The Spread of Antidumping Regimes and the Role of Retaliation in Findings, 2006. In: http://darkwing.uoregon.edu/~bruceb/adpage.html.
Feldmann 1993: Feldmann, Horst. Konzeption und Praxis der EG-Industriepolitik. In: Ordo, Bd. 44, 1993. S. 139-168.
Feldstein 1994: Feldstein, Martin. Taxes, Leverage and the National Return on Outbound Foreign Direct Investment. NBER Working Paper No. 4689, March 1994.
Feldstein 1995: Feldstein, Martin. In: Feldstein, Martin et al. (Hrsg.) The Effects of Taxation on Multinational Corporations. Chicago, London: University of Chicago Press, 1995.
Feldstein/Horioka 1980: Feldstein, Martin, Horioka, Charles. Domestic Saving and International Capital Flows. In: Economic Journal, Vol. 90, June 1980. S. 314-329.
Fels 1987: Fels, Joachim. Zur Privatisierung öffentlicher Unternehmen in Frankreich. In: Die Weltwirtschaft, Heft 1, 1987. S. 73-81.
Ferenschild/Wick 2004: Ferenschild, Sabine, Wick, Ingeborg. Globales Spiel um Kopf und Kragen. Südwind Texte 14. Siegburg/Neuwied: Südwind, 2004.
Fernandes 2003: Fernandes, Ana M. Trade Policy, Trade Volumes and Plant-Level Productivity in Colombian Manufacturing. World Bank Policy Research Working Paper No. 3064, April 2003. In: http://www.worldbank.org.
Ferrantino 1993: Ferrantino, Michael J. The Effect of Intellectual Property Rights on International Trade and Investment. In: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 129, 1993. S. 300-331.
Ferrantino/Pineres 2000: Ferrantino, Michael J., Pineres, Sheila Amin Gutierrez de. Export Dynamics and Economic Growth in Latin America. A comparative perspective. Aldershot: Ashgate, 2000.
Ferraz et al. 1996: Ferraz, Joáo Carlos, Kupfer, David, Haguenauer, Lia. The competitive challenge for Brazilian industry. In: CEPAL Review 58, 1996, pp. 145- 174.
Ferreira et al. 1999: Ferreira, Francisco, Prennushi, Giovanna, Ravallion, Martin. Protecting the Poor from Macroeconomic Shocks: An Agenda for Action in a Crisis and Beyond. World Bank, Policy Research Working Paper, No. 2160, August 1999.
Feyzioglu/Willard 2006: Feyzioglu, Tarhan, Willard, Luke. Does Inflation in China Affect the United States and Japan? IMF Working Paper WP/06/36. Washington: IMF, 2996. In: http://www.imf.org.
Ffrench-Davis/Marfan 1988: Ffrench-Davis, Ricardo, Marfan, Manuel. Selective Policies under a Structural Foreign Exchange Shortage. In: Journal of Development Economics, Vol. 29, 1988. S. 347-369.
FIAN 1993: FIAN. Der subventionierte Unsinn. Das Dumping europäischer Rindfleischüberschüsse gefährdet die Viehaltung und Ernährungssituation in Westafrika. Herne: FIAN, 1993.
Fielding 1997: Fielding, David. Adjustment, trade policy and investment slumps: evidence from Africa. In: Journal of Development Economics, Vol. 52, 1997. S. 121-137.
Fikentscher/Heinemann 1994: Fikentscher, Wolfgang, Heinemann, Andreas. Der 'Draft International Antitrust Code' – Initiative für ein Weltkartellrecht im Rahmen des GATT. In: WuW 2/1994. S. 97-107.
Fikentscher/Immega 1995: Fikentscher, Wolfgang, Immaga, Ulrich. Draft International Antitrust Code. Baden-Baden: Nomos, 1995.
Findlay 1984: Findlay, Ronald. Growth and Development in Trade Models. In: Jones, R.W., Kenen, P. B. (eds.). Handbook of International Economics, Vol. I. Amsterdam: Elsevier Science, 1984.
Finger 1974: Finger, J. Michael. GATT Tariff Concessions and the Exports of Developing Countries – United States Concessions at the Dillon Round. In: Economic Journal, Vol. 84, II, September 1974, S. 566-575
Finger 1976: Finger, J. Michael. Effects of the Kennedy Round Tariff Concessions on the Exports of Developing Countries. In: Economic Journal, Vol. 86, March 1976, S. 87-95.

Finger 1981: Finger, J. M. The Industry-Country Incidence of 'Less than Fair Value' Cases in US Import Trade. In: Baer, Werner, Gillis, Malcolm (Hrg.). Export Diversification and the New Protectionism. The Experiences of Latin America. NBER and the Bureau of Economic and Business Research University of Illinois: University of Illinois, 1981.
Finger 1991: Finger, J. Michael. The GATT as an International Discipline over Trade Restrictions: A Public Choice Approach. In: Vaubel, Roland, Willett, Thomas D. (eds.). The Political Economy of International Organizations. Boulder: Westview Press, 1991.
Finger 1992: Finger, J. Michael. Dumping and Antidumping: The Rhetoric and the Reality of Protection in Industrial Countries. In: World Bank Research Observer, Vol. 7, No. 2, July 1992. S. 121-143.
Finger 1993: Finger, J. Michael. Antidumping Is Where the Action Is. In: Finger, J. Michael. Antidumping. How It Works and Who Gets Hurt. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1993.
Finger 1993a: Finger, J. Michael. Lessons from the Case Studies: Conclusion. In: Finger, J. Michael. Antidumping. How It Works and Who Gets Hurt. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1993.
Finger 1998: Finger, J. Michael. GATT Experience with Safeguards: Making Economic and Political Sense of the Possibilities That the GATT Allows to Restrict Imports. World Bank, Policy Research Working Paper, No. 2000, October 1998. In: http://www.worldbank.org.
Finger 2002: Finger, J. Michael. The Doha Agenda and Development: A View from the Uruguay Round. Asien Development Bank, Economics Reserach Department Working Paper No. 21., September 2002. In: www.adb.org/Documents/ERD/Working_Papers/wp021.pdf.
Finger 2005: Finger, J. Michael. The Future of the World Trade Organization: Adressing Institutional Challenges in the New Millenium. Report by the Consultative Board to the Director General Supachai Panitchpakdi. A review. In: Journal of Wolrd Trade, Vol. 39 No. 4, 2005. S. 795-804.
Finger et al. 1982: Finger, J. Michael, Hall, H. Keith, Nelson, Douglas R. The Political Economy of Administered Protection. In: American Economic Review, Vol. 72 No. 3, June 1982. S. 452-466.
Finger et al. 1996: Finger, J. Michael. The Uruguay Round. Statistics on Tariff Concessions Given and Received. Washington: World Bank, 1996.
Finger et al. 1999: Finger, J. Michael, Reinecke, Ulrich, Castro, Adriana. Market Access Bargaining in the Uruguay Round: Rigid of Relaxed Reciprocity? World Bank, Policy Research Working Paper, No. 2258, December 1999. In: http://www.worldbank.org.
Finger et al. 2001: Finger, J. Michael, Ng, Francis, Wangchuk, Sonam, Antidumping as Safeguard Policy. World Bank Policy Research Working Paper No. 2730, December 2001. In: http://www.worldbank.org.
Finger/Fung 1994: Finger, J. Michael, Fung, K. C. Can Competition Policy Control '301'? In: Aussenwirtschaft, 49 Jg., Heft 2/3, 1994. S. 379-416.
Finger/Harrison 1994: Finger, J. Michael, Harrison, Ann. The MFA Paradox: More Protection and More Trade? NBER Working Paper No. 4751, May 1994.
Finger/Laird 1987: Finger, J. Michael. Protection in Developed and Developing Countries – An Overview. In: Journal of World Trade, Vol. 21, No. 6, 1987, S. 9-23.
Finger/Murray 1990: Finger, J. Michael, Murray, Tracy. Policing Unfair Imports: The United States Example. In: JWF, Vol. 24 No. 4, 1990. S. 39-53.
Finger/Olechowski 1987: Finger, J. Michael, Olechowski, Andrzej. Trade Barrieres: Who does what to whom? In: Giersch, Herbert (ed.). Free Trade in the World Economy. Towards the Opening of Markets. Tübingen: Mohr, 1987.
Finger/Olechowski 1987a: Finger, J. Michael, Olechowski, Andrzeij. The Uruguay Round. A Handbook on the Multilateral Trade Negotiations. Washington, D. C.: The World Bank, 1987.
Finger/Schuknecht 1999: Finger, J. Michael, Schuknecht, Ludger. Market Access Advances and Retreats Since the Uruguay Round Agreement. Paper, Annual World Bank Conference on Development Economics, Washington, 29-30 April 1999. In: http://www.worldbank.org.
Finger/Schuler 1999: Finger, J. Michael, Schuler, Philip. Implementation of Uruguay Round Commitments: The Development Challenge. World Bank, Policy Research Working Paper No. 2215, 1999. In: http://www.worldbank.org.
Finger/Yeats 1976: Finger, J. Michael, Yeats, A. J. Effective Protection by Transportation Costs and Tariffs: A Comparison of Magnitudes. In: Quarterly Journal of Economics, Vol. XC, No. 1, Feb. 1976. S. 169-176.
Fink 1989: Fink, Stefan. Ein Vergleich der Stahlindustrien der Europäischen Gemeinschaften, Japans und der Vereinigten Staaten von Amerika mit Hilfe von Wachstums-Betrachtungen. Dissertation, Aachen, 12. Januar 1989.
Finlayson/Zacher 1981: Finlayson, Jock A., Zacher, Mark W. The GATT and the regulation of trade barriers: regime dynamics and functions. In: International Organization, 35, 4, Autumn 1981.
Firmin-Sellers 1995: Firmin-Sellers, Kathryn. The Politics of Property Rights. In: American Political Science Review, Vol. 89, No. 4, December 1995. S. 867-881.
Fischer 1999: Fischer, Stanley. On the Need for an International Lender of Last Resort. Paper prepared for the American Economic Association and the American Finance Association, New York, January 3, 1999. http://www.imf.org/external/np/speeches/
Fischer et al. 1997: Fischer, Stanley, Sahay, Ratna, Végh, Carlos. How Far is Eastern Europe from Brussels? In: Siebert, Horst (ed.). Quo Vadis Europe? Tübingen: Mohr, 1997.

Fischer/Nunnenkamp et al. 1988: Fischer, Bernhard. Nunnenkamp, Peter et al. Capital-Intensive Industries in Newly Industrializing Countries. The Case of the Brazilian Automobile and Steel Industries. Kieler Studien 221. Tübingen: Mohr, 1988.
Fischer/Prusa 1999: Fischer, Ronald D., Prusa, Thomas J. Contingent Protection as Better Insurance. NBER Working Paper No. 6933, February 1999.
Flam 1996: Flam, Kenneth. Mismanaged Trade? Strategic Policy and the Semiconductor Industry. Washington: Brookings Institution, 1996.
Flam/Helpman 1987: Flam, Harry, Helpman, Elhanan. Vertical Product Differenciation and North-South Trade. In: The American Economic Review, Vol. 77, No. 5, December 1987. S. 810-822.
Foders 2001: Foders, Frederico. Die ökonomische und wirtschaftspolitische Entwicklung Lateinamerikas nach dem Zweiten Weltkrieg. Kieler Arbeitspapier Nr. 1066, Kiel: Institut für Weltwirtschaft, August 2001.
Fogel/Engerman 1969: Fogel, Robert W., Engerman, Stanley L. A Model for the Explanation of Industrial Expansion during the Nineteenth Century: With an Application to the American Iron Industry. In: Journal of Political Economy, Vol. 77, 1969. S. 309-328.
Fontagné et al. 1998: Fontagné, Lionel, Freudenberg, Michael, Péridy, Nicolas. Intra-industry Trade and the Single Market. CEPR (Centre of Economic Policy Research) Discussion Paper No. 1959, September 1998.
Footer 1997: Footer, Mary E. The Role of Consensus in GATT/WTO Decision-making. In: Northwestern Journal of International Law and Business, Vol. 17, Jg. 1996-1997. S. 653-680.
Footer 1997a: Footer, Mary E. Some Aspects of Third Party Intervention in GATT/WTO Dispute Settlement Proceedings. In: Petersmann, Ernst-Ulrich (ed.). International Trade Law and the GATT/WTO Dispute Settlement System. London, The Hague, Boston: Kluwer Law, 1997.
Footer 2001: Footer, Mary E. Developing Country Practice in the Matter of WTO Dispute Settlement. In: JWT, Vol. 35, No. 1, 2001. S. 55-98.
Foroutan 1998: Foroutan, Faezeh. Does Membership in A Regional Preference Agreement Make a Country More or Less Protectionist? World Bank, Policy Research Working Paper, No. 1898, April 1998. In: http://www.worldbank.org.
Fors 1993: Fors, Gunnar. Stainless Steel in Sweden: Antidumping Attacks Responsible International Citizenship. In: Finger, J. Michael. Antidumping. How It Works and Who Gets Hurt. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1993.
Forster 1998: Forster, Anthony. Britain and the Negotiation of the Maastricht Treaty: A Critique of Liberal Intergovernmentalism. In: Journal of Common Market Studies, Vol. 36, No. 3, September 1998. S. 347-368.
Foster/Davidow 1996: Foster, F. David, Davidow, Joel. GATT and Reform of U.S. Section 337. In: International Lawyer, Vol. 30, No. 1, 1996. S. 97-110.
Fosu 2001: Fosu, Augustin Kwasi. A Panoramic View of Policies for Competitiveness in Manufacturing in Sub-Saharan Africa. In: OECD. Policies to Promote Competitiveness in Manufacturing in Sub-Saharan Africa. Development Centre Seminars within the IMF and the AERC. Kwasi Fosu, Augustin, Nsouli, Saleh M., Varoudakis, Aristomene (eds.). Paris: OECD, 2001a.
Fouquin et al. 1995: Fouquin, Michel, Chevallier, Agnes, Pisani-Ferry, Jean. The 'New' International Competition: Effects on Employment. In: Simai, Mihaly (ed.). Global Employment. An International Investigation into the Future of Work. Vol. 1. London: Zed Books for United Nations University/WIDER, 1995.
Fox 2000: Fox, Eleanor M. Equality, Discrimination, and Competition Law: Lessons from and for South Africa and Indonesia. In: Harvard International Law Journal, Vol. 41, Nr. 2, Spring 2000. S. 579-594.
Fox 2006: Fox, Eleanor M. The WTO's First Antitrust Case - Mexican Telecom: A Sleeping Victory for Trade and Competition. In: Journal of International Economic Law No. 9, No. 2, 2006. s. 271-292.
Franck 1911: Franck, Georg. Niederländisch-Indien. Eine Finanzquelle für das Mutterland. Stuttgart: Druck der Union deutsche Verlagsanstalt, 1911.
Franck 1988: Franck, Thomas M. Legitimacy in the International System. In: American Journal of International Law, Vol. 82, 1988. S. 705-759.
Franck 1994: Franck, Thomas M. Fairness in the International Legal and Institutional System. General Course on Public International Law. In: Recueil des Cours; Collected Courses of The Hague Academy of International Law, (1993, IV), 1994.
Francois et al. 2000: Francois, Joseph F., Bradley, McDonald, Nordström, Hakan. Assessing the Uruguay Round. In: Martin, Will, Winters, L. Alan. The Uruguay Round and the Developing Countries. World Bank Discussion Papters 307, Washington: World Bank, 1995.
Francois et al. 2000: Francois, Joseph F., Glismann, Hans H., Spinager, Dean. The German Economy and EU Industrial Tariff Reductions: Partial and CGE Analyses of a Stillborn Millenium Round. Kiel Working Paper No. 999, September 2000.
Francois et al. 2000a: Francois, Joseph F., Glismann, Hans H., Spinager, Dean. The Cost of EU Trade Protection in Textiles and Clothing. Kieler Arbeitspapiere Nr. 997, August 2000.
Francois et al. 2006: Francois, Joseph, Martin, Will, Manole, Vlad. Formula Approaches to Liberalizing Trade in Goods: Efficiency and Market Access Considerations. In: Evenett, Simon J., Hoekman, Bernard M. Economic Development and Multilateral Trade Cooperation. Washington: World Bank/Palgrave Macmillan, 2006.
Frank et al. 1975: Frank, Charles R., Kim Kwang Suk, Westphal, Larry E. South Korea. National Bureau of Economic Research, Special Conference Series, Vol. VII. New York; London: Columbia University Press, 1975.

Frankel 2001: Frankel, Jeffrey A. Assessing the Efficiency Gains from Further Liberalization. In: Porter, Roger B., Sauvé, Pierre, Subramanian, Arvind, Zampetti, Americo Beviglia. Efficiency, Equity, Legitimacy. The Multilateral Trading System at the Millenium. Washington D.C.: Brookings Institution Press, 2001.
Frankel/Romer 1999: Frankel, Jeffrey A., Romer, David. Does Trade Cause Growth?. In: The American Economic Review, Vol. 89, No. 3, June 1999, S. 377-399.
Fransman 1984: Fransman, Martin. Technological Capability in the Third World: An Overview and Introduction to some of the Issues Raised in this Book. In: Fransman, Martin, King, Kenneth (eds.). Technology Capability in the Thirld World. London: Macmillan, 1984.
Franzmeyer et al. 1987a: Franzmeyer, Frith, Schultz, Siegfried, Seidel, Bernhard, Svindland, Eirik, Volz, Joachim. Industriepolitik im westlichen Ausland – Rahmenbedingungen, Strategien, Außenhandelsaspekte. Bd. I: Allgemeiner Teil. DIW Beiträge zur Strukturforschung, Heft 92/I. Berlin: Duncker & Humblot, 1987.
Franzmeyer et al. 1987a: Franzmeyer, Frith, Schultz, Siegfried, Seidel, Bernhard, Svindland, Eirik, Volz, Joachim. Industriepolitik im westlichen Ausland – Rahmenbedingungen, Strategien, Außenhandelsaspekte. Bd. II: Länderberichte. DIW Beiträge zur Strukturforschung, Heft 92/I. Berlin: Duncker & Humblot, 1987.
Franzmeyer et al. 1991: Franzmeyer, Fritz, Hrubesch, Peter, Seidel, Bernhard, Weise, Christian, Schweiger, Inge. Die regionalen Auswirkungen der Gemeinschaftspolitiken. Reihe Regionalpolitik und Verkehr 17. Europäisches Parlament, Generaldirektion Wissenschaft. Luxemburg. Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften, 1991.
Freeman/Hagedoorn 1992: Freeman, Chris, Hagedoorn, John. Globalization of Technology. Working paper, MERIT 92-013, Maastricht, 1992.
Freeman/Hagedoorn 1994: Freeman, Chris, Hagedoorn, John. Catching Up or Falling Behind: Patterns in International Interfirm Technology Partnering. In: World Development, Vol. 22, No. 5, 1994. S. 771-780.
French 1993: French, Richard. Produktdifferenzierung und Arbeitsteilung. Heidelberg: Physica-Verlag, 1993.
Frenkel/Menkhoff 2000: Frenkel, Michael, Menkhoff, Lukas. Stabile Weltfinanzen. Die Debatte um die neue Finanzarchitektur. Berlin: Springer, 2000.
Frey 1984: Frey, Bruno S. The Public Choice View of International Political Economy. Original 1984. In: Vaubel, Roland, Willett, Thomas D. (eds.). The Political Economy of International Organizations. Boulder: Westview Press, 1991.
Frey/Buhofer 1986: Frey, Bruno S., Buhofer, Heinz. Integration and Protectionism: A Comparative Institutional Analysis. In: Aussenwirtschaft, 41. Jg, Heft 2/3, 1986. S. 329-350.
Friedrichs 1997: Friedirchs, Jürgen. Globalisierung – Begriff und grundlegende Annahmen. In: Aus Politik und Zeitgeschichte. B 33-34/97, 8. August 1997.
Frischtak 1994: Frischtak, Claudio R. Learning and technical progress in the commuter aircraft industry: an analysis of Embraer's experience. In: Research Policy No. 23, 1994. S. 601-612.
Frischtak 1997: Frischtak, Claudio R. Latin America. In: Dunning, John H. (ed.). Governments, Gobalization and International Business. Oxford: Oxford University Press, 1997.
Frischtak et al. 1989: Frischtak, Claudio R., Hadjimichael, Bita, Zachau, Ulrich. Competition Policies for Industrializing Economies. Washington: World Bank, 1989.
Fritsch et al. 1993: Fritsch, Michael, Wein, Thomas, Ewers, Hans-Jürgen. Marktversagen und Wirtschaftspolitik. München: Verlag Franz Vahlen, 1993.
Fritsch/Franco 1992: Fritsch, Winston, Franco, Gustavo H. B. Foreign Direct Investment and Patterns of Industrialization and Trade in Developing Countries: The Brazilian Experience. In: Helleiner, Gerald K. (ed.). Trade Policy, Industrialization and Development. Study prepared for WIDER. Oxford: Clarendon Press, 1992.
Fritsch/Franco 1994: Fritsch, Winston, Franco, Gustavo H. B. Import compression, productivity slowdown and manufactured export dynamism, Brazil, 1975-90. In: Helleiner, Gerald K. (ed.). Trade Policy and Industrialization in Turbulent Times. London; New York: Routledge, 1994.
Fritz 2000: Fritz, Thomas. Market Access Problems for Developing Countries in the Agricultural Sector. Bonn: Forum Umwelt und Entwicklung, 2000.
Fröbel et al. 1977: Fröbel, Folker, Heinrichs, Jürgen, Kreye, Otto. Die neue internationale Arbeitsteilung. Reinbeck: Rowohlt, 1977.
Frost/Günter 2002: Frost, M., Günter, D. Die Bedeutung des SPS-Abkommens für ein Agrar-Exportland - Das Beispiel Thailand. In: Brockmeier, M., Isermeyer, F., von Cramon-Taubadel, S. (Hrg.). Liberalisierung des Weltagrarhandels - Strategien und Konsequenzen. Münster-Hiltrup: Landwirtschaftsverlag, 2002.
Frowein 1995: Frowein, J. A. Die Verfassung der Europäischen Union aus der Sicht der Mitgliedsstaaten. In: Europarecht. 30. Jg. Heft 4, 1995.
Frowein 1998: Frowein, J. A. Die Europäische Union im Zeichen der Globalisierung: Einbindung und Status der Europäische Union im Verfassungssystem der Staatengemeinschaft. In: http://www.rewi.hu-berlin.de/WHI/tagung98/frowein/frowein.htm.
Frowein 2000: Frowein, J. A. Konstitutionalisierung des Völkerrechts. In: Dicke, Klaus et al. Völkerrecht und Internationales Privatrecht in einem sich globalisierenden internationalen System - Auswirkungen der Entstaatlichung transnationaler Rechtsbeziehungen. Heidelberg: C.F. Müller, 2000.
FTC 2003: Federal Trade Commission To Promote Innovation: The Proper Balance of Competition and Patent Law and Policy. A Report by the Federal Trade Commission, October 2003. In: http://www.ftc.gov.

Fujita 1994: Fujita, Natsuki. Liberalization Policies and Productivity in India. In: The Developing Economies, XXXII, No. 4, December 1994. S. 509-524.
Fukunaga 2004: Fukunaga, Yuka. An 'Effect-Based' Approach to Anti-Dumping: Why Should We Introduce a 'Mandatory Lesser Duty Rule'? In: JWT, Vol. 38, No. 3, 2004. S. 491-507.

G

Gabre-Madhin et al. 2001: Gabre-Madhin, Eleni, Fafchamps, Marcel, Kachule, Richard, Soule, Bio Goura, Kahn, Zahia. Impact of Agricultural Market Reforms on Smallholder Farms in Benin and Malawi. Vol. 2. IFPRI Collaborative Research Project, February 2001. In: http://www.ifpri.org.
Gabre-Madhin et al. 2003: Gabre-Madhin, Eleni, Barret, C.B., Dorosh, P. Technological Change and Price Effects in Agriculture: Conceptual and Comparative Perspectives. MTID Discussion Paper No. 62, April 2003. In: http://www.ifpri.org.
Gabrisch 1995: Gabrisch, Hubert. Die Entwicklung der Handelsstrukturen der Transformationsländer. In: Osteuropa-Wirtschaft, 40 Jg., Heft 3, 1995. S. 211-227.
GAFTT 2005: Global Alliance for Fair Textile Trade (GAFTT). Global Alliance Presses Governments and WTO to Halt Chinese Monopolization of Global Trade in Textiles and Clothing. January 26, 2005. In: http://www.fairtextiletrade.org.
Gagne 2003: Gagne, Gilbert. The Canada-US Softwood Lumber Dispute. In: International Journal, Vol. 58, No. 3, Summer 2003. S. 335-368.
Gagne 2007: Gagne, Gilbert. Policy Diversity, State Autonomy, and the US-Canada Softwood Lumber Dispute: Philosophical and Normative Aspects. In: JWT, Vol. 41, No. 4, 2007. S. 699-730.
Gahlen et al. 1997: Gahlen, Bernhard, Hesse, Helmut, Ramser, Hans Jürgen. Finanzmärkte. Tübingen: Mohr, 1997.
Gan/Juan 1998: Gan, Vincente José Montes, Juan, Amadeo Petibò. The privatization of state enterprises in the Spanish economy. In: Parker, David (ed.). Privatization in the European Union. Theory and Policy Perspectives. London; New York: Routledge, 1998.
Ganesh-Kumar/Vaidya 1999: Ganesh-Kumar, A., Vaidya, Rajendra R. Where do India's Exports Face the Greatest Obstacles. World Bank, WTO Background Paper, December 1999. In: http://www.worldbank.org/research/trade.
Ganguli 2005: Ganguli, Bodhisattva. The Trade Effects of Indian Antidumping Actions. Rutgers University Working Paper, October 16, 2005. In: http://econweb.rutgers.edu/ganuli/Paper_AB.pdf.
Ganguly 1999: Ganguly, Samrat. The Investor-State Dispute Settlement Mechanism (ISDM) and a Sovereign's Power to Protect Public Health. In: Columbia Journal of Transnational Law, Vol. 38, 1999. S. 113-168.
Ganuza/Taylor 1998: Ganuza, Enrique, Taylor, Lance. Macroeconomic Policy, Poverty, and Equality in Latin America and the Carribbean. Centre for Economic Policy Analysis. New York. In: http://www.newschool.edu/cepa
GAO 2003: General Accounting Office. Report to the Ranking Minority Menber, Committee on Finance, U.S. Senate. World Trade Organization. Standard of Review and Impact of Trade Remedy Rulings. GAO-03-824, July 2003. In: http://www.gao.gov
GAO 2005: Government Accountability Office. Report to Congressional Requesters. International Trade. Issues and Effects of Implementing the Continued Dumping and Subsidy Offset Act. GAO-05-979, September 2005. In: http://www.gao.gov.
Garcia-Castrillón 2001: Garcia-Castrillón, Carmen Otero. Private Parties under the Present WTO (Bilaterist) Competition Regime. In: JWT, Vol. 35, No. 1, 2001. S. 99-122.
Gardner 1956: Gardner, Richard N. Sterling-Dollar Diplomacy. Oxford: Clarendon Press, 1956.
Gasiorowski 1985: Gasiorowski, Mark J. The structure of Thirld World economic interdependence. In: IO, Vol. 39 No. 2, Spring 1985. S. 331-342.
Gass et al. 1990: Gass, Liselotte, Neundörfer, Konrad, Stahr, Ernst-Heinrich. Vorwärtsstrategie für den Welttextilhandel. Schriften zur Textilpolitik Heft 8, Frankfurt am Main: Gesamttextil, 1990.
GATT 1963: GATT Programme for Expansion of International Trade. Trade in Tropical Products. Geneva: GATT, 1963.
GATT 1964: GATT. The Role of GATT in Relation to Trade and Development. Geneva: GATT, 1964.
GATT 1979: General Agreement on Tariffs and Trade. The Tokyo Round of Multilateral Trade Negotiations, Report by the Director General of GATT. Geneva: GATT, April 1979.
GATT 1980: General Agreement on Tariffs and Trade. The Tokyo Round of Multilateral Trade Negotiations, Supplementary Report by the Director General of GATT. Geneva: GATT, January 1980.
GATT Analytical Index 1995: WTO. Guide to GATT Law and Practice. Analytical Index. Updated 6th Edition. Geneva: World Trade Organization, 1995.
Gehl Sampath 2005: Gehl Sampath, Padmashree. Economic Aspects of Access to Medicines After 2005: Product Patent Protection and Emerging Firm Strategies in the Indian Industry, A Study for the World Health Organization Commission on Intellectual Property, Innovation and Health (CIPIH). United Nations University/MERIT, 2005. In: http://www.merit.unu.edu/publications/pub_search.php.
Gehring/Kerler 2007: Gehring, Thomas, Kerler, Michael A. Neue Entscheidungsverfahren in der Weltbank. In: Zeitschrift für Internationale Beziehungen, Vol. 14 No. 2, 2007. S. 217-251.

Geiger 1995: Geiger, Rudolf. EG-Vertrag. Kommentar zu dem Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaften. München: C.H. Beck, 1995.
Geiger 2000: Geiger, Rudolf. EUV/EGV. Vertrag über die Europäische Union und Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft. 3. Aufl. München: C.H. Beck, 2000.
Geithmann et al. 1981: Geithmann, Frederick E., Marvel, Howard P., Weiss, Leonard W. Concentration, Price, and Critical Concentration Ratios. In: Review of Economics and Statistics, Vol. 63, 1981. S. 346-353.
Geloso Grosso 2002: Geloso Grosso, Massimo. Analysis of Non-Tariff Measures: The Case of Non-Automatic Licensing. TD/TC/WP(2002)39/Final. Working Party of the Trade Committee. Paris: OECD, 2004. In: http://www.oecd.org.
Genschel 1998: Genschel, Phillip. Markt und Staat in Europa. In: MFIfG (Max Planck Institut für Gesellschaftsforschung Köln), Working Paper 98/1, January 1998. In: http://www.mpi-fg-koeln.mpg.de.
George 1988: George, P.S. Costs and Benefits of Food Subsidies in India. In: Pinstrup-Andersen, Per (ed.) Food Subsidies in Developing Countries. Baltimore, London: John Hopkins University Press, 1988.
Gereffi 1990: Gereffi, Gary. Paths of Industrialization: An Overview. In: Gereffi, Gary, Wyman, Donald L. Manufacturing Miracles. Paths of Industrialization in Latin America and East Asia. Princeton: Princeton University Press, 1990.
Gereffi 1994: Gereffi, Gary. The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks. In: Gereffi, Gary, Korzeniewicz, Miguel (eds.). Commodity Chains and Global Capitalism. Westport, Connecticut; London: Praeger 1994.
Gereffi et al. 1994: Gereffi, Gary, Korzeniewicz, Miguel, Korzeniewics, Roberto P. Introduction: Global Commodity Chains. In: Gereffi, Gary, Korzeniewicz, Miguel (eds.). Commodity Chains and Global Capitalism. Westport, Connecticut; London: Praeger 1994.
Gerken 1997: Gerken, Alfred. Die Außenhandelspolitik der Europäischen Union bei landwirtschaftlichen Verarbeitungsprodukten. Kiel: Wissenschaftsverlag Vauk Kiel KG, 1997.
Gerken 1999: Gerken, Lüder. Der Wettbewerb der Staaten. Walter Eucken Institut, Beiträge 1962. Tübingen: Mohr Siebek, 1999.
Gerken 1999a: Gerken, Lüder. Von Freiheit und Freihandel: Grundzüge einer ordoliberalen Außenwirtschaftstheorie. Tübingen: Mohr Siebek, 1999.
Gerken/Renner 2000: Gerken, Lüder, Renner, Andreas. Die ordnungspolitische Konzeption Walter Euckens. In: Gerken, Lüder (Hrg.). Walter Eucken und sein Werk. Rückblick auf den Vordenker der sozialen Marktwirtschaft. Tübingen: Mohr Siebek, 2000.
German 1999: German, Christiano. Der Weg Brasiliens in das Informationszeitalter. St. Augstin: Konrad-Adenauer Stiftung, 1999.
Gerosik et al. 1993: Geroski, Paul, Machin, Steve, Van Reenen, John. The Profitability of Innovating Firms. In: The Rand Journal of Economics, Vol. 24 No. 2, Summer 1993. S. 198-211.
Geroski 1989: Geroski, Paul A. Entry, Innovation and Productivity Growth. In: Review of Economics and Statistics, Vol. 71, 1989. S. 572-578.
Geroski et al. 1996: Geroski, Paul, Gregg, Paul, van Reenen, John. Market imperfections and employment. OECD Economic Studies No. 26 No. I. Paris: OECD, 1996. In: http://www.oecd.org.
Geroski/Cubbin 1987: Geroski, P., Cubbin, J. The Convergence of Profits in the Long Run: Inter-Firm and Inter-Industry Comparisons. In: Journal of Industrial Economics, Vol. XXXV, No. 4, June 1987. pp. 427-442.
Geroski/Jaquemin 1985: Geroski, Paul A., Jacquemin, Alexis. Industrial Change, barriers to mobility, and European industrial policy. In: Audretsch, David (ed.). Industrial Policy and Competitive Advantage, Vol. I. Cheltenham, UK, Northampton, MA: Elgar, 1998.
Geroski/Jaquemin 1988: Geroski, P., Jaquemin, Alexis. The Persistance of Profits: A European Perspective. In: Economic Journal, Vol. 98, June 1988. pp. 375-389.
Gerschenkron 1962: Gerschenkron, Alexander. Economic Backwardness in Historical Perspective. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1962.
Gerster 1982: Gerster, Richard. Fallstricke der Verschuldung. Der Internationale Währungsfond und die Entwicklungsländer. Basel: Z-Verlag, 1982.
Gerster 1997: Gerster, Richard. Official Export Credits and Development. In: JWT, Vol. 31 No. 6, Dec. 1997. S. 123135.
Gervais 1998: Gervais, Daniel. The TRIPS Agreement: Drafting History and Analysis. London: Sweet & Maxwell, 1998.
Geue 1997: Geue, Heiko. Evolutionäre Institutionenökonomik. Stuttgart: Lucius & Lucius, 1997.
Geue/Weber 1998: Geue, Heiko, Weber, Ralf L. Arbeitsmarktverfassung und Tarifpolitik: Arbeitsmarktbeziehungen zwischen wirtschafts- und tarifpolitischer Regulierung. In: Cassel, Dieter (Hrg.). 50 Jahre Soziale Marktwirtschaft. Schriften zu Ordnungfragen der Wirtschaft, Band 57, Stuttgart, Lucius&Lucius: 1998.
Ghee/Woon 1994: Ghee, Lim Teck, Woon, Toh Kin. Industrial Restructuring and Performance in Malaysia. In: Helleiner, Gerald K. (ed.). Trade Policy and Industrialization in Turbulent Times. London; New York: Routledge, 1994.
Ghonheim 2003: Ghonheim, Ahmed Farouk. Rules of Origin and Trade Diversion: The Case of the Egyptian-European Partnership Agreement. In: JWT, Vol. 37, No. 3, 2003. S. 597-622.

Gibbs et al. 2003: Gibbs, Ryan, Gokcekus, Omer, Tower, Edward. Is Talk Cheap? Buying Congressional Testimony with Campaign Contributions. Duke University Working Paper, The Journal of Policy Reform, Vol. 5, Issue 3, 2002. S. 127-132. In: www.econ.duke.edu/Papers/Other/Tower/Talk_Cheap.pdf.
Giersch 1987: Giersch, Herbert (ed.). Free Trade in the World Economy. Towards the Opening of Markets. Tübingen: Mohr, 1987.
Gilbert 1995: Gilber, Christopher L. International Commodity Control – Retrospect and Prospect. World Bank Policy Research Working Paper No. 1545. In: http://www.worldbank.org.
Gilbert/Tom 2001: Gilbert, Richard J., Tom, Willard K. Is Innovation King at the Antitrust Agencies? The Intellectual Property Guidelines Five Years Later. In: Antitrust Law Journal, Vol. 69, 2001. S. 43-85.
Gill/Law 1988: Gill, Stephen, Law, David. The Global Political Economy. Perspectives, Problems, and Policies. New York; London: Harvester Wheatsheaf, 1988.
Gillis et al. 1996: Gillis, Malcolm, Perkins, Dwight H., Roemer, Michael, Snodgrass, Donald R. Economics of Development. Fourth Edition. New York, London: Norton, 1996.
Gilpin 1984: Gilpin, Robert G. The richness of the tradition of political realism. In: International Organization, 38, 2, Spring 1984, S. 287-304.
Gilpin 1987: Gilpin, Robert G. The political economy of international relations. Princeton: Princeton University Press, 1987.
Gilpin 2001: Gilpin, Robert. Global Political Economy. Princeton; Oxford: Princeton University Press, 2001.
Gitter/Köhler-Fleischmann 1997: Gitter, Wolfgang, Köhler-Fleischmann, Gabriele. Sozialordnung und Rechtsprechung. In: ORDO, Bd. 48, 1997.
Gleske 1987: Gleske, Leonhard. Liberalsierung des Kapitalverkehrs und Intergration der Finanzmärkte. In: FS Hans von der Groeben. Baden-Baden: Nomos, 1987.
Glismann 1996: Glismann, Hans H. Wirtschaftliche Auswirkungen mengenmäßiger Beschränkungen. Kieler Studien 279. Tübingen; Mohr, 1996.
Glismann/Horn 1988: Glismann, Hans H., Horn, Ernst-Jürgen. Zu den Produktivitätseffekten der Rüstungsausgaben in den Vereinigten Staaten. In: Die Weltwirtschaft, Heft 2, 1988. S. 146-160.
Glismann/Horn 1997: Glismann, Hans H., Horn, Ernst-Jürgen. Alterssicherung in Deutschland: Primat des Interventionismus? In: ORDO, Bd. 48, 1997.
Goco 2006: Goco, Jonell B. Non-Discrimination, 'Likeness', and Market Definition in World Trade Organization Jurisprudence. In: JWT, Vol. 40, No. 2, 2006. S. 315-340.
Global Steel Trade 2000: Global Steel Trade. Report to the President. International Trade Administration, U.S. Department of Commerce, July 2000. In: http://www.ita.doc.gov/media/steelreport726.htm.
Goddard/Wilson 1996: Goddard, J.A., Wilson, J.O.S. Persistance of Profits for UK Manufacturing and Service Sector Firms. In: The Service Industry Journal, Vol. 16, No. 2, April 1996. S. 105-117.
Goh/Ziegler 1998: Goh, Gavin, Ziegler, Andreas R. A Real World Where People Live and Work and Die. Australian SPS Measures After the WTO Appellate Body's Decision in the Hormones Case. In: JWT, Vol. 32, No. 5, 1998. S. 271-290.
Goh 2006: Goh, Gavin. Tipping the Apple Cart: The Limits of Science and Law in the SPS Agreement after Japan - Apples. In: JWT, Vol. 40, No. 4, 2006. S. 655-686.
Golan et al. 1996: Golan, Amos, Judge, George, Perloff, Jeffrey M. Estimating the Size Distribuation of Firms Using Government Summary Statistics. In: Journal of Industrial Economics, Vol. XLIV, No. 1, March 1996. S. 69-80.
Gold 1981: Gold, Bela. Changing Perspectives on Size, Scale, and Returns: An Interpretive Survey. In: Journal of Economic Literature, Vol. 19, March 1981. S. 5-33.
Goldar et al. 2004: Goldar, Arvind Virmani Bishwanath, Veeramani, Choorikkad, Bhatt, Vipul. Impact of Tariff Reforms on Indian Industry: Assessment Based on a Multi-Sector Econometric Model. Indian Council for Research on International Economic Relations, Working Paper 135, June 2004. In: http://www.icrier.res.in/.
Goldbach et al. 1997: Goldbach, Klara, Vogelsang-Wenke, Heike, Zimmer, Franz-Josef. Protection of Biotechnological Matter under European and German Law. Weinheim; New York et al.: VCH-Verlag, 1997.
Goldin et al. 1993: Goldin, Ian, Knudsen, Odin, van der Mensbrugge, Dominique. Trade Liberalization: Global Economic Implications. Paris: OECD, 1993; Washington: World Bank, 1993.
Goldin/Mensbrugghe 1995: Goldin, Ian, van der Mensbrugghe, Dominique. The Uruguay Round: An Assessment of Economywide and Agricultural Reforms. In: Martin, Will, Winters, L. Alan. The Uruguay Round and the Developing Countries. World Bank Discussion Papters 307, Washington: World Bank, 1995.
Goldstein 1988: Goldstein, Joshua S. Long Cycles. Prosperity and War in the Modern Age. New Haven; London: Yale University Press, 1988.
Goldstein 2001: Goldstein, Andrea. From National Champion to Global Player: Explaining the Success of EMBRAER. University of Oxford Centre for Brazilian Studies, Working Paper CBS-17-2001. In: http://www.brazil.ox.ac.uk/.
Goldstein et al. 2000: Goldstein, Judith, Kahler, Miles, Keohane, Robert O., Slaughter, Anne-Marie. Introduction: Legalization and World Politics. In: International Organization, Vol. 54, No. 3, Summer 2000. S. 385-399.
Goldstein/Ndungu 2001: Goldstein, Andrea, Ndungu, Njuguna S. Regional Integration Experience in the Eastern African Region. OECD Development Centre. Technical Papers No. 171. CD/DOC (2001)3. March 2001. In: http://www.oecd.org/dev/publication/tp1a.htm.

Gomes-Casseres 1993: Gomes-Casseres, Benjamin. Computers: Alliances and Industry Evolution. In: Yoffie, David B. Beyond Free Trade. Firms, Governments, and Global Competition. Boston, Mass.: Harvard Business School Press, 1993.
Gomez/Jomo 1999: Gomez, Edmund Terence, Jomo, K.S. Malaysia's Political Economy. Politics, Patronage and Proftis. Cambridge: Cambridge University Press, 1999.
Gonem 1993: Gonem, Magda Mohammed. Weizenversorgung und Ernährungsicherung in Ägypten. Aachen: Alano Verlag, Ed. Herodot, 1993.
Gordon/Bovenberg 1996: Gordon, Roger H., Bovenberg, A. Lans. Why is Capital So Immobile Internationally? Possible Explanations and Implications for Capital Income Taxation. In: The American Economic Review, Vol. 86, No. 5, December 1996, pp. 1057-1075
Gore 2000: Gore, Charles. The Rise and the Fall of the Washington Consensus as a Paradigm for Developing Countries. In: World Development, Vol. 28, No. 5, S. 789-804.
Görgens 1997: Görgens, Egon. Arbeitsmarktinstitutionen und Beschäftigung in Deutschland. In: ORDO, Bd. 48, 1997.
Goswami et al. 2002: Goswami, Omkar, Arun, A.K., Gantakolla, Srivastava, More, Vishal, Mookherjee, Arindam, Dollar, David, Mengistae, Taye, Hallward-Driemier, Mary, Iarossi, Guiseppe. Competitiveness of Indian Manufacturing. Results from a Firm-Level Survey. Washington: World Bank, January 2002. In: http://www.worldbank.org.
Goto/Suzuki 1989: Goto, Akira, Suzuki, Kazuyuki. R & D Capital, Rate of Return on R & D Investment and Spillover of R & D in Japanese Manufacturing Industries. In: Review of Economics and Statistics, Vol. 71, No. 4, November 1989. S. 555-571.
Gould/Gruben 1996: Gould, David M., Gruben, William C. The Role of Intellectual Property Rights in Economic Growth. In: Journal of Development Economics, Vol. 48, 1996. S. 323-350.
Gould/Ruffin 1995: Gould, David M., Ruffin, Joy J. Human Capital, Trade, and Economic Growth. In: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 131, Heft 3, 1995. S. 425-445.
Graafsma 2001: Graafsma, Folkert. Recent WTO Jurisprudence in the Field of Antidumping. In: Legal Issues of Economic Integration, Vol. 28 No. 3, 2001. S. 337-353.
Grabowski/Vernon 1986: Grabowski, Henry, Vernon, John. Longer Patents For Lower Imitation Barriers: The 1984 Drug Act. In: American Economic Review, Vol. 76 No. 2, May 1986. S. 195-198.
Graham/Somaya 2004: Graham, Stuart, Somaya, Deepak. The Use of Patents, Copyrights and Trademarks in Software: Evidence from Litigation. In: OECD. Patents, Innovation and Economic Performance. Conference Proceedings. Paris: OECD, 2004.
Grandmont/McFadden 1972: Grandmont, J.M., McFadden, D. A Technical Not on Classical Gains from Trade. In: Journal of International Economics, Vol. 2, 1972. S. 109-125.
Grane 2001: Grane, Patricio. Remedies under WTO Law. In: Journal of International Economic Law, 2001. S. 755-772.
Granovetter 1985: Granovetter, Mark. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. In: American Journal of Sociology, Vol. 91, No. 3, November 1985. S. 481-510.
Grant/Keohane 2005: Grant, Ruth W., Keohane, Robert O. Accountability and Abuses of Power in World Politics. In: American Political Science Review, Vol. 99 No. 1, February 2005. S. 29-43.
Grant et al. 1987: Grant, Wyn, Paterson, William, Whitston, Colin. Government-Industry Relations in the Chemical Industry: an Anglo-German Comparison. In: Wilks, Stephen, Wright, Maurice (eds.). Comparative Government-Industry Relations. Western Europe, the United States, and Japan. Oxford: Clarendon Press, 1987.
Gray 2002: Gray, James K. The Groundnut Market in Senegal. Examination of Price and Policy Changes. Dissertation. Blacksburg, Virginia Tech, June 10, 2002. In: http://scholar.lib.vt.edu.
Graziani 1998: Graziani, Giovanni. Globalization of Production in the Textile and Clothing Industries: The Case of Italian Foreign Direct Investment and Outward Processing in Eastern Europe. BRIE-Working Paper 128, May 1998. In: http://brie.berkeley.edu.
Greaney 1996: Greaney, Theresa M. Import now! An analysis of market-share voluntary import expansions (VIEs). In: Journal of International Economics, Vol. 40, 1996. S. 149-163.
Greenaway 1992: Greenaway, David. Trade Related Investment Measures. Kyklos, Vol. 45, No. 2, 1992. S. 139-159.
Greenaway et al. 1994: Greenaway, David, Hine, Robert, Milner, Chris. Country Specific Factors and the Pattern of Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade in the UK. In: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 130, 1994. S. 77-100.
Greenaway et al. 1995: Greenaway, David, Hine, Robert, Milner, Chris. Vertical and Horizontal Intra-Industry Trade: A Cross Industry Analysis for the United Kingdom. In: Economic Journal, Vol. 105, November 1995. S. 1505-1518.
Greenaway et al. 1998: Greenaway, David, Morgan, Wyn, Wright, Peter. Trade Reform, Adjustment and Growth: What does the Evidence tell Us? In: The Economic Journal, Vol. 108, September 1998. S. 1547-1561.
Greenaway/Milner 1986: Greenaway, David, Milner, Chris. The Economics of Intra-Industry Trade. Oxford: Basil Blackwell, 1986.
Greenaway/Milner 1990: Greenaway, David, Milner, Chris. Industrial incentives, domestic resource costs and resource allocation in Madagascar. In: Applied Economics, Vol. 22, 1990. S. 805-821.

Greenaway/Sapsford 1994: Greenaway, David, Sapsford, David. What Does Liberalization Do for Exports and Growth. In: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 130, Heft 1, 1994. S. 152-174.
Greenaway/Torstensson 1997: Greenaway, David, Torstensson, Johan. Back to the Future: Taking Stock on Intra-Industry Trade. In: Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 133 (2), 1997. S. 249-269.
Greenaway/Torstensson 1998: Greenaway, David, Torstensson, Johan. Economic Geography, Comparative Advantage and Trade Within Industries: Evidence from the OECD. CEPR (Centre of Economic Policy Research) Discussion Paper No. 1857, April 1998.
Greenpeace Informationen 2001: Greenpeace Magazin. Update. No. 6, 2001.
Grethe/Tangermann 1999: Grethe, Harald, Tangermann, Stefan. The New Euro-Meditarranean Agreements. An Analysis of Trade Preferences. Göttingen Institute for Agricultural Economics, Diskussionsbeitrag 9902, January 1999.
Grethe/Tangermann 1999a: Grethe, Harald, Tangermann, Stefan. The EU Import Regime for Fresh Fruit and Vegetables after Implementation of the Uruguay Round. Göttingen Institute for Agricultural Economics, Diskussionsbeitrag 9901, January 1999.
Grether 1997: Grether, Jean-Marie. Estimating the Pro-Competitive Gains from Trade Liberalization: An Application to Mexican Manufacturing. In: The Journal of International Trade & Economic Development, Vol. 6 No. 3, 1997. S. 393-417.
Grieco 1988: Grieco, Joseph M. Anarchy and the limits of cooperation: a realist critique of the newest liberal institutionalism. In: International Organization, Vol. 42 No. 3, Summer 1988. S. 485-507.
Grieco 1990: Grieco, Joseph M. Cooperation among Nations. Europe, America, and Non-Tariff Barriers to Trade. Itaca; London: Cornell University Press, 1990.
Grieco/Ikenberry 2003: Grieco, Joseph M., Ikenberry, G. John. State Power and World Markets. The International Political Economy. New York; London: W. W. Norton, 2003.
Griliches 1986: Grilliches, Zvi. Productivity, R&D, and Basic Research at the Firm Level in the 1970's. In: American Economic Review, Vol. 86, No. 1, March 1986. S. 141-154.
Grimm 1994: Grimm, Dieter. Der Wandel der Staatsaufgaben und die Zukunft der Verfassung. In: Grimm, Dieter (Hrg.). Staatsaufgaben. Frankfurt am Main: Surkamp, 1994.
Grinols 1989: Grinols, Earl L. Procedural Protectionism: The American Trade Bill and the New Interventionist Mode. In: Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 125, 1989. S. 501-521.
Groeben/Thiesing/Ehlermann 1991: von der Groeben, Hans, Thiesing, Jochen, Ehlermann, Claus-Dieter. Kommentar zum EWG-Vertrag. Baden-Baden: Nomos, 1991.
Gröhn-Wittern 1998: Gröhn-Wittern, Ursula. Nach der Saat des Hungers die Saat des Todes. BUKO Agrar Dossier 20. Stuttgart: Schmetterling Verlag,1998.
Gröner 1975: Gröner, Helmut. Die westdeutsche Außenhandelspolitik. In: Schwarz, Hans-Peter. Handbuch der deutschen Außenpolitik. München, Zürich: R. Piper und Co. Verlag, 1975.
Gröner/Schüller 1989: Gröner, Helmut, Schüller, Alfred. Grundlagen der internationalen Ordnung: GATT, IWF und EG im Wandel - Euckens Idee der Wirtschaftsverfassung des Wettbewerbs als Prüfstein. In: ORDO Bd. 40. 1989. S. 430-463.
Gros 1987: Gros, Daniel. Protectionism in a Framework with Intra-Industry Trade. In: International Monetary Fund, Staff Papers, Vol. 34, 1987. S. 86-114.
Groß 1986: Groß, Alexander. Liberalisierung der Finanzmärkte in Japan. In: Die Weltwirtschaft, Heft 1, 1986. S. 61-73.
Gross 2002: Gross, Ivo. Subventionsrecht und 'schädlicher Steuerwettbewerb': Selektivität von Steuervergünstigungen als gemeinsames Kriterium. In: Recht der Internationalen Wirtschaft, Heft 1, 2002. S. 46-55.
Grosser et al. 1998: Grosser, Dieter, Lange, Thomas, Müller-Armack, Andreas, Neuss, Beate. Soziale Marktwirtschaft. Stuttgart; Berlin; Köln: Kohlhammer, 1990.
Grossman 1986: Grossman, Gene M. Strategic Trade Promotion: A Critique. In: Krugman, Paul R. Strategic Trade Policy and the New International Economics. Cambridge, Mass.: Cambridge University Press, 1986.
Grossman/Helpman 1991: Grossman, Gene M., Helpman, Elhanan. Innovation and Growth in the Global Economy. Cambridge, Mass.; London: The MIT Press, (1991) 1997.
Grossman/Helpman 1994: Grossman, Gene M., Helpman, Elhanan. Endogenous Innovation in the Theory of Growth. In: Journal of Economic Perspectives, Vol. 8, No. 1, Winter 1994. S. 23-44.
Grossman/Stiglitz 1980: Grossman, Sanford J, Stiglitz, Joseph E. On the Impossibility of Informationally Efficient Markets. In: American Economic Review, Vol. 70 No. 3, June 1980. S. 393-408.
Grossman/Sykes 2005: Grossman, Gene M., Sykes, Alan O. A preference for development: the law and economics of GSP. In: World Trade Review Vol. 4, No. 1, 2005. S. 41-67.
Grossman/Sykes 2006: Grossman, Gene M., Sykes, Alan O. European Communities - Anti-Dumping Duties on Imports of Cotton-Type Bed Linen from India: Recourse to Article 21.5 of the DSU by India. In: World Trade Review Vol. 5 No.1, 2006. S. 133-148.
Großmann et al. 1998: Großmann, Harald, Koopmann, Georg, Borrmann, Christine, Kinne, Konstanze, Kottmann, Elke. Handel und Wettbewerb – Auswirkungen von Wettbewerbbeschränkungen zwischen Unternehmen auf die internationale Arbeitsteilung. HWWA-Institut, Nr. 47. Baden-Baden: Nomos, 1998.

Grote et al. 2002: Grote, U., Deblitz, C., Stegemann, S. Umweltstandards und internationale Wettbewerbsfähigkeit: Fallstudienergebnisse für ausgewählte Agrarhandelsprodukte aus Brasilien, Deutschland und Indonesien. In: Brockmeier, M., Isermeyer, F., von Cramon-Taubadel, S. (Hrg.). Liberalisierung des Weltagrarhandels - Strategien und Konsequenzen. Münster-Hiltrup: Landwirtschaftsverlag, 2002.
Grote et al. 2002a: Grote, Ulrike, Wobst, Peter, von Braun, Joachim. 'Development Box' and Special and Differential Treatment for Food Security of Developing Countries: Potentials, Limitations and Implementation Issues. Zentrum für Entwicklungsforschung (ZEF), Bonn. Discussion Paper on Development Policy No. 47, May 2002. In: http://www.zef.de.
Grote/Nguyen 2004: Grote, Ulrike, Nguyen, Hoa. Agricultural Policies in Vietnam: Producer Support Estimates, 1986-2002. ZEF-Discussion Papers on Development Policy No. 93, Center for Development Research (ZEF), Bonn, December 2004. In: http://www.zef.de.
Grubel/Johnson 1967: Grubel, Herbert G., Johnson, Harry G. Nominal Tariffs, Indirect Taxes and the Effective Rate of Protection: The Common Market Countries 1959. In: Economic Journal, Vol. 77, December 1967. S. 761-776.
Grubel/Lloyd 1975: Grubel, Herbert G., Lloyd, P. J. Intra-Industry Trade. The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products. London; Basingstoke: Macmillan Press, 1975.
Grynberg/Qualo 2006: Grynberg, Roman, Qualo, Veniana. Labour Standards in US and EU Preferentail Trading Arrangements. In: JWT, Vol. 40, No. 4, 2006. S. 619-653.
Grynberg/Rochester 2005: Grynberg, Roman, Rochester, Nathalie. The Emerging Architecture of a World Trade Organization Fisheries Subsidies Agreement and the Interests of Developing Countries Coastal States. In: JWT, Vol. 39, No. 3, 2005. S. 503-526.
GSTP Information 2005: Global System of Trade Preferences among Developing Countries. In: http://www.g77.org/gstp/.
Guasch/Hahn 1997: Guasch, J. Luis, Hahn, Robert W. The Costs and Benefits of Regulation: Some Implications for Developing Countries. World Bank, Policy Research Working Paper, No. 1772, March 1997. In: http://www.worldbank.org.
Guillaumont 1987: Guillaumont, Patrick. From Export Instability Effect to International Stabilization Policies. In: World Development, Vol. 15 No. 5, 1987. S. 633-643.
Gulati et al. 1985: Gulati, Ravi, Bose, Swadesh, Atukorala, Vimal. Exchange Rate Policies in Eastern and Southern Africa, 1965-1983. World Bank Staff Working Papers Number 720. Washington: World Bank, 1985.
Gundlach 1993: Gundlach, Erich. Empirical Evidence for Alternative Growth Models: Time Series Results. In: Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 129, 1993. S. 103-119.
Gundlach/Nunnenkamp 1994: Gundlach, Erich, Nunnenkamp, Peter. The European Union in the Era of Globalization. Kiel Working Paper 650, August 1994.
Gundlach/Nunnenkamp 1996: Gundlach, Erich, Nunnenkamp, Peter. Falling Behind or Catching Up? Developing Countries in the Era of Globalization. Kieler Diskussionsbeiträge, No. 263. Kiel: Institut für Weltwirtschaft, Januar 1996.
Günther 1975: Günther, Eberhard. Die geistigen Grundlagen des sogenannten Josten-Entwurfs. In: Sauermann, Heinz, Mestmäcker, Ernst-Joachim (Hrg.). Wirtschaftsordnung und Staatsverfassung. Tübingen: Mohr, 1975.
Gupta 1999: Gupta, Poonam. Why do Firms pay Antidumping Duties? IMF Working Paper WP/99/166, December 1999. In: http://www.imf.org.
Guth et al. 1995: Guth E., Ketelsen, J. V., Lambsdorff, A. Graf. Barriers to Trade and Investment in the US. Vorträge, Reden und Berichte aus dem Europa Institut Saarbrücken, Rechtswissenschaft Nr. 307, 1995.
Gutjahr 1995: Gutjahr, Lothar. Auf dem Weg zur Weltinnenpolitik? Ein Literaturüberblick. In: Bahr, Egon, Lutz, Dieter S. (Hrg.) Unsere Gemeinsame Zukunft - Globale Herausforderungen. Baden Baden: Nomos, 1995.
Gutmann 1972: Gutmann, Gernot. Individuelle Freiheit, Macht und Wirtschaftslenkung. Zur neoliberalen Konzeption einer marktwirtschaftlichen Ordnung. In: Cassel, D., Gutmann, G., Thieme, H.J. (Hrg.) 25 Jahre Marktwirtschaft in der Bundesrepublik Deutschland. Stuttgart: Gustav Fischer, 1972.
Gylfason 1998: Gylfason, Thorvaldur. Prospects for Liberalization of Trade in Agriculture. In: JWT, Vol. 32 No. 1, Feb 1998. S. 29-40.

H

Haas 1980: Haas, Ernst B. Why Collaborate? Issue-Linkage and International Regimes. In: World Politics, Vol. 32, No. 3, April 1980.
Habeler 1961: Habeler, Gottfried. Terms of Trade and Economic Development. In: Ellis, Howard S. (ed.) Economic Development for Latin America. Proceedings of a Conference held by the International Economics Association. London: Macmillan, 1961.
Haber 1958: Haber, L. F. The Chemical Industry during the Nineteenth Century. Oxford: Clarendon Press, 1958.
Häberle 1993: Häberle, Peter. Soziale Marktwirtschaft als 'Dritter Weg'. In: Zeitschrift für Rechtspolitik, Heft 10, 1993. S. 383-389.
Haberler 1948: Haberler, Gottfried. Some Economic Problems of the European Recovey Program. In: American Economic Review, Vol. 38, 1948. S. 495-525.
Habermas 1992: Habermas, Jürgen. Faktizität und Geltung. Frankfurt am Main: Surkamp, 1992.

Habermas 1996: Habermas, Jürgen. Die Einbeziehung des Anderen. Frankfurt am Main: Surkamp, 1996.
Habermas 1998: Habermas, Jürgen. Die postnationale Konstellation und die Zukunft der Demokratie. In: Habermas, Jürgen. Die postnationale Konstellation. Politische Essay. Frankfurt am Main: Surkamp, 1998.
Hachette/De la Cuadra 1991: Hachette, Dominique, de la Cuadra, Sergio. Chile. In: The Experience of Argentina, Chile and Uruguay. Liberalizing Foreign Trade Vol. 1. Oxford: World Bank/Blackwell, 1991.
Hagedoorn 1994: Hagedoorn, John. Internationalization of companies: the evolution of organizational complexity, flexibility and networks of innovation. MERIT 2/94-008. Maastricht, 1994.
Hagedoorn 1996: Hagedoorn, John. The Economics of Cooperation among High-Tech Firms – Trends and Patterns in Strategic Technology Partnering since the Early Seventies. In: Koopmann, Georg, Scharrer, Hans-Eckart (eds.). The Economics of High-Technology Competition. Baden-Baden: Nomos, 1996.
Haggard 1985: Haggard, Stephan. The politics of adjustment: lessons from the IMF's extended fund facility. In: IO, Vol. 39 No.3, Summer 1985. S. 505-534.
Hahn 1996: Hahn, Michael J. Die einseitige Aussetzung von GATT-Verpflichtungen als Repressalie. Berlin; Heidelberg; New York: Springer, 1996.
Hahn 1998: Hahn, Michael. Das neue Regime der Beihilfenkontrolle in der WTO. In: Klein, Martin, Meng, Werner, Rode, Reihnhard (Hrg.). Die Neue Welthandelsordnung der WTO. Amsterdam: Verlag Facultas/Oversees Publishers Association, 1998.
Hakura 1999: Hakura, Dalia. A Test of the General Validity of the Heckscher-Ohlin Theorem for Trade in the European Community. IMF Working Paper, VP/99/70, May 1999. In: http://www.imf.org.
Hakura/Jaumotte 2001: Hakura, Dali, Jaumotte, Florence. The Role of Trade in Technology Diffusion. In: OECD. Policies to Promote Competitiveness in Manufacturing in Sub-Saharan Africa. Development Centre Seminars within the IMF and the AERC. Kwasi Fosu, Augustin, Nsouli, Saleh M., Varoudakis, Aristomene (eds.). Paris: OECD, 2001a.
Hall et al. 2003: Hall, Bronwyn H., Stuart, J.H., Harhoff, Dietmar, Mowery, David C. Prospects for Improving U.S. Patent Quality via Post-grant Opposition University of California, Berkeley. Competition Policy Center Working Paper No. CPC 03-38. May, 2003. In: http://elsa.berkeley.edu/~bhhall/papers/BHH%20IPE%20May03WP.pdf
Hall/Jones 1996: Hall, Robert E., Jones, Charles I. The Productivity of Nations. NBER Working Paper No. 5812, November 1996.
Hall/Jones 1998: Hall, Robert E., Jones, Charles I. Why do some countries produce so much more output per worker than others? NBER Working Paper, NO. 6564, May 1998.
Hamilton 1791: Hamilton, Alexander. Report of the Secretary of the Treasury of the United States on the Subject of Manufactures. Presented to the House of Representatives, December 5, 1791.
Hamilton 1981: Hamilton, Carl. A New Approach to Estimation of the Effects of Non-Tariff Barriers to Trade: An Application to the Swedish Textile and Clothing Industry. Institute for International Economic Studies, University of Stockholm, Reprint Series (aus Weltwirtschaftliches Archiv, Heft 2, 1981), No. 160. University of Stockholm, 1981.
Hamilton 1989: Hamilton, Carl B. The Political Economy of Transient "New" Protectionism. In: Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 125, 1989. S. 522-546.
Hamilton/Kim 1990: Hamilton, Carl B., Kim, Chungsoo. Republic of Korea: Rapid Growth in Spite of Protectionism Abroad. In: Hamilton, Carl B. Textiles Trade and the Developing Countries. Eliminating the Multi-Fibre Arrangement in the 1990s. Washington: World Bank, 1990.
Hamm 2000: Hamm, Walter. Konstanz der Wirtschaftspolitik - Was sie bedeutet, und was sie nicht bedeutet. In: Külp, Berhard, Vanberg, Victor (Hrg.) Freiheit und wettbewerbliche Ordnung. Gedenkband zur Erinnerung and Walter Eucken. Freiburg; Berlin; München: Haufe Verlagsgruppe, 2000.
Hancher et al. 1993: Hancher, Leigh, Ottervanger, Tom, Slot, Jan Piet. EC State Aids. London: Chancery Law Publishing, 1993.
Hancher/Ruete 1987: Hancher, Leigh, Ruete, Matthias. Legal Culture, Product Licensing, and the Drug Industry. In: Wilks, Stephen, Wright, Maurice (eds.). Comparative Government-Industry Relations. Western Europe, the United States, and Japan. Oxford: Clarendon Press, 1987.
Hanrahan et al. 2006: Hanrahan, Charles, Banks, Beverly A., Canada, Carol. U.S. Agricultural Trade: Trends, Composition, Direction, and Policy. CRS Report for Congress, Updated, September 25, 2006. In: http://fpc.state.gov/fpc/c18787.htm.
Hanson 1996: Hanson, Gordon H. U.S.-Mexico Intergration and Regional Economies: Evidence form Border City Pairs. NBER Working Paper No. 5425, January 1996.
Harberger 1954: Harberger, Arnold C. Monopoly and Resource Allocation. In: American Economic Review Vol. XLIV, No. 2, May 1954. S. 77-92.
Harberger 1959: Harberger, Arnold C. Using the Resource at Hand more Effectively. In: American Economic Review, Vol. XLIX, No. 2, May 1959. S. 134-146.
Harbinson 2005: Harbinson, Stuart. The Agriculture Negotiations: The Road from Doha and How to Keep the Negotiations on a Positive Track. In: Petersmann, Ernst-Ulrich (ed.). Reforming the World Trading System. Legitimacy, Efficiency, and Democratic Governance. Oxford: Oxford University Press, 2005.
Hardin 1968: Hardin, G. The Tragedy of the Commons. In: Science 162, 1968. Hier aus: Nelissen, Nico et al. (eds.) Classics in Environmental Studies. Utrecht: International Books, 1997.

Harding et al. 2004: Harding, Alan, Söderbom, Mans, Teal, Francis. Survival among African Manufacturing Firms. WPS/2004-05. Oxford Centre for the Study of African Economies. In: http://www.csae.ox.ac.uk/workingpapers/main-wps.html.
Haritakis/Pitelis 1998: Haritakis, Nicholaos, Pitelis, Christos. Privatization in Greece. In: Parker, David (ed.). Privatization in the European Union. Theory and Policy Perspectives. London; New York: Routledge, 1998.
Harnisch 2006: Harnisch, Sandy. Die Zwanglizenz im südafrikanischen und deutschen Patentrecht. Berlin: Berliner Wissenschafts-Verlag, 2006.
Harrigan 1991: Harrigan, Jane. Malawi. In: Aid and Power. The World Bank and Policy-based Lending. Vol. 2, Case Studies. London; New York: Routledge, 1991.
Harrigan 1995: Harrigan, James. The Volume of Trade in Differentiated Intermediate Goods: Theory and Evidence. In: The Review of Economics and Statistics, Vol. 77, 1995. S. 283-293.
Harrigan 1996: Harrigan, James. Openness to trade in manufactures in the OECD. In: Journal of International Economics, Vol. 40, 1996. S. 23-39.
Harrigan 1997: Harrigan, James. Technology, Factor Supplies, and International Specialization. Estimating the Neoclassical Model. In: American Economic Review, Vol. 87 No. 4, September 1997. S. 475-494.
Harrigan/Zakrajsek 2000: Harrigan, James, Zakraysek, Egon. Factor supplies and Specialization in the World Economy. Federal Reserve Bank of New York, Staff Reports/Research Papers No. 107, August 2000. In: http://www.ny.frb.org/research/staff_reports/2000.html.
Harris 1994: Harris, Richard G. Trade and Industrial Policy for a 'Declining' Industry: The Case of the U.S. Steel Industry. In: Krugman, Paul R. Empirical Studies of Strategic Trade Policy. NBER Project Report. Chicago: Univ. of Chicago Press, 1994.
Harris/Kherfi 2001: Harris, Rirchard G., Kherfi, Samer. Productivity Growth, Converge, and Trade Specialization in Canadian Manufacturing. Canadian Institute for Advanced Research, Working Paper No. 165, January 2001. In: http://www.ciar.ca.
Harris/Lau 1998: Harris, Richard I. D., Lau, Eunice. Verdoorn's law and increasing returns to scale in the UK regions, 1968-91: some new estimates based on the cointegration approach. In: Oxford Economic Papers 50, 1998. S. 201-219.
Harrison 1994: Harrison, Ann E. An Empirical Test of the Infant Industry Argument: Comment. In: American Economic Review, Vol. 84, No. 4, September 1994, (incl. reply by Anne O. Krueger), S. 1090-1096.
Harrison 1996: Harrison, Ann. Openness and growth: A time-series, cross-country analysis for developing countries. In: Journal of Development Economics, Vol. 48, 1996. S. 419-447.
Harrison et al. 1995: Harrison, Glenn W., Rutherford, Thomas F., Tarr, David G. Quantifying the Uruguay Round. In: Martin, Will, Winters, L. Alan. The Uruguay Round and the Developing Countries. World Bank Discussion Papters 307, Washington: World Bank, 1995.
Harrison et al. 1997: Harrison, Glenn W, Rutherford, Thomas F., Tarr, David G. Quantifying the Uruguay Round. In: Economic Journal, 107, September 1997. S. 1405-1430.
Harrold 1995: Harrold, Peter. The Impact of the Uruguay Round on Africa. World Bank Discussion Papers No. 311. Washington: World Bank, 1994.
Hart 1997: Hart, Michael. The WTO and the Political Economy of Globalization. In: JWT, Vol. 31, No. 5, Oct 1997. S. 75-93.
Härtel et al. 1987: Härtel, Hans Hagen, Feldmann, Berthold, Henne, Wolfgang, Keller, Dietmar, Koopmann, Georg. Neue Industriepolitik oder Stärkung der Marktkräfte? Strukturpolitische Konzeptionen im internationalen Vergleich. Spezialuntersuchung 1 im Rahmen der HWWA-Strukturberichterstattung 1987. Hamburg: Verlag Weltarchiv, 1986.
Härtel et al. 1996: Härtel, Hans Hagen, Jungnickel, Rolf, Keller, Dietmar, Feber, Heiko, Borrmann, Christine, Winkler-Büttner, Diana, Lau, Dirk. Grenzüberschreitende Produktion und Strukturwandel - Globalsierung der deutschen Wirtschaft. Baden-Baden: Nomos, 1996.
Hartley 1981: Hartley, Keith. The aerospace industry: problems and policies. In: de Jong, H. W. (ed.). The Structure of European Industry. The Hague; Boston; London: Martinus Nijhoff, 1981.
Hartley 1993: Hartley, Keith. Aerospace: the political economy of an industry. In: de Jong, H.W. (ed.) The Structure of European Industry. Dordrecht; Boston; London: Kluwer, 1993.
Hartwich 1996a: Hartwich, Hans-Hermann. Der Sozialstaat und die Krise der Arbeitsgesellschaft. In: Gegenwartskunde, 1/1996, S. 11-25.
Hartwich 1996b: Hartwich, Hans-Hermann. Soziale Marktwirtschaft. Zur Neubestimmung des marktwirtschaftlichen Konzepts im wirtschaftlichen und sozialen Wandel. In: Gegenwartskunde, 3/1996, S. 411-448.
Hartwig 1997: Hartwig, Karl-Hans. Wirtschaftsverbände und Soziale Marktwirtschaft. In: ORDO, Bd. 48, 1997.
Hartwig 1998: Hartwig, Karl-Hans. Der Staat als Unternehmer: Zur Rolle der öffentlichen Unternehmen in der Sozialen Marktwirtschaft. In: Cassel, Dieter (Hrg.). 50 Jahre Soziale Marktwirtschaft. Schriften zu Ordnungfragen der Wirtschaft, Band 57, Stuttgart, Lucius&Lucius: 1998.
Hasenclever et al. 1996: Hasenclever, Andreas, Mayer, Peter, Rittberger, Volker. Justice, Equality, and the Robustness of International Regimes. Tübinger Arbeitspapiere zur Internationalen Politik und Friedensforschung, Nr. 25. In: http://www.

Hasenpflug 1977: Hasenpflug, Hajo. Nicht-tarifäre Handelshemmnisse. HWWA-Veröffentlichung. Hamburg: Verlag Weltarchiv, 1977.
Hasse 1997: Hasse, Rolf H. Theoretische Defizite und normative Überschüsse: Zur Analyse der Budgetkriterien des Vertrages von Maastricht. In: ORDO, Bd. 48, 1997.
Hathaway/Ingco 1995: Hathaway, Dale E., Ingco, Merlinda D. Agricultural Liberalization and the Uruguay Round. In: Martin, Will, Winters, L. Alan. The Uruguay Round and the Developing Countries. World Bank Discussion Papters 307, Washington: World Bank, 1995.
Haughton/Swaminathan 1992: Haughton, Jonathan, Swaminathan, Balu. The Employment and Welfare Effects of Quantitative Restrictions on Steel Import into the United States, 1955-1987. In: Journal of World Trade, Vol. 26, No. 2, April 1992. S. 95-118.
Hauser 1986: Hauser, Heinz. Domestic Policy Foundation and Domestic Policy Function of International Trade Rules. In: Aussenwirtschaft, 41. Jg, Heft 2/3, 1986. S. 171-184.
Hauser et al. 1988: Hauser, Heinz, Moser, Peter, Planta, Renaud, Schmid, Ruedi. Der Beitrag von Jan Tumlir zur Entwicklung einer ökonomischen Verfassungstheorie internationaler Handelsregeln. In: ORDO, Bd. 39, 1988. S. 219-237.
Hauser/Schanz 1995: Hauser, Heinz, Schanz, Kai-Uwe. Das neue GATT. Die Welthandelsordnugn nach Abschluß der Uruguay Runde. München, Wien: R. Oldenbourg, 1995.
Hay/Liu 1997: Hay, Donald A., Liu, Guy S. The Efficiency of Firms: What difference does competition make? In: Economic Journal, Vol. 107, May 1997. S. 597-617.
Hayashi 2004: Hayashi, Michiko. Trade in Textiles and Clothing. Priority Issues for Woman in the Post-ATC. Division on International Trade in Goods & Services, and Commodities. UNCTAD. In: http://www.accountability.org.uk.
Hayek 1944: Hayek, F. A. The Road to Serfdom. London: Routledge, 1944.
Hayek 1945: Hayek, F. A. The Use of Knowledge in Society. In: American Economic Review, Vol. 35 No. 4, 1945. S. 519-530.
Hayek 1960: Hayek, F. A. Wirtschaftpolitik im Rechtsstaat. In: Stützel, Wolfgang et al. (Hrg.). Grundtexte zur Sozialen Marktwirtschaft. Stuttgart: Gustav Fischer Verlag, 1981.
Hayek 1971: Hayek, F. A. Die Verfassung der Freiheit. Tübingen: Mohr, (1971) 1991.
Hayek 1974: Hayek, F. A. The Pretence of Knowledge. Nobel Memorial Lecture, Dec. 11, 1974. In: The American Economic Review, December 1989, Vol. 79, No. 6. S. 3-7.
Heath 1996: Heath, Christopher. Bedeutet TRIPS wirklich eine Schlechterstellung von Entwicklungsländern? In: GRUR Int. Heft 12, 1996. S. 1169-1185.
Heeckt/Snoek 1965: Heeckt, Hugo, Snoek, Gerd. Weltseeverkehr und Weltfrachtenmärkte. In: Die Weltwirtschaft, Heft 1, 1965. S. 32-38.
Heffernan 1999: Heffernan, William. Consolidation in the Food and Agriculture System. Report. University of Missouri, 1999. In: http://www.foodcircles.missouri.edu/consol.htm.
Heggestad 1990: Heggestad, Arnold G. The Banking Industry. In: Adams, Walter (Hrg.). The Structure of American Industry. New York: Macmillan, 1990.
Heidhues/Knerr 1994: Heidhues, Franz, Knerr, Beatrice. Food and Agricultural Policies under Structural Adjustment. Frankfurt am Main: Peter Lang, 1994.
Heilmann 2000: Heilmann, Sebastian. Die Politik der Wirtschaftsreformen in China und Rußland. Hamburg: Institut für Asienkunde, 2000.
Hein 1998: Hein, Wolfgang. Unterentwickung und die Krise der Peripherie. Opladen: Leske & Budrich, 1998.
Heinemann 1996: Heinemann, Andreas. Antitrust Law of Intellectual Property in the TRIPS Agremment of the World Trade Organization. In: Beier, Friedrich-Karl, Schricker, Gerhard (eds.) From GATT to TRIPs. The Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights. Weinheim: VHC, 1996.
Heitger 1987: Heitger, Bernhard. Import Protection and Export Performance – Their Impact on Economic Growth. In: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 123, 1987, S. 249-261.
Heitger/Stehn 1988: Heitger, Bernard, Stehn, Jürgen. Protektion in Japan – Interessendruck oder gezielte Industriepolitik. In: Die Weltwirtschaft, Heft 1, 1988. S. 123-137.
Held 1995: Held, David. Democracy and the Global Order. Cambridge: Polity Press, 1995.
Helleiner 1981: Helleiner, Gerald K. The Refsnes Seminar: Economic Theory and North-South Negotiations. In: World Development, Vol. 9, No. 6, 1981. S. 539-555.
Helleiner 1989: Helleiner, Gerald K. Transnational Corporations and Direct Foreign Investment. In: Chenery, H., Srinivasan, T.N. Handbook of Development Economics, Vol. II, Amsterdam; New York: Elsevier Science B.V., 1989.
Helleiner 1990: Helleiner, Gerald K. Trade Strategy in Medium-Term Adjustment. In: World Development, Vol. 18, No. 6, 1990, pp. 879-897.
Helleiner 1992: Helleiner, Gerald K. Introduction. In: Helleiner (ed.). Trade Policy, Industrialization, and Development. New York: Oxford University Press, 1992.
Helleiner 1993: Helleiner, Gerald K. Protectionism and the developing countries. In: Salvatore, Dominick (ed.). Protectionism and World Welfare. Cambridge: Cambridge University Press, 1993.
Helleiner 1994: Helleiner, Gerald K. Introduction. In: Helleiner (ed.). Trade Policy and Industrialization in Turbulent Times. London, New York: Routledge, 1994.

Helleiner 1994a: Helleiner, Eric. States and the Emergence of Global Finance. Ithaca, London: Cornell University Press, 1994.
Helleiner 1995a: Helleiner, Gerald K. Introduction. In: Helleiner (ed.). Manufacturing for Export in the Developing World. London, New York: Routledge, 1995.
Helleiner 1995b: Helleiner, Gerald K. Trade, Trade Policy and Industrialization Reconsidered. Helsinki: UNU/World Institute for Development Economics Research, 1995.
Helpman 1999: Helpman, Elhanan. The Structure of Foreign Trade. In: Journal of Economic Perspectives, Vol. 13, No. 2, Spring 1999. S. 121-144.
Helpman 1999: Helpman, Elhanan. The Structure of Foreign Trade. NBER Working Paper, No. 6752, October 1998.
Helpman/Krugman 1985: Helpman, Elhanan, Krugman, Paul R. Market Structure and Foreign Trade. Cambridge: The MIT Press, 1985.
Hemmer 1999: Hemmer, Hans-Rimbert. Die endogene Wachstumstheorie als Reaktion auf die Erklärungsdefizite der traditionellen neoklassischen Wachstumstheorie – ein Überblick. In: Schubert, Renate (Hrg.). Neue Wachstums- und Außenhandelstheorie. Implikationen für die Entwicklungstheorie und – politik. Berlin: Duncker&Humblot, 1999.
Henkin 1968: Henkin, Louis. How Nations Behave. Law and Foreign Policy. London: Pall Mall Press, 1968.
Henkin 1995: Henkin, Louis. International Law: Politics and Values. Dordrecht: Martinus Nijhoff, 1995.
Henrekson et al. 1996: Henrekson, Magnus, Jonung, Lars, Stymne, Joakim. In: Crafts, Nicolas, Toniolo, Gianni (eds.). Economic Growth in Europe since 1945. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.
Henrichsmeyer/Witzke 1991: Henrichsmeyer, Wilhelm, Witzke, Heinz Peter. Agarpolitik. Bd. 1 Agrarökonomische Grundlagen. Stuttgart: Eugen Ulmer, 1991.
Henrichsmeyer/Witzke 1994: Henrichsmeyer, Wilhelm, Witzke, Heinz Peter. Agarpolitik. Bd. 1 Bewertung und Willensbildung. Stuttgart: Eugen Ulmer, 1994.
Herbst 1990: Herbst, Jeffrey. The Structural Adjustment of Politics in Africa. In: World Development, Vol. 18, No. 7, 1990. S. 949-958.
Herdmann/Weiss 1985: Herdmann, Ute, Weiss, Frank D. Wirkungen von Subventionen und Quoten – Das Beispiel der EG-Stahlindustrie. In: Die Weltwirtschaft, Heft 1, 1985. S. 101-113.
Herdzina 1993: Herdzina, Klaus. Einführung in die Mikroökonomik. München: Vahlen, 1993.
Héritier 1993: Héritier, Adrienne. Einleitung Policy Analyse. Elemente der Kritik und Perspektiven der Neuorientierung. In: Héritier, Adrienne. Policy Analyse. Kritik und Neuorientierung. Opladen: Westdeutscher Verlag, 1993.
Hermanns 2001: Hermanns, Uwe. Der WTO-Beitritt Chinas mit thematischem Schwerpunkt Landwirtschaft und Subventionen. In: Nord-Süd-Aktuell, Jg. XV, Nr. 2, 2001. S. 277-300.
Hermanns 2005a: Hermanns, Uwe. Developing Countries vs. Global Competition Rules. Why? St. Augustin: Trade Focus Verlag, 2005.
Hermanns 2005b: Hermanns, Uwe. Der IMF zwischen Neoklassik und der Krise nach der Liberalisierung afrikanischer Agrarmärkte. St. Augustin: Trade Focus Verlag, 2005.
Hermanns 2005c: Hermanns, Uwe. Liberalisierung ohne Limit. Warum die NAMA Verhandlungen gefährlich für Entwicklung und Umwelt sind. St. Augustin: Trade Focus Verlag, 2005.
Hermanns 2005d: Hermanns, Uwe. Fighting Poverty after Liberalization in Africa. In: Nord-Süd-Aktuell, Jg. Nr. 2005. S. 396-414.
Herriot 1930: Herriot, Edouard. Vereinigte Staaten von Europa. Leipzig: Paul List Verlag, 1930.
Hertel et al. 1995: Hertel, Thomas, Martin, Will, Yanagishima, Koji, Dimaranan, Betina. Liberalizing Manufactures Trade in a Changing World Economy. In: Martin, Will, Winters, L. Alan. The Uruguay Round and the Developing Countries. World Bank Discussion Papters 307, Washington: World Bank, 1995.
Hertel et al. 1999: Hertel, Thomas W., Anderson, Kym, Francois, Joseph F., Martin, Will. Agriculture and Non-agricultural Liberalization in the Millenium Round. Global Trade Analysis Project, 1999. In: http://www.agecon.purdue.edu/gtap.
Hertel et al. 2000: Hertel, Thomas W., Hoekman, Bernard M., Martin, Will. Developing Countries and a New Round of WTO Negotiations. Working Paper, April 2000. Annual World Bank Conference on Development Economics. Washington: World Bank, 2000. In: http://wb.forumone.com/research/abcde/
Hertel/Reimer 2004: Hertel, Thomas W., Reimer, Jeffrey J. Predicting the Poverty Impacts of Trade Reform. World Bank, Policy Research Working Paper, No. 3444, November 2004. In: http://www.worldbank.org.
Herzog 1988: Herzog, Roman. Ziele, Vorbehalte und Grenzen der Staatstätigkeit. In: Isensee, Josef, Kirchhof, Paul (Hrg.). Handbuch des Staatsrechts (HStR). Bd. III. Heidelberg: C.F. Müller, 1987, S. 83-120.
Hesse 1999: Hesse, Konrad. Grundzüge des Verfassungsrechts der Bundesrepublik Deutschland. Heidelberg: C. F. Müller, 1999.
Heubel 1994: Heubel, Andrea. Technologietransfer durch internationale Unternehmenkooperationen. München: VVF, 1994.
Heuss 1960: Heuss, Ernst. Das Oligopol, ein determinierter Markt. In: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 84 Heft 2, 1960. S. 165-190.
Heuß 1997: Heuß, Ernst. Die Deformation der Marktwirtschaft durch die Wohlfahrtspolitik. In: ORDO, Bd. 48, 1997.

Heymann 2005: Heymann, Eric. Nach dem Ende des Welttextilabkommens. China reift zur Schneiderei der Welt. Deutsche Bank Research 4. Januar 2005, Nr. 310. In: http://www.dbresearch.de.
Hickman/Schleicher 1978: Hickman, Bert G., Schleicher, Stefan. The Interdependence of National Economies and the Synchronization of Economic Fluctuations: Evidence from the LINK Project. In: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 144, 1978, S. 642-708.
Hiemenz/von Rabenau 1973: Hiemenz, Ulrich, von Rabenau, Kurt. Effektive Protektion. Theorie und Berechnung für die westdeutsche Industrie. Tübingen: Mohr, 1973.
Hildebrand 2002: Hildebrand, Doris. The Role of Economic Analysis in the EC Competition Rules. The Hague: Kluwer, 2002.
Hilf 1987: Hilf, Meinhard. Solange II: Wie lange noch Solange? EuGRZ, 14. Jg., Heft 1/2, 1987. S. 1-7.
Hilf 1987a: Hilf, Meinhard. The Right to Food in National and International Law. In: Oppermann, Thomas, Petersmann, Ernst-Ulrich. Reforming the International Economic Order. Berlin: Duncker Humblot, 1987.
Hilf 1991: Hilf, Meinhard. Settlement of Disputes in International Economic Organizations: Comparative Analysis and Proposals for Strengthening the GATT Dispute Settlement Procedures. In: Hilf, Meinhard, Petersmann, Ulrich (eds.). The New GATT Round of Multilateral Trade Negotiations. Deventer, Boston: Kluwer Law and Taxation Publishers, 1991.
Hilf 1993: Hilf, Meinhard. Die Richtlinie der EG - ohne Richtung, ohne Linie. In: Europarecht, Heft 1, 1993. S. 1-22.
Hilf 1997: Hilf, Meinhard. Negotiating and Implementing the Uruguay Round: The Role of EC Member States - The Case of Germany. In: Jackson, John H., Sykes, Alan O. (eds.). Implementing the Uruguay Round. Oxford: Clarendon Press, 1997.
Hilf 1997a: Hilf, Meinhard. The Role of National Courts in International Trade Relations. In: Petersmann, Ernst-Ulrich (ed.). International Trade Law and the GATT/WTO Dispute Settlement System. London, The Hague, Boston: Kluwer Law, 1997.
Hilf 1999: Hilf, Meinhard. Freiheit des Welthandels contra Umweltschutz? Vortrag auf der Jahrestagung der Gesellschaft für Umweltrecht am 5.11.1999 in Berlin. Nicht publiziert.
Hilf 2001: Hilf, Meinhard. Power, Rules and Principles - Which Orientation for WTO/GATT Law? In: Journal of International Economic Law, 2001. S. 111-130.
Hilf 2005: Hilf, Meinhard. How Can Parliamentary Participation in WTO Rule Making and Democratic Control Be Made More Effective? The European Context. In: Petersmann, Ernst-Ulrich (ed.). Reforming the World Trading System. Legitimacy, Efficiency, and Democratic Governance. Oxford: Oxford University Press, 2005.
Hilf/Petersmann 1991: Hilf, Meinhard, Petersmann, Ulrich (eds.). The New GATT Round of Multilateral Trade Negotiations. Deventer, Boston: Kluwer Law and Taxation Publishers, 1991.
Hill 1995: Hill, Hal. Indonesia: From 'Chronic Dropout' to 'Miracle'?`In: Journal of International Development, Vol. 7, No. 5, 1995. S. 775-789.
Hillebrand/Welfens 1998: Hillebrand, Rainer, Welfens, Paul J.J. Globalisierung der Wirtschaft: Wirtschaftspolitische Konsequenzen des internationalen Standortwettbewerbs. In: Cassel, Dieter (Hrg.). 50 Jahre Soziale Marktwirtschaft. Schriften zu Ordnungfragen der Wirtschaft, Band 57, Stuttgart: Lucius&Lucius, 1998.
Hilpert 1991: Hilpert, Ulrich. Neue Weltmärkte und der Staat. Opladen: Westdeutscher Verlag, 1991.
Hilpert 1997: Hilpert, Hanns Günther. Die ostasiatische Wachstumsdebatte. In: ifo-Studien, 43 Jg. Heft 1, 1997. S. 521-548.
Hilpert et al. 1997: Hilpert, Hanns Günther, Martsch, Silvia, Heath, Christopher. Technologieschutz für deutsche Investitionen in Asien. ifo Institut für Wirtschaftsforschung München, ifo Studien zur Entwicklungsforschung 30. München: Weltforum Verlag, 1997.
Hilpold 1995: Hilpold, Peter. Die Neuregelung der Schutzmaßnahmen im GATT/WTO-Recht und ihr Einfluß auf "Grauzonenmaßnahmen". In: ZaöRV Bd. 55, 1995. S. 89-127.
Himbara 1994: Himbara, David. The Failed Industrialization of Commerce and Industry in Kenya. In: World Development, Vol. 22, No. 3, 1994. S. 469-481.
Himelfarb 1996: Himelfarb, Allison J. The International Language of Concergence: Reviving Antitrust Dialogue between the United States and the European Union with a Uniform Understanding of 'Extraterritoriality'. In: University of Pennsylvania Journal of International Economic Law, Vol. 17, No. 3, Fall 1996. S. 909-955.
Hindley 1986: Hindley, Brian. EC Imports of VCRs from Japan. A Costly Precedent. In: JWTL, Vol. 20 No. 2, March April 1986. S. 168-184.
Hines/Rice 1994: Hines, James R., Rice, Eric M. Fiscal Paradise: Foreign Tax Havens and American Business. In: Quarterly Journal of Economics, Vol. 109, Feb. 1994. S. 149-182.
Hinloopen/van Marrewijk 2001: Hinloopen, Jeroen, van Marrewijk, Charles. On the Empirical Distribution of the Balassa Index. In: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 137, Heft 1, 2001. S. 1-35.
Hinze 1998: Hinze, Jörg. Aussagefähigkeit internationaler Arbeitskostenvergleiche. Baden-Baden: Nomos, 1998.
Hipple 1990: Hipple. F. Steb. The Measurement of International Trade Related to Multinational Companies. In: American Economic Review, Vol. 80 No. 5,December 1990. S. 1263-1270.
Hirsch 2002: Hirsch, Moshe. International Trade Law, Political Economy and Rules of Origin. In: JWT, Vol. 36, No. 2, 2002. S. 171-188.
Hirsch/Roth 1986: Hirsch, Joachim, Roth, Roland. Das neue Gesicht des Kapitalismus. Hamburg: VSA, 1986.

Hirsch-Kreinsen 1996: Hirsch-Kreinsen, Hartmut. Internationalisierung der Produktion. Strategien, Organisationsformen und Folgen für die Industriearbeit. In: WSI-Mitteilungen No. 1, 1996. S. 11-18.
Hirschman 1945: Hirschman, Albert O. National Power and the Structure of Foreign Trade. Berkeley, Los Angeles, London: University of California Press, 1945.
Hirschman 1967: Hirschman, Albert O. Die Strategie der wirtschaftlichen Entwicklung. Stuttgart: Gustav Fischer Verlag, 1967.
Hirschman 1968: Hirschman, Albert O. The Political Economy of Import-Substituting Industrialization in Latin America. American Economic Review, Vol. 82, No. 1, February 1968. S. 1-32.
Hirschman 1989: Hirschman, Albert O. Entwicklung, Markt und Moral. München: Carl Hanser Verlag, 1989.
Hirschman 1991: Hirschman, Albert O. Denken gegen die Zukunft. Frankfurt am Main: Fischer, (1991) 1995.
Hirst/Thompson 1996: Hirst, Paul, Thompson, Grahame. Globalization in Question. The International Economy and the Possibilities of Governance. Oxford: Polity Press, 1996.
Hobe 1998: Hobe, Stephan. Der kooperationsoffene Verfassungsstaat. In: Staat, Bd. 37, Heft 1/4, 1998. S. 521-546.
Hobsbawm 1995: Hobsbawn, Eric. Das Zeitalter der Extreme. München: Carl Hanser Verlag, 1995.
Hoda 2002: Hoda, Anwarul. Tariff Negotiations and Renegotiations under der GATT and the WTO: Procedures and Practices. Cambridge: Cambridge University Press, 2002.
Hoda/Ahuja 2005: Hoda, Anwarul, Ahuja, Rajeev. Agreement on Subsidies and Countervailing Measures: Need for Clarification and Improvement. In: JWT Vol. 39, No. 6, 2005. S. 1009-1069.
Hoekman 1995: Hoekman, Bernard M. Trade Laws and Institutions: Good Practices and the World Trade. World Bank Discussion Paper, 282. Washington: World Bank, 1995.
Hoekman 1998: Hoekman, Bernard M. Free Trade and Deep Integration: Antidumping and Antitrust in Regional Agreements. World Bank, Policy Research Working Paper No. 1950, July 1998. In: http://www.worldbank.org.
Hoekman 2004: Hoekman, Bernard M. Operationalizing the Concept of Policy Space in the WTO: Beyond Special and Differential Treatment. Working Paper, October 2004. In: http://www.gem-sciences-po.fr/content/publications/pdf/Hoekman-operationalizing_SDT.pdf.
Hoekman 2005: Hoekman, Bernard M. Operationalizing the Concept of Policy Space in the WTO: Beyond Special and Differential Treatment. In: Petersmann, Ernst-Ulrich (ed.). Reforming the World Trading System. Legitimacy, Efficiency, and Democratic Governance. Oxford: Oxford University Press, 2005.
Hoekman 2005a: Hoekman, Bernard M. Expanding WTO membership and heterogenous interests. In: World Trade Review Vol. 4, No. 3, 2005. S. 401-408.
Hoekman et al. 2002: Hoekman, Bernard M., Mattoo, Aaditya, English, Philip. Development, Trade, and the WTO. Washington: World Bank, 2002.
Hoekman et al. 2002a: Hoekman, Bernard M., Michalopoulos, Constantine, Schiff, Maurice, Tarr, David. Chapter 13. Trade Policy. In: Klugman, Jeni (ed.). A Sourcebook for Poverty Reduction Strategies. Washington: World Bank, 2002.
Hoekman/Anderson 1999: Hoekman, Bernard, Anderson, Kym. Developing Country Agriculture and the New Trade Agenda. World Bank Policy Research Working Paper No. 2125, May 1999. In: http://www.worldbank.org.
Hoekman/Holmes 1999: Hoekman, Bernard, Holmes, Peter. Competition Policy, Developing Countries and the WTO. World Bank, Policy Research Working Paper, No. 2211, October 1999.
Hoekman/Kostecki 1995: Hoekman, Bernard M., Kostecki, Michel M. The Political Economy of the World Trading System. From GATT to WTO. Oxford: Oxford University Press, 1995.
Hoekman/Kostecki 2001: Hoekman, Bernard M., Kostecki, Michel M. The Political Economy of the World Trading System. The WTO and Beyond. Oxford: Oxford University Press, 2001.
Hoekman/Leidy 1990: Hoekman, Bernard M., Leidy, Michael P. Policy Responses to Shifting Comparative Advantage: Designing a System of Emergency Protection. In: Kyklos, Vol. 43, Fasc. 1, 1990. S. 25-51.
Hoekman/Mavroidis 2003: Hoekman, Bernard M., Mavroidis, Petros C. Economic Development, Competition Policy and the World Trade Organization. In: JWT, Vol. 37, No. 1, 2003. S. 1-27.
Hoekman/Saggi 2006: Hoekman, Bernard M., Saggi, Kamal. International Cooperation on Domestic Policies. Lessons from the WTO Competition Policy Debate. In: Evenett, Simon J., Hoekman, Bernard M. Economic Development and Multilateral Trade Cooperation. Washington: World Bank/Palgrave Macmillan, 2006.
Hoelscher/Wolffgang 1998: Hoelscher, Christoph, Wolffgang, Hans-Michael. The Wassenaar-Arrangement between International Trade, Non-Proliferation, and Export Controls. In: JWT, Vol. 32 No. 1, February 1998. S. 45-63.
Höffe 1999: Höffe, Otfried. Demokratie im Zeitalter der Globalisierung. München: C. H. Beck, 1999.
Hoffmann 1995: Hoffmann, Irene. Rindfleischmärkte in Westafrika dargestellt am Beispiel der Cote d'Ivoire und Burkina Faso. In: BUKO Agrarkoordination (Hrg.). Futtermittelimporte. Hamburg: BUKO, 1995.
Hofmann 1993: Hofmann, André. Economic Development in Latin America in the 20th Century – A Comparative Perspective. In: Szirmai, Adam, van Ark, Bart, Pilat, Dirk (eds.). Explaining Economic Growth. Essays in Honour of Angus Maddison. Amsterdam: North Holland, 1993.
Hohlfeld 1995: Hohlfeld, Peter. Integration ungleich entwickelter Wirtschaftsräume – das Beispiel des EU-Beitritts Spaniens. In: RWI-Mitteilungen, Jg. 46, 1995. S. 237-255.
Höhmann-Hempler 1997: Höhmann-Hempler, Gesine. Getreidepoker. Die Rolle der Europäischen Union auf dem Weltgetreidemarkt und deren Auswirkung auf die Ernährungssicherheit in Entwicklungsländern. BUKO Agrar

Studien 7. Hamburg: BUKO Agrar Koordination/Verein zur Förderung entwicklungspolitischer Zusammenarbeit, 1997.
Holland et al. 2003: Holland, David, Figueroa B., Eugenio, Alvarez, Roberto, Gilbert, John. On the Removal of Agricultural Price Bands in Chile: A General Equilibrium Analysis. Central Bank of Chile Working Papers No. 244, Diciembre 2003. In: http://www.bcentral.cl/eng/stdpub/studies/workingpaper.
Hollerman 1984: Hollerman, Leon. Japan's Direct Investment in California and the New Protectionism. In: JWTL, Vol. 18 No. 4, July August 1984. S. 309-319.
Holmer/Hippler Bello 1988: Holmer, Alan F., Hippler Bello, Judith. Section 201 of the Trade Act of 1974: The Reagan Record. In: North Carolina Journal of International Law and Commercial Regulation, Vol. 13, 1988.
Homann/Pies 1996: Homann, Karl, Pies, Ingo. Sozialpolitik für den Markt: Theoretische Positionen konstitutioneller Ökonomik. In: Pies, Ingo, Leschke, Martin (Hrg.). James Buchanans konstitutionelle Ökonomik. Tübingen: Mohr, 1996.
Homburg 1996: Homburg, Stefan. Makroökonomik. In: von Hagen, Jürgen et al. (Hrg.) Handbuch der Volkswirtschaftslehre. Berlin: Springer, 1996.
Hoppmann 1966: Hoppmann, Erich. Das Konzept der optimalen Wettbewerbsintensität. In: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 179, 1966. S. 286-323.
Horaguchi 2004: Horaguchi, Haruo. Hollowing-out of Japanese Industries and Creation of Knowledge-Intense Clusters. Conference Paper, March 26, 2004. In:
http://www.jil.go.jp/english/events_and_information/documents/keynote_report.pdf.
Horlick 1993: Horlick, Gary N. How the GATT Became Protectionist. An Analysis of the Uruguay Round Draft Final Antidumping Code. In: JWT, Vol. 27, No. 5, Oct. 1993. S. 5-17.
Horlick 2003: Horlick, Gary N. Deference - and Responsibility - by WTO 'Judges'. In: Cottier, Thomas, Mavroidis, Petros C (eds.). The Role of the Judge in International Trade Regulation. Ann Arbor: University of Michigan Press, 2003.
Horlick 2005: Horlick, Gary N. The 10 Major Problems With the Anti-Dumping Instrument in the United States. In: JWT, Vol. 39, No. 1, 2005. S. 169-179.
Horlick/Clarke 1997: Horlick, Gary N., Clarke, Peggy A. Standards for Panels Reviewing Anti-dumping Determinations under the GATT and WTO. In: Petersmann, Ernst-Ulrich (ed.). International Trade Law and the GATT/WTO Dispute Settlement System. London, The Hague, Boston: Kluwer Law, 1997.
Horlick/Shea 2005: Horlick, Gary N., Shea, Eleanor C. The World Trade Organization Antidumping Agreement. In: JWT, Vol. 29, No. 1, February 1995. S. 5-31.
Horlick/Vermulst 2005: Horlick, Gary N., Vermulst, Edwin. The 10 Major Problems With the Anti-Dumping Instrument: An Attempt at Synthesis. In: JWT, Vol. 39, No. 1, 2005. S. 67-73.
Horn 1995: Horn, Hans-Detlef. 'Grundrechtsschutz in Deutschland'- Die Hoheitsgewalt der Europäischen Gemeinschaften und die Grundrechte des Grundgesetzes nach dem Maastricht-Urteil des Bundesverfassungsgerichts. In: Deutsches Verwaltungsblatt, 15. Januar 1995. S. 89-96.
Horn 1996: Horn, Ernst-Jürgen. Considerations on International Rules for Competition Policy in the Case of High-Technology Products and Services. Kiel Working Paper No. 733, March 1996.
Horn/Mavroidis 1999: Horn, Henrik, Mavroidis, Petros C. Remedies in the WTO Dispute Settlement System and Developing Country Interests. April, 1999. In: http://www.tradeobservatory.org/library.
Horn/Mavroidis 2004: Horn, Henrik, Mavroidis, Petros C. Still Hazy after All These Years: The Interpretation of National Treatment in the GATT/WTO Case-law in Tax Discrimination. In: European Journal of International Law, Vol. 15, No. 1, 2004. S. 39-69.
Horn/Mavroidis 2004: Horn, Henrik, Mavroidis, Petros C. US - Lamb. United States - Safeguard Measures on Imports of Fresh, Chilled or Frozen Lam Meat from New Zealand and Australia: What should be required of a safeguard investigation? In: World Trade Review Vol. 2 No. 3, 2003. S. 395-430.
Horn/Mavroidis 2005: Horn, Henrik, Mavroidis, Petros C. United States - Continued Dumping and Subsidy Offset Act of 2000. In: World Trade Review Vol. 4, No. 3, 2005. S. 525-550.
Horn/Weiler 2004: Horn, Henrik, Weiler, Joseph H. H. EC-Asbestos. European Communities - Measures Affecting Asbestos and Asbestos-Containing Products. In: World Trade Review Vol. 3, No. 1, 2004. S. 129-151.
Hovenkamp 1999: Hovenkamp, Herbert. Federal Antitrust Policy. The Law of Competition and Its Practice. St. Paul, Minn.: West Group, 1999.
Howard/Mungoma 1996: Howard, Julie A., Mungoma, Catherine. Zambia's Stop- and Go- Revolution: the Impact of Policies and Organizations on the Development and Spread of Maize Technology. Michigan State University International Development Working Papers No. 61, 1996. In: http://www.aec.msu.edu/agecon/fs2/index.htm.
Howe 1996: Howe, Christoper. The Origins of Japanese Trade Supremacy. Development and Technology in Asia from 1540 to the Pacific War. London: Hurst and Company, 1996.
Howell et al. 1988: Howell, Thomas R., Noellert, William R., Kreier, Jesse G., Wolff, Alan Wm. Steel and the State. Government Intervention and Steel's Structural Crisis. Boulder; London: Westview Press, 1988.
Howell et al. 1992: Howell, Thomas R., Wolff, Alan Wm., Bartlett, Brent L., Gadbach, Michael R. Conflict among Nations. Trade Policies in the 1990s. Boulder: Westview Press, 1992.
Howells 1998: Howells, Jeremy. Innovation and Technology Transfers within Multinational Firms. In: Michie, Jonathan, Smith, John Grieve. Globalization, Growth, and Governance. Oxford: Oxford University Press, 1998.

Howse 2002: Howse, Robert. The Sardines Panel and AB Rulings - Some Preliminary Reactions. In: Legal Issues of Economic Integration, Vol. 29 No. 3, 2002. S. 247-254.
Howse 2003: Howse, Robert. The Most Dangerous Branch? WTO Appelate Body Jurisprudence on the Nature and Limits of the Judical Power. In: Cottier, Thomas, Mavroidis, Petros C (eds.). The Role of the Judge in International Trade Regulation. Ann Arbor: University of Michigan Press, 2003.
Howse/Nicolaidis 2000: Howse, Robert. Nicolaidis, Kalypso. Legitimacy and Global Governance: Why Constitutionalizing the WTO is a Step Too Far. Working Paper. Conference: Efficiency, Equity and Legitimacy: The Multilateral Trading System at the Millenium. In: http://www.ksg.harvard.edu/cbg/trade/howse.htm.
Howse/Nicolaidis 2003: Howse, Robert, Nicolaidis, Kalypso. Legitimacy through 'Higher Law'? Why Constitutionalizing the WTO is a Step Too Far. In: Cottier, Thomas, Mavroidis, Petros C (eds.). The Role of the Judge in International Trade Regulation. Ann Arbor: University of Michigan Press, 2003.
Howse/Regan 2000: Howse, Robert, Regan, Donald. The Product/Process Distinction - An Illusory Basis for Disciplining 'Unilateralism' in Trade Policy. In: European Journal of International Law, Vol. 11, No.2, 2000. S. 249-289.
Howse/Staiger 2005: Howse, Robert, Staiger, Robert W. United States - Anti-Dumping Act of 1916 (Original Complaint by the European Communities) - Recourse to arbitration by the United States under 22.6 of the DSU, WT/DS136/ARB, 24 February 2004. In: World Trade Review Vol. 4, No. 2. S. 295-316.
Huang/Rozelle 1996: Huang, Jikun, Rozelle, Scott. Technological Change: Rediscovering the engine of productivity growth in China's rural economy. In: Journal Development Economies, Vol. 49, 1996. S. 337-369.
Hudec 1970: Hudec, Robert E. The GATT Legal System: A Diplomat's Jurisprudence. In: Hudec, Robert E. Essays on the Nature of International Trade Law. London: Cameron May, 1999.
Hudec 1975: Hudec, Robert E. The GATT Legal System and World Trade Diplomacy. New York: Praeger Publishers, 1975.
Hudec 1980: Hudec. Robert E. GATT Dispute Settlement after the Tokyo Round: An Unfinished Business. In: Cornell International Law Journal, Vol. 13, No. 2, Summer 1980. S. 145-203.
Hudec 1987: Hudec, Robert E. Developing Countries in the GATT Legal System. Aldershot et al.: Gower, 1987.
Hudec 1991: Hudec, Robert E. Enforcing International Trade Law: The Evolution of the Modern GATT Legal System. New Hamphire: Butterworth Legal Publishers, 1991.
Hudec 1999: Hudec, Robert E. Essays on the Nature of International Trade Law. London: Cameron May, 1999.
Hufbauer 1986: Hufbauer, Gary Clyde, Berliner, Diane T., Elliott, Kimberly Ann. Trade Protection in the United States. In: Aussenwirtschaft, 41. Jg, Heft 2/3, 1986. S. 225-258.
Hufbauer et al. 1986: Hufbauer, Gary Clyde, Berliner, Diane T., Elliott, Kimberly Ann. Trade Protection in the United States: 31 Case Studies. Washington: Institute for International Economics, 1986.
Hufbauer/Erb 1984: Hufbauer, Gary Clyde, Erb, Joanna Shelton. Subsidies in International Trade. London: MIT-Press, 1984.
Hufbauer/Warren 1999: Hufbauer, Gary, Warren, Tony. The Globalization of Services. Institute for Internationale Economics, October 1999. In: http://www.iie.com.
Hughes 2004: Hughes, V. Arbitration within the WTO. In: Ortino, Federico, Petersmann, Ernst-Ulrich (eds.). The WTO Dispute Settlement System 1995 - 2003. The Hague et al.: Kluwer Law International, 2004.
Hughes/Krueger 1984: Hughes, Helen, Krueger, Anne O. Effects of Protection in Developed Countries on Developing Countries' Exports of Manufactures. In: Baldwin, Robert E. Krueger, Anne O. The Structure and Evolution of Recent U.S. Trade Policy. Chicago; London: The University of Chicago Press, 1984.
Hulsink/Schenk 1998: Hulsink, Willem, Schenk, Hans. Privatization and deregulation in the Netherlands. In: Parker, David (ed.). Privatization in the European Union. Theory and Policy Perspectives. London; New York: Routledge, 1998.
Hulten 1992: Hulten, Charles R. Growth Accounting When Technical Change is Emodied in Capital. In: American Economic Review, Vol. 82, No. 4, 1992. S. 964-980.
Hummels 1999: Hummels, David. Have international transportation costs declined? Manuscript. Chicago: University of Chicago, 1999. In: http://ntl.bts.gov/lib/24000/24400/24443/hummels.pdf.
Hummels et al. 2001: Hummels, David, Ishii, Jun, Yi, Kei-Mu. The nature and growth of vertical specialization in world trade. In: Journal of International Economics, Vol. 54, 2001. S. 75-96.
Hummels/Levinsohn 1993: Hummels, David, Levinsohn, James. Monopolistic Competition and International Trade: Reconsidering the Evidence. NBER Working Paper, No. 4389, June 1993.
Hummels/Levinsohn 1993a: Hummels, David, Levinsohn, James. Product Differentiation as Source of Comparativ Advantage. In: American Economic Review, Papers and Proceedings, Vol. 83, No. 2, May 1993. S.445-449.
Hummels/Levinsohn 1995: Hummels, David, Levinsohn, James. Monopolistic Competition and International Trade: Reconsidering the Evidence. In: Quarterly Journal of Economics, August 1995. S. 799-836.
Hummer/Obwexer 2000: Hummer, Waldemar, Obwexer, Walter. Die Wahrung der "Verfassungsgrundsätze der EU. In: EuZW, Heft 16/2000. 485-496.
Hummer/Weiss 1997: Hummer, Waldemar, Weiss, Friedl. Vom GATT '47 zur WTO '94. Dokumente zur alten und zur neuen Welthandelsordnung. Wien: Verlag Österreich, 1997.
Humphrey et al. 1998: Humphrey, John, Mukherjee, Avinandan, Zilbovicius, Mauro, Arbix, Glauco. Globalization, FDI and the Restructuring of Supplier Networks: The Motor Industry in Brazil and India. In: Kagami, Mitsuhiro,

Humphrey, John, Piore, Michael (eds.). Learning, Liberalization and Economic Adjustment. Tokyo: Institute of Developing Economics, 1998.
Hynix Annual Report 2006: Hynix. Annual Report 2006. In: http://ww.hynix.co.kr.

I

IATRC 1994: International Agricultural Trade Research Consortium. The Uruguay Round Agreement on Agriculture: An Evaluation. Commissioned Paper No. 9, July 1994. In: http://www.iatrcweb.org.
IATRC 1997: International Agricultural Trade Research Consortium. Implementation of the Uruguay Round Agreement on Agriculture and Issues for the Next Round of Agricultural Negotiations. Commissioned Paper No. 12, October 1997. In: http://www.iatrcweb.org.
IBM Information 2006: IBM. Information. 2006. In: http://www-03.ibm.com/chips/
Ibrahim 1978: Ibrahim, Tigani E. Developing Countries and the Tokyo Round. In: JWTL, Vol. 12 No. 1. Jan. Feb. 1978. S. 1-26.
ICCA 2005: International Council of Chemical Associations. Anti Dumping in the Framework of the Doha Round. May 2005. In: http://www.icca-chem.org.
ICPAC 2000: International Competition Policy Advisory Committee to the Attorney Genery and Assistant Attorney General for Antitrust. Final Report. U.S. Department of Justice. In: http://www.usdoj.gov.
IEA 1994: IEA. The Energy Charter Treaty. A Description of Provisions. OECD, International Energy Agency. Paris: OECD, 1994.
IEG 2006: Independent Evaluation Group. Assessing World Bank Support for Trade, 1987-2006. Washington: IEC, 2006.
IFC 2000: International Finance Corporation. China's Emerging Private Enterprises. Washington: IFC, 2000. In: http://www.ifc.org.
IFC 2005: International Finance Corporation. China's Ownership Transformation. Process, Outcomes, Prospects. Washington: IFC, 2005. In: http://www.ifc.org.
Ikenberry 2001: Ikenberry, G. John. After Victory. Institutions, Strategic Restraint, and the Rebuilding of Order after Major Wars. Princeton; Oxford: Princeton University Press, 2001.
Ikenson 2004: Ikenson, Dan. Zeoring In: Antidumping's Flawed Methodology under Fire. In: Free Trade Bulletin, No. 11. Cato Institute. April 27, 2004. In: http://www.freetrade.org.
Ikenson 2004a: Ikenson, Dan. Ready to Compete. Completing the Steel Industry's Rehabilitation. In: Trade Briefing Paper No. 20. Cato Institute. June 22, 2004.
Ikenson/Lindsey 2002: Ikenson, Dan, Lindsey, Brink. Antidumping 101: The Devilish Details of 'Unfair Trade' Law. In: Trade Policy Analysis No. 20. Cato Institute. November 21, 2002. In: http://www.freetrade.org.
Ikenson/Lindsey 2002: Ikenson, Dan, Lindsey, Brink. Reforming the Antidumping Agreement. A Road Map for WTO Negotiations. In: Trade Policy Analysis No. 21. Cato Institute. December 11, 2002. In: http://www.freetrade.org.
ILEAP 2004: ILEAP. Key Issues in the Doha Round Negotiations on Non-Agricultural Market Access: An African Perspective. ILEAP Workshop Paper, Toronto 2004. In: http://www.ileapinitiative.com.
ILO div. Jg.: International Labour Organization. World Employment Report. Geneva: International Labour Office, div. Jg.
IMF 1988: IMF. Issues and Developments in International Trade Policy, Occasional Paper No. 63. Washington: IMF, 1988.
IMF 1997: IMF. Sequencing Capital Account Liberalization: Lessons from the Experiences in Chile, Indonesia, Korea and Thailand. IMF Working Paper WP/97/157. In: http://www.imf.org.
IMF 1998: IMF. External evaluation of the ESAF. Report by a group of independent experts. Washington: IMF, 1988. In: http://www.imf.org.
IMF 1998a: IMF: World Economic Outlook and International Capital Markets Interim Assessment. December 1998. Washington D.C.: International Monetary Fund, 1998.
IMF 1999: IMF. IMF-Supported Programs in Indonesia, Korea and Thailand: A Preliminary Assessment. Preliminary Copy. Washington: IMF, January 1999. In: http://www.imf.org.
IMF 1999a: IMF: World Economic Outlook. Washington D.C.: International Monetary Fund, 1999.
IMF 2000: IMF. Direction of Trade Statistics. Washington: IMF, 2000.
IMF 2004: IMF. Fund Support for Trade-Related Balance of Payments Adjustments. Prepared by the Policy Development and Review Department, approved by Mark Allen, February 27, 2004. In: http://www.imf.org/external/np/pdr/tim/2004/eng/022704.htm.
IMF 2005: IMF. World Economic Outlook. Washington: IMF, September 2005. In: http://www.imf.org.
IMF Annual Report/Jahresbericht div. Jahrgänge: IMF. Annual Report/Jahresbericht. Washington: IMF, div. Jg.
IMF Country Report div. Länder, div. Titel, Jahr: IMF Staff Country Reports. In: http://www.imf.org.
IMF Exchange Arrangements div. Jahrgänge: IMF. Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions. Washington: IMF, div. Jg.
Immenga 2004: Immenga, Ulrich. Internationales Wettbewerbsrecht, Unilateralismus, Bilateralismus, Multilateralismus. In: Christian Tietje et al. (Hrg.), Beiträge zum Transnationalen Wirtschaftsrecht, Heft 31, Oktober 2004. In: http://www.wirtschaftsrecht.uni-halle.de.

Immenga/Mestmäcker 1992: Immenga, Ulrich, Mestmäcker, Ernst-Joachim et al. GWB Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen. Kommentar. München: C.H. Beck, 1992.
Import Administration Antidumping Manual 1997: U.S. Department of Commerce. International Trade Administration (ITA). Import Administration Antidumping Manual. 1997. In: http://ia.ita.doc.gov/admanual/index.html.
IMS Health 2006: IMS Health. IMS Retail Drug Monitor. Tracking 13 Key Global Pharma Markets. 12 Month to August 2006. In: http://www.imshealth.de.
Inama 2003: Inama, Stefano. Trade Preferences and the World Trade Organization on Markets Access. In: JWT, Vol. 37, No. 5, 2003. S. 959-976.
Inama 2004: Inama, Stefano. Rules of Origin in International Trade. Intensive Course on Rules of Origin, Asian Development Bank, Bangkok, Thailand, 6-9 September 2004. In: http://www.adb.org.
Inama 2004a: Inama, Stefano. The Experience of Beneficiaries with GSP Rules of Origin. Intensive Course on Rules of Origin, Asian Development Bank, Bangkok, Thailand, 6-9 September 2004. In: http://www.adb.org.
Inama 2005: Inama, Stefano. The Association of South East Asian Nations - People's Republic of China Free Trade Area: Negotiating Beyond Eternity With Little Trade Liberalization? In: JWT, Vol. 39, No. 3, 2005. S. 559-579.
India Pharma Information 2006: Pharmaceutical and Drug Manufacturers. Industry Statistics. In: http://www.pharmaceutical-drug-manufacturers.com.
India Pharma Information 2006a: Boloji/Sivaprakasam, Kannan. Tale of Two Patent Regimes and the Indian Pharmaceutical Industry. In: http://www.boloji.com/health/articles/01036.htm.
Information Technology Agreement 2006: Information Technology Agreement. WTO Overview. 2006. In: http://www.wto.org/english/tratop_e/inftec_e/inftec_e.htm.
Ingco 1996: Ingco, Merlinda D. Progress in Agricultural Trade Liberalization and Welfare of Least-Developed Countries. World Bank, Working Paper, December 1996. In: http://www.worldbank.org.
Ingco 1997: Ingco, Merlinda D. Has Agricultural Trade Liberalization Improved Welfare in Least-Developed Countries. Yes. World Bank Policy Research Working Paper No. 1748, April 1997. In: http://www.worldbank.org.
Ingco/Ng 1998: Ingco, Merlinda, Ng, Francis. Distortionary Effects of State Trading in Agriculture. World Bank Policy Research Working Paper No. 1915, February 1998. In: http://www.worldbank.org.
Intel Information 2006: Intel. Informationen. 2006. In: http://www.intel.com/pressroom/kits/manufacturing/shanghai.htm.
International Intellectual Property Alliance: Copyright Industries in the US Economy, var. Reports., other Information. In: http://www.iipa.com.
International Trade Statistics Yearbook, div. Jahrgänge: International Trade Statistics Yearbook. Department of Economic and Social Development Statistical Office. New York: United Nations. div. Jahrgänge.
IPR Commission 2002: Commission on Intellectual Property Rights. Integrating Intellectual Property Rights and Development Policy. London: September, 2002. In: http://www.iprcommission.org.
Ipsen 1972: Ipsen, Hans Peter. Europäisches Gemeinschaftsrecht. Tübingen: Mohr, 1972.
Irish 2007: Irish, Maureen. GSP Tariffs and Conditionality: A Comment on EC Preferences. In: JWT, Vol. 41, No. 4, 2007. S. 683-698.
Irwin 1990: Irwin, Manley R. The Telecommunications Industry. In: Adams, Walter (Hrg.). The Structure of American Industry. New York: Macmillan, 1990.
Irwin 1994: Irwin, Douglas A. The GATT's Contribution to Economic Recoverty in Post-War Europa. NBER Working Paper No. 4944, December 1994.
Irwin 2003: Irwin, Douglas, A. Causing Problems? The WTO Review of Causation and Injury Attribution in U.S. Section 201 Cases. In: World Trade Review Vol. 2 No. 3, 2003. S. 297-325.
Irwin 2003: Irwin, Douglas, A. Causing Problems? The WTO Review of Causation and Injury Attribution in U.S. Section 201 Cases. Paper prepared for the Dartmouth-Tuck Forum on International Trade and Business conference on “Managing Global Trade: The WTO, Trade Remedies and Dispute Settlement,” Washington, D.C., May 16-17, 2003. In: http://www.imf.org/external/np/res/seminars/2004/mussa/pdf/irwin.pdf.
Isaac/Kerr 2003: Isaac, Grant E., Kerr, William A. Genetically Modified Organisms at the World Trade Organization: A Harvest of Trouble. In: JWT, Vol. 37, No. 6, 2003. S. 1083-1095.
Isensee 1987: Isensee, Josef. Staat und Verfassung. In: Isensee, Josef, Kirchhof, Paul (Hrg.). Handbuch des Staatsrechts. Bd. I. Heidelberg: C.F. Müller, 1987.
Isensee 1988: Isensee, Josef. Gemeinwohl und Staatsaufgaben im Verfassungsstaat. In: Isensee, Josef, Kirchhof, Paul (Hrg.). Handbuch des Staatsrechts. Bd. III. Heidelberg: C.F. Müller, 1988.
ISG 2006: International Steel Group Inc. Company Information 2006. In: http://www.intlsteel.com/.
Islam 2004: Islam, M. Rafiqul. Recent EU Trade Sanctions on the US to Induce Compliance with the WTO Ruling in the Foreign Sales Corporations Case: Its Policy Contradictions Revisited. In: JWT, Vol. 38, No. 3, 2004. S. 471-489.
Ismail 2005: Ismail, Faizel. A Development Perspective on the WTO July 2004 General Council Decision. In: Petersmann, Ernst-Ulrich (ed.). Reforming the World Trading System. Legitimacy, Efficiency, and Democratic Governance. Oxford: Oxford University Press, 2005.

Ismail 2006: Ismail, Faizel. Mainstreaming Economic Development in the Trading System. In: Evenett, Simon J., Hoekman, Bernard M. Economic Development and Multilateral Trade Cooperation. Washington: World Bank/Palgrave Macmillan, 2006.
Ismail 2006a: Ismail, Faizel. How Can Least-Developed Countries and Other Small, Weak and Vulnerable Economies Also Gain from the Doha Development Agenda on the Road to Hong Kong. In: JWT, Vol. 40, No. 1, 2006. S. 37-68.
Issing 1997: Issing, Otmar. Geldwertstabilität als ordnungspolitisches Problem. In: ORDO, Bd. 48, 1997.
ITA 2000: International Trade Administration. Report to the President. Global Steel Trade. July 2000. In: http//www.ita.doc.gov/media/steelreport726.htm.
ITA 2003: International Trade Administration. Fact Sheet. Preliminary Determination in the Countervailing Duty Investigation: Dynamic Random Access Memory Semiconductors (DRAMS) from the Republic of Korea. Undated. In: http://www.ita.doc.gov.
ITA 2004: ITA. Wooden Bedroom Furniture From China. Investigation No. 731-TA-1058 (Final), Publication 3742, December 2004. In: http://www.ita.doc.gov.
ITA 2004a: ITA. Certain Color Television Recievers from China. Investigation No. 731-TA-1034 (Final), Publication 3695, May 2004. In: http://www.ita.doc.gov.
ITA 2005: ITA. The Year in Trade 2004. Operation of the Trade Agreements Program 56th Report. Publication 3779, July 2005. In: http://www.ita.doc.gov.
ITA 2006: International Trade Administration. Continuations of AD and CVD Orders Resulting from 5-Year Sunset Reviews. Last Update 25 July 2006. In: http://ia.ita.doc.gov/sunset/ssy2kcon.html.
ITA 2006: ITA. Notice of Initiation of Administrative Reviews of the Antidumping Duty Orders on Certain Frozen Warmwater Shrimp from Brazil, Ecuador, India and Thailand. Billing Code: 3510-DS-P2006. In: http://ia.ita.doc.gov.
ITC 1999: ITC. Trade in Information Technology Products and the WTO Agreements. Current situation and views of exporters in developing countries. Geneva: International Trade Centre (ITC), 1999.
ITC Mauritius 2001: International Trade Centre. Subregional Export Expansion in Southern Africa. Mauritius Supply Survey on Textiles and Clothing, November 2001. In: http://www.intracen.org/sstp/survey/textile/mauritius.pdf.
Ito 1996: Ito, Takatoshi. Japan and the Asian Economies: A 'Miracle' in Transition. In: Brookings Papers on Economic Activity, 2, 1996. S. 205-267.
Iwasawa 1997: Iwasawa, Yuji. Constitutional problems involved in implementing the Uruguay Round in Japan. In: Jackson, John H., Sykes, Alan O. (eds.). Implementing the Uruguay Round. Oxford: Clarendon Press, 1997.
IW-Trends 3/99: IW-Trends. Aussenhandelstrends in Mittel- und Osteuropa und die Marktposition Deutschlands. 3/1999. S. 36-52.
IW-Trends Südafrika: IW-Trends. Die Reintegration Südafrikas in die Weltwirtschaft. 3/1999. S. 53-71.
IW-Trends Umsatzrendite: IW-Trends. Internationaler Vergleich der Umsatzrenditen in der Gewerblichen Wirtschaft. 4/1999. S. 28-38.

J

Jackson 1969: Jackson, John H. World Trade and the Law of the GATT. Indianapolis; Kansas City; New York: The Bobbs-Merill Company, 1969.
Jackson 1978: Jackson, John H. The Crumbling Institutions of the Liberal Trade System. In: Journal of World Trade Law, Vol. 12, 1978, S. 93-106.
Jackson 1989: Jackson, John H. The World Trading System. Law and Policy of International Economic Relations. Cambridge, Mass.: The MIT Press, 1989.
Jackson 1990: Jackson, John H. Restructuring the GATT System. London: Pinter Publishers, 1990.
Jackson 1997: Jackson, John H. The World Trading System. Law and Policy of International Economic Relations 2nd Edition. Cambridge, Mass.: The MIT Press, 1997.
Jackson et al. 1995: Jackson, John H., Davey, William J., Sykes, Alan O. Legal Problems of International Economic Relations. St. Paul, Minn.: West Publishing Co., 1995.
Jackson/Grane 2001: Jackson, John H., Grane, Patricio. The Sage Continues: An Update on the Banana Dispute and Its Procedural Offspring. In: Journal of International Economic Law, 2001. S. 581-595.
Jackson/Sykes 1997: Jackson, John H., Sykes, Alan O. (eds.). Implementing the Uruguay Round. Oxford: Clarendon Press, 1997.
Jacobitz 1995: Jacobitz, Robin. Der Niedergang institutionalisierter Kooperation. Marburg: Studien der Forschungsgruppe Europäische Gemeinschaften (FEG), 1995.
Jacobson et al. 1993: Jacobson, Louis S., LaLonde, Robert J., Sullivan, Daniel G. Earnings Losses of Displaced Workers. In: American Economic Review, Vol. 83, No. 4, September 1993.
Jacobsson 1993: Jacobsson, Staffan. The extent, nature and timing of industrial policy for infant industries. In: Brundenius, Claes, Göransson, Bo (eds.). New Technologies and Global Restructuring. The Thirld World at Crossroads. London; Los Angeles: Taylor Graham, 1993.
Jacobsson 1993: Jacobsson, Staffan. The Length of the Infant Industry Period: Evidence from the Engineering Industy in South Korea. In: World Development, Vol. 21, No. 3, 1993. S. 407-419.

Jacquemin 1994: Jacquemin, Alexis. Goals and Means of European Antitrust Policy After 1992. In: Demsetz, Harold, Jacquemin, Alexis (Hrg.). Anti-trust Economics – New challenges for competition policy. Malmö: Institute of Economic Research, 1994.
Jaeger 1992: Jaeger, William K. The Effects of Economic Policies on African Agriculture. Washington: World Bank, 1992.
Jaffe 1986: Jaffe, Adam B.. Technological Opportunity and Spillover of R & D: Evidence form Firms' Patents, Profits, and Market Value. In: American Economic Review, Vol. 76 No. 5, December 1986. S. 984-1001.
Jahrbuch der Textilindustrie, div. Jg.: Gesamtverband der Textilindustrie in der Bundesrepublik Deutschland (Gesamttextil). Jahrbuch der Textilindustrie. Eschborn/Frankfurt am Main: Textil-Service Verlags- und Zertifizierungsstelle Öko-Text GmbH, div. Jg.
Jakubson et al. 2004: Jakubson, George, Jeong, Kap-Young, Kim, DongHun, Masson, Robert T. Oligopolistic 'Agreement' and/or 'Superiority'? New Findings from New Methodologies and Data. Food Marketing Policy Centre, Research Report No. 81, June 2004. In: http://www.fmpc.uconn.edu.
James 1995: James, Jeffrex. The State, Technology and Industrialization in Africa. London: St. Martin's Press, 1995.
Janow 2003: Janow, Merit. Commentary on Nathalie McNelins Paper. In: Cottier, Thomas, Mavroidis, Petros C (eds.). The Role of the Judge in International Trade Regulation. Ann Arbor: University of Michigan Press, 2003.
Janow/Staiger 2004: Janow, Merit, Staiger, Robert W. Canada - Diary. Canada - Measures Affecting the Importation of Diary Products and the Exportation of Milk. In: World Trade Review Vol. 3 No. 2, 2004. S. 277-315.
Jans 2000: Jans, Jan H. Proportionality Revisited. In: Legal Issues of Economic Integration, Vol. 27 No. 3, 2000. S. 239-265.
Jansen 1991: Jansen, Doris J. Zambia. In: Krueger, Anne O., Schiff, Maurice, Valdes, Alberto. The Political Economy of Agricultural Pricing Policy. Vol. 3 Africa and the Mediterranean. Baltimore, London: John Hopkins University Press, 1991.
Japan Statement Ways and Means 2005: House Committee on Ways and Means. Statement of the Government of Japan. September 2, 2005. In: http://waysandmeans.house.gov.
Jaquemin 1982: Jaquemin, Alexis. Imperfect Market Structure and International Trade – Some Recent Research. In: Kyklos, Vol. 35, Heft 1, 1982. S. 75-93.
Jaquemin 1984: Jaquemin, Alexis (ed.). European Industry: Public Policy and Corporate Strategy. Oxford: Clarendon Press, 1984.
Jaquemin et al. 1980: Jaquemin, Alexis, Ghellinck, Elisabeth de, Huveneers, Christian. Concentration and profitability in a small open economy. In: Journal of Industrial Economics, Vol. XXIX, No. 2, December 1980.
Jayne 1993: Jayne, T. S. Sources and Effects of Instability in the World Rice Market. Michigan State University International Development Working Papers No. 13, 1993. In: http://www.aec.msu.edu/agecon/fs2/index.htm.
Jayne et al. 1994: Jayne, T. S., Takawarasha, T., van Zyl, Johan. Interactions between Food Market Reform and Regional Trade in Zimbabwe and South Africa: Implications for Food Security. Michigan State University International Development Working Papers No. 48, 1994. In: http://www.aec.msu.edu/agecon/fs2/index.htm.
Jayne et al. 1995: Jayne, T. S., Hajek, Milan, van Zyl, Johan. An Analysis of Alternative Maize Marketing Policies in South Africa. Michigan State University International Development Working Papers No. 50, 1995. In: http://www.aec.msu.edu/agecon/fs2/index.htm.
Jayne et al. 1996: Jayne, T. S., Mukumbu, Mulinge, Duncan, John, Staatz, John, Howard, Julie, Lundberg, Mattias, Aldridge, Kim, Nakaponda, Bethel, Ferris, Jake, Keita, Francis, Sanankoua, Abdel Kader. Trends in real food pricess in six Sub-Saharan African countries. Michigan State University International Development Working Papers No. 55, 1996. In: http://www.aec.msu.edu/agecon/fs2/index.htm.
Jayne et al. 1997: Jayne, T. S., Shaffer, James D., Staatz, John M., Reardon, Thomas. Improving the Impact of Market Reform on Agricultural Productivity in Africa: How Institutional Design makes a Difference. Michigan State University International Development Working Papers No. 66, 1997. In: http://www.aec.msu.edu/agecon/fs2/index.htm.
Jayne et al. 1998: Jayne, T.S ., Negassa, Asfaw, Myers, Robert J. The Effect of Liberalization on Grain Prices and Marketing Margins in Ethiopia. Michigan State University International Development Working Papers No. 68, 1998. In: http://www.aec.msu.edu/agecon/fs2/index.htm.
Jayne et al. 2001: Jayne, T.S., Yamano, T., Nyoro, J., Awuor, T. Do Farmers Really Benefit from High Food Prices? Balancing Rural Interests in Kenya's Maize Pricing and Marketing Policy. Draft Working Paper 2 B, Tegemeo Agricultural Monitoring and Policy Analysis Project, Egerton University, University of Michigan, April 28, 2001. In: http://www.aec.msu.edu/agecon/fs2/kenya/.
Jayne et al. 2002: Jayne, T.S., Govereh, J., Mwanaumo, A., Nyoro, J.K., Chapoto, A. False Promise or False Premise? The Experience of Food and Input Market Reform in Eastern and Southern Africa. In: World Development, Vol. 30 No. 11, 2002, pp. 1967-1985.
Jayne/Jones 1997: Jayne, T. S., Jones, Stephen. Food Marketing and Pricing Policy in Eastern and Southern Africa: A Survey. In: World Development, Vol. 25 No. 9, 1997. S. 1505-1527.
Jenkins 1980: Jenkins, Glen P. Costs and Consequences of the New Protectionism. Harvard Institute for International Development. Development Discussion Paper No. 99. Cambridge: Harvard University, July 1980.
Jenkins 1995: Jenkins, Rhys. Does Trade Liberalization lead to Productivity Increases? A Case Study of Bolivean Manufacturing. In: Journal of International Development, Vol. 76, No. 4, 1995. S. 577-597.

Jenkins 2005: Jenkins, Peter T. International Law Related to Precautionary Approaches to National Regulation of Plant Imports. In: JWT, Vol. 39, No. 5, 2005. S. 895-906.
Jenkins/Lai 1991: Jenkins, Glenn P., Lai, Andrew Kwok-Kong. Malaysia. In: Krueger, Anne O., Schiff, Maurice, Valdes, Alberto. The Political Economy of Agricultural Pricing Policy. Vol. 2 Asia. Baltimore, London: John Hopkins University Press, 1991.
Jens 1981: Jens, Uwe. Möglichkeiten und Grenzen rationaler Wettbewerbspolitik in Demokratien. In: Cox, Helmut, Jens, Uwe, Markert, Kurt (Hrg.). Handbuch des Wettbewerbs. München: Vahlen, 1981.
Jensen et al. 2002: Jensen, Henning Tarp, Robinson, Sherman, Tarp, Finn. General Equilibrium Measures of Agricultural Policy Bias in Fifteen Developing Countries. TMD Discussion Paper No. 105. Trade and Macroeconomics Division, International Food Policy Research Institute. Washington: October 2002. In: http://www.cgiar.org/ifpri/divs/tmd/dp.htm.
Jerchow 1978: Jerchow, Friedrich. Deutschland in der Weltwirtschaft 1944 – 1947. Alliierte Deutschland- und Reparationspolitik und die Anfänge der westdeutschen Außenwirtschaft. Düsseldorf: Droste Verlag, 1978.
Jerger/Menkhoff 1996: Jerger, Jürgen, Menkhoff, Lukas. Der Begriff "internationale Wettbewerbsfähigkeit" im Lichte der Außenhandelstheorie. In: Wirtschaftsstudium WiSt, Heft 1, Januar 1996. S. 21- 28.
Jervis 1999: Jervis, Robert. Realism, Neoliberalism, and Cooperation. In: International Security, Vol. 24 No. 1, Summer 1999. S. 42-63.
Jessen 2004: Jessen, Henning. Zollpräferenzen für Entwicklungsländer: WTO-rechtliche Anforderungen an Selektivität und Konditionalität - Die GSP-Entscheidung des WTO Panel und Appelate Body. In: Christian Tietje et al. (Hrg.), Beiträge zum Transnationalen Wirtschaftsrecht, Heft 27, 2004. In: http://www.wirtschaftsrecht.uni-halle.de.
Jessen 2004a: Jessen, Henning. 'GSP Plus' - Zur WTO-Konformität des zukünftigen Zollpräferenzsystems der EG. Policy Paper on Transnational Economic Law, No. 9/2004. In: http://www.wirtschaftsrecht.uni-halle.de.
JETRO White Paper Foreign Direkt Investment 2002: Japan External Trade Organization. White Paper on Foreign Direct Investment. 2002. In: http://www.jetro.go.jp/en/stats/white_paper/.
JETRO White Paper Trade and Investment 2004: Japan External Trade Organization. White Paper on International Trade and Foreign Direct Investment. 2004. In: http://www.jetro.go.jp/en/stats/white_paper/.
Jha et al. 2004: Jha, Veena, Gupta, Sarika, Nedumpara, James, Karthikeyan, Kailas. Trade Liberalization and Poverty in India. Advanced/Unedited Draft. Geneva: United Nations Conference of Trade and Development, 2004. In: http://www.unctad.org.
Jimenez 2006: Jimenez, Alberto Alvarez. The WTO AB Report on Mexico - Soft Drinks, and the Limits of the WTO Dispute Settlement System. In: Legal Issues of Economic Integration Vol. 33, No. 3, 2006. S. 319-333.
Joerges 1994: Joerges, Christian. Legitimationsprobleme des Europäischen Wirtschaftsrechts und der Vertrag von Maastricht. In: Brüggemeier, Gert. Verfassungen für ein ziviles Europa. Baden-Baden: Nomos, 1994.
Joerges 2000: Joerges, Christian. Die Europäische 'Komitologie': Kafkaeske Bürokratie oder Beispiel 'deliberativen Regierens' im Binnenmarkt. In: Joerges, Christian, Falke, Josef (Hrg.). Das Ausschußwesen der Europäischen Union. Baden-Baden: Nomos, 2000.
Joerges 2001: Joerges, Christian. 'Good Governance' im Europäischen Binnenmarkt: Über die Spannungen zwischen zwei rechtswissenschaftlichen Integrationskonzepten und deren Aufhebung. European University Institute Working Paper RSC No. 2001/29.
Joerges/Neyer 1998: Joerges, Christian, Neyer, Jürgen. Von intergouvernementalem Verhandeln zur deliberativen Politik: Gründe und Chancen für eine Konstitutionalisierung der europäischen Komitologie. In: Kohler-Koch, Beate. Regieren in entgrenzten Räumen. PVS Sonderheft 29/1998. Opladen: Westdeutscher Verlag, 1998.
Johnson 1962: Johnson, Harry G. Monetary Theory and Policy. In: American Economic Review, Vol. 52, No. 3, June 1962. S. 335-384.
Johnson 1971: Johnson, Harry G. Aspects of the Theory of Tariffs. London: Allen & Unwin, 1971.
Johnson 1982: Johnson, Chalmers. MITI and the Japanese Miracle. Stanford: Stanford University Press, 1982.
Johnson 1988: Johnson, Chalmers. Introduction: The Idea of Industrial Policy. In: Audretsch, David (ed.). Industrial Policy and Competitive Advantage, Vol. I. Cheltenham, UK, Northampton, MA: Elgar, 1998.
Johnson 2002: Johnson, Daniel K.N. The OECD Technology Concordance (OTC): Patents by Industry or Manufacture and Sector of Use. OECD STI Working Paper 2002/5, DSTI/DOC(2002)5, 1 March 2002. In: http://www.wipo.int/ipstats/en/resources/studies.html.
Johnson 2004: Johnson, Richard A. Comments on Patents, Entrepreneurship and Technology Diffusion. In: OECD. Patents, Innovation and Economic Performance. Conference Proceedings. Paris: OECD, 2004.
Jomo 1993: Jomo, K.S. Malaysia. In: Taylor, Lance. The Rocky Road to Reform. Adjustment, Income Distribution, and Growth in the Developing World. Cambridge: MIT Press, 1993.
Jones 1989: Jones, Kent. Voluntary Export Restraint: Political Economy, History and the Role of the GATT. In: JWT, Vol. 23 No. 3, 1989. S. 125-140.
Jones 1995: Jones, Charles I. R & D-Based Models of Economic Growth. In: Journal of Political Economy, Vol. 103, No. 4, 1995. S. 759-784.
Jones/Williams 1997: Jones, Charles I., William, John C. Measuring the Social Return to R&D. Federal Reserve Bank, Finance and Economics Discussion Series, 2, 1997.

Jones/Womack 1985: Jones, Daniel T., Womack, James P. Developing Countries and the Future of the Automobile Industry. In: World Development, Vol. 23, No. 3, 1985. S. 393-407.
Jorge M. 1987: Technology Generation in Latin American Manufacturing Industries. London: Macmillan Press, 1987.
Jorgenson et al. 1987: Jorgenson, Dale W., Gollop, Frank M., Fraumeni, Barbara M. Productivity and U.S. Economic Growth. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1987.
Jorgenson/Landau 1993: Jorgenson, Dale W., Landau, Ralph. Tax Reform and the Cost of Capital. Washington: Brookings Institution, 1993.
Jorgenson/Nishimizu 1978: Jorgenson, Dale W., Nishimizu, Meiko. U.S. and Japanese Economic Growth, 1952-1974: An International Comparison. In: The Economic Journal, Vol. 88, December 1978, S. 707-726.
Joshua 1989: Joshua, Frank T. Experience of African Regional Economic Intergration. In: UNCTAD Review, Jg. 1, No. 2, 1989. S. 59-78.
Josling 1999: Josling, Tim. Developing Countries and the New Round of Multilateral Trade Negotiations: Background Notes on Agriculture. Working Paper, 1999. In: http://www.worldbank.org/research/trade.
Josling et al. 1996: Josling, Timothy E., Tangermann, Stefan, Warley, T.K. Agriculture in the GATT. London: Macmillan Press, 1996.
Jovanovic 1997: Jovanovic, Miroslav N. European Economic Integration. Limits and Prospects. London; New York: Routledge, 1997.
Jung 2002: Jung, Youngjin. China's Agressive Legalism. China's First Safeguard Measure. In: JWT, Vol. 36, No. 6, 2002. S. 1037-1060.
Jung/Lee 2003: Jung, Youngjin, Lee, Sun Hyeong. The Legacy of the Bird Amendment Controversies: Rethinking the Principle of Good Faith. In: JWT, Vol. 37, No. 5, 2003. S. 921-958.
Jung/Marshall 1985: Jung, Woo S., Marshall, Peyton J. Exports, Growth and Causality in Developing Countries. In: Journal of Development Economics, Vol. 18, 1985. S. 1-12.
Jungnickel 1996: Jungnickel, Rolf. Globalization: Exodus of German Industry. In: Intereconomics. July/August 1996. S. 181-188.
Junne 1990: Junne, Gerd. Theorien über Konflikte und Kooperation zwischen kapitalistischen Industrieländern. In: PVS, Jg. 31, Sonderheft 21, 1990.
Jürgensen 2005: Jürgensen, Thomas. Crime and Punishment: Retaliation under the World Trade Organization Dispute Settlement System. In: JWT, Vol. 39, No. 2, 2005. S. 327-340.
Justman/Teubal 1986: Justman, Moshe, Teubal, Morris. Innovation Policy in an open economy: A normative framework for strategic and tactical issues. In: Audretsch, David (ed.). Industrial Policy and Competitive Advantage, Vol. I. Cheltenham, UK, Northampton, MA: Elgar, 1998.
Jwa 1999: Jwa, Sung-Hee. The Asian Crisis and Implications for Industrial Policies. Wien: UNIDO, 1999. In: http://www.unido.org.

K

Kabeer/Humprey 1991: Kabeer, Naila, Humprey, John. Neo-liberalism, Gender, and the Limits of the Market. In: Christopher Colclough, James Manor (eds.). States or Markets? Neo-liberalism and the Development Policy Debate. Oxford. Clarendon Press, 1991.
Kagami/Humphrey/Piore 1998: Kagami, Mitsuhiro, Humphery, John, Piore, Michael. Learning, Liberalization and Economic Adjustment. Tokyo: Institute of Developing Economics, 1998.
Kahn 1962: Kahn, Alfred E. The Role of Patents. In: Miller, John Perry. Competition Cartels and their Regulation. Amsterdam: North Holland, 1962.
Kajiwara 1994: Kajiwara, Hirokazu. The Effects of Trade and Foreign Investment Liberalization Policies on Productivity in the Philippines. In: The Developing Economies, XXXII, No. 4, December 1994. S. 492-508.
Kamin/Klau 1998: Kamin, Steven B., Klau, Marc. Some Multi-Country Evidence on the Effects of Real Exchange Rates on Output. International Finance Discussion Papers , No. 611, May 1998. In: http://www.federalreserve.gov.
Kaminiski 1995: Kaminski, Herbert. Handel und Direktinvestitionen in den japanisch-indonesischen Beziehungen. Ein Beitrag zur Entwicklung Indonesiens? Hamburg: Institut für Asienkunde, 1995.
Kanaan 2000: Kanaan, Oussama. Tanzania's Experience with Trade Liberalization. In: Finance and Development, June 2000. S. 30-33.
Kang 2005: Kang, Sungjin. Comment on Annex V of the WTO SCM Agreement Procedures in the Context of Korea - Shipbuilding Dispute. In: Legal Issues of Economic Integration Vol. 33, No. 2, 2006. S. 183-197.
Kant 1992: Kant, Immanuel. Zum Ewigen Frieden. Hamburg: Meiner, 1992.
Kantzenbach 1966: Kantzenbach, Erhard. Die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs. Göttingen: Vandehoeck&Ruprecht, 1966.
Kantzenbach 1994: Kantzenbach, Erhard. Unternehmenskonzentration und Wettbewerb. In: WuW, 4, 1994. S. 294-302.
Kantzenbach/Kallfass 1981: Kantzenbach, Erhard, Kallfass, Hermann H. Das Konzept des funktionsfähigen Wettbewerbs – workable competition. In: Cox, Helmut, Jens, Uwe, Markert, Kurt (Hrg.). Handbuch des Wettbewerbs. München: Vahlen, 1981.

Kantzenbach/Krüger 1990: Kantzenbach, Erhard, Krüger, Reinald. Zur Frage der richtigen Abgrenzung des sachlich relevanten Marktes bei der wettbewerbspolitischen Beurteilung von Unternehmenszusammenschlüssen. In: WuW, 6/1990. S. 472-481.
Kantzenbach/Pfister 1996: Kantzenbach, Erhard, Pfister, Marisa. National Approaches to Technology Policy in a Globalizing World Economy – The Case of Germany and the European Union. In: Koopmann, Georg, Scharrer, Hans-Eckart (eds.). The Economics of High-Technology Competition. Baden-Baden: Nomos, 1996.
Kanwar/Evenson 2001: Kanwar, Sunil, Evenson, Robert E. Does Intellectual Property Rights Spur Technological Change. Yale University, Economic Growth Center, Centre Discussion Paper No. 831, June 2001. In: http://aida.econ.yale.edu/~egcenter/
Kaosaard 1998: Kaosaard, Mingsarn. Economic Development and Institutional Failures in Thailand. TDRI Quarterly Review, Vol. 13 No. 1, March 1998. See: http://thaieconwatch.com/articles/m98_1/m98_1.htm.
Kaplan/Kaplinsky 1999: Kaplan, David, Kaplinsky, Raphael. Trade and Industrial Policy on an Uneven Playing Field: The Case of the Deciduous Fruit Canning Industry in South Africa. In: World Development, Vol. 27, No. 10, 1999, S. 1787-1801.
Kaplinsky 1991: Kaplinsky, Raphael. Industrialization in Botswana: How Getting the Prices Right Helped the Wrong People. In: Christopher Colclough, James Manor (eds.). States or Markets? Neo-liberalism and the Development Policy Debate. Oxford. Clarendon Press, 1991.
Kapoor/Saxena 1979: Kapoor, M.C., Saxena, Rajan. Taming the Multinationals in India. In: JWTL, Vol. 13 No. 2, March April 1979. S. 170-178.
Kapstein 1994: Kapstein, Ethan B. Governing the Global Economy. International Finance and the State. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1994.
Kapunda 1998: Kapunda, Stephen M. The Impact of Agricultural Parastatal Reform on Agricultural Development and Food Security in Tanzania. Revised Report for the Office of the Food and Agriculture Organisation Sub-Regional Representative for East and South Africa, June 1998. In: http://www.tzonline.org.
Kapur et al. 1997: Kapur, Devesh, Lewis, John P., Webb, Richard. The World Bank. Its First Half Century. Vol. 1, Vol. 2. Washington D.C.: Brookings Institution Press, 1997.
Kapur/Patel 2004: Kapur, Devesh, Patel, Urjit R. Balance of Payments and Exchange Rate Policy in India. May, 15 2004. In: http://www.people.fas.harvard.edu/~dkapur/images/dk_balance.pdf.
Kapur/Webb 2000: Kapur, Devesh, Webb, Richard. Governance-related Conditionalities of the International Financial Institutions. UNCTAD G-24 Discussion Paper Series, UNCTAD/GDS/MDPB/G24/6, No. 6, August 2000. In: http://www.unctad.org.
Karanja et al. 1998: Karanja, Daniel D., Jayne, Thomas S., Strasberg, Paul. Maize Productivity and Impact of Market Liberalization in Kenya. Tegemeo Agricultural Monitoring and Policy Analysis Project, Egerton University, University of Michigan, April 28, 2001. In: http://www.aec.msu.edu/agecon/fs2/kenya/.
Kareseit 1998: Kareseit, Jörn Helge. Welthandelsorganisation (WTO), Allgemeines Zoll- und Handelsabkommen (GATT) 1994. Köln: Bundesstelle für Außenhandelsinformation (BfAI), 1998.
Kareseit 1998a: Kareseit, Jörn Helge. Deutschland/Europäische Union. Gewerbliche Wareneinfuhren. Zum System des Einfuhrrechts. Köln: Bundesstelle für Außenhandelsinformation (BfAI), 1998.
Karl 1998: Karl, Helmut. Ökologie, individuelle Freiheit und wirtschaftliches Wachstum: Umweltpolitik in der Marktwirtschaft. In: Cassel, Dieter (Hrg.). 50 Jahre Soziale Marktwirtschaft. Schriften zu Ordnungfragen der Wirtschaft, Band 57, Stuttgart: Lucius&Lucius, 1998.
Karmiloff 1990: Karmiloff, Igor. Zambia. In: Riddell, Roger C. (ed.). Manufacturing Africa. Performance & Prospects of Seven Countries in Sub-Saharan Africa. Overseas Development Institute. London: James Currey, 1990.
Karmiloff 1990a: Karmiloff, Igor. Cameroon. In: Riddell, Roger C. (ed.). Manufacturing Africa. Performance & Prospects of Seven Countries in Sub-Saharan Africa. Overseas Development Institute. London: James Currey, 1990.
Karns/Mingst 2004: Margaret P. Karns, Karen A. Mingst. International Organizations. The Politics and Processes of Global Governance. Boulder, London: Lynne Rienner, 2004.
Karsenty/Laird 1987: Karsenty, Guy, Laird, Sam. The GSP, Policy Options and the New Round. In: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 123, 1987. S. 262-296.
Kartte 1969: Kartte, Wolfgang. Ein neues Leitbild für die Wettbewerbspolitik. Köln et al.: Carl Heymanns Verlag, 1969.
Kasteng et al. 2004: Kasteng, Jonas, Karlsson, Arne, Lindberg, Carina. Differentiation between the Developing Countries in the WTO. Swedisch Board of Agriculture, International Affairs Division, June 2004. In: http://www.sjv.se.
Kathuria et al. 2000: Kathuria, Sanjay, Martin, Will, Bhardwaj, Anjali. Implications of MFA Abolition for South Asian Countries. World Bank WTO Background Paper, December 2000. In: http://www.worldbank.org/research/trade.
Kathuria/Bhardwaj 1998: Kathuria, Sanjay, Bhardwaj, Anjali. Export quotas and policy contraints in the Indian Textiles and Garment Industries. World Bank Policy Research Working Paper, No. 2012, November 1998. In: http://www.worldbank.org.
Katics/Petersen 1994: Katics, Michelle M., Petersen, Bruce C. The Effect of Rising Import Competition on Market Power. In: Journal of Industrial Economics, Vol. XLII, No. 3, September 1994. S. 277-286.

Katrak 1997: Katrak, Homi. Developing Countries' Imports of Technology, In-House Technological Capabilities and Efforts: An Analysis of the Indian Experience. In: Journal of Development Economics, Vol. 53, 1997. S. 67-83.
Katz 1984: Katz, Jorge M. Technological Innovation, Industrial Organization and Comparative Advantages of Latin American Metalworking Industries. In: Fransman, Martin, King, Kenneth (eds.). Technology Capability in the Thirld World. London: Macmillan, 1984.
Katz 1987: Katz, Jorge M. Domestic Technology Generation in LDCs: A Review of Research Findings. In: Katz,
Katz 2000: Katz, Jorge. Structural Change and Labor Productivity Growth in Latin American Manufacturing Industries 1970-96. In: World Development, Vol. 28, No. 9, 2000, S. 1583-1596.
Katz et al. 1987: Katz, Jorge M., Gutkowsik, Mirta, Rodrigues, Mario, Goity, Gregorio. Productivity and Domestic Technological Efforts: The Growth Path of an Rayon Plant in Argentina. In: Katz, Jorge M. Technology Generation in Latin American Manufacturing Industries. London: Macmillan Press, 1987.
Katzenstein 1978: Katzenstein, Peter J. Introduction: Domestic and International Forces and Strategies of Foreign Economic Policy. In: Katzenstein, Peter J. (ed.). Between Power and Plenty. Foreign Economic Policies of Advanced Industrial States. Madison: The University of Wisconsin Press, 1978.
Kaufer 1966: Kaufer, Erich. Kantzenbachs Konzept des funktionsfähigen Wettbewerbs. Ein Kommentar. In: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 179, 1966. S. 481-492.
Kaufer 1980: Kaufer, Erich. The Control of the Abuse of Market Power by Market-Dominant Firms Under the German Law of Against Restraints of Competition. In: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft. Bd. 136, 1980. S. 510-532.
Kaufmann 1994: Kaufmann, Franz-Xaver. Diskurse über Staatsaufgaben. In: Grimm, Dieter (Hrg.). Staatsaufgaben. Frankfurt am Main: Surkamp, 1994.
Kawahito 1982: Kawahito, Kiyoshi. Steel and the U.S. Antidumping Statutes. In: JWTL, Vol. 16 No. 2, March April, 1982. S. 152-164.
Kawai 1994: Kawai, Hiroki. International Comparative Analysis of Economic Growth: Trade Liberalization and Productivity. In: The Developing Economies, XXXII, No. 4, December 1994. S. 373-397.
Keck/Low 2006: Keck, Alexander, Low, Patrick. Special and Differential Treatment in the WTO: Why, When, and How? In: Evenett, Simon J., Hoekman, Bernard M. Economic Development and Multilateral Trade Cooperation. Washington: World Bank/Palgrave Macmillan, 2006.
Keesing 1981: Keesing, Donald B. Exports and Policy in Latin-American Countries: Prospects for the World Economy and for Latin-American Exports, 1980-90. In: Baer, Werner, Gillis, Malcolm (Hrg.). Export Diversification and the New Protectionism. The Experiences of Latin America. NBER and the Bureau of Economic and Business Research University of Illinois: University of Illinois, 1981.
Keesing/Wolf 1981: Keesing, Donald B., Wolf, Martin. Textile Quotas against Developing Countries. Trade Policy Research Centre, Thames Essay No. 23. London: Trade Policy Research Centre, 1980.
Kell/Marchese 1992: Kell, Georg, Marchese, Serafino. Developing countries' exports of textiles and metals: The question of sustainability of recent growth. In: UNCTAD Review, No. 3, 1992. S. 15-30.
Keller 1996: Keller, Wolfgang. Absorptive capacity: On the creation and acquisition of technology in development. In: Journal of Development Economics, Vol. 49, 1996. S. 199-227.
Keller/Yeaple 2003: Keller, Wolfgang, Yeaple, Stephen. Multinational Enterprises, International Trade, and Productivity Growth: Firm-Level Evidence from the United States. NBER Working Paper No. 9504, February 2003.
Kelly et al. 1996: Kelly, Valerie, Diagana, Bocar, Reardon, Thomas, Gaye, Matar, Crawford. Cash Crop and Foodgrain Productivity in Senegal: Historical View, New Survey Evidence, and Policy Implications. Michigan State University International Development Working Papers No. 20, 1996. In: http://www.aec.msu.edu/agecon/fs2/index.htm.
Kelly/Morkre 1994: Kelly, Kenneth H., Morkre, Morris E. Effects of Unfair Imports on Domestic Industries: U.S. Antidumping and Countervailing Duty Cases, 1980 to 1988. Federal Trade Commission, Bureau of Economics, 1994.
Kelly/Morkre 2002: Kelly, Kenneth H., Morkre, Morris E. Quantifying Causes of Injury to U.S. Industries Competing with Unfairly Traded Imports: 1989 to 1994. Federal Trade Commission, Bureau of Economics, December 2002. In: http://www.ftc.gov/be/economicissuespapers.htm.
Kelly/Morkre 2006: Kelly, Kenneth H., Morkre, Morris E. On Lump or Two: Unitary versus Bifurcated Measures of Injury at the USITC. Bureau of Economics, Federal Trade Commission, Working Paper No. 282, March 2006. In: http://www.ftc.gov/be/econwork.htm.
Kelly/Naseem 1999: Kelly, Valerie, Naseem, Anwar. Macro Trends and Determinants of Fertilizer Use in Sub-Saharan Africa. Michigan State University International Development Working Papers No. 73, 1999. In: http://www.aec.msu.edu/agecon/fs2/index.htm.
Kelsen 1949: Kelsen, Hans. General Theory of Law and State. Cambridge: Harvard University Press, 1949.
Kemp/Wan 1972: Kemp, Murray C., Wan, Henry Y. The Gains from Trade. In: International Economic Review, Vol. 13, No. 3, October 1972. S. 509-522.
Kemp/Wan 1986: Kemp, Murray C., Wan, Henry Y. Gains from Trade with and without Lump-Sum compensation. In: Journal of International Economics. Vol. 21, 1986. S. 99-110.

Kennedy/Jones 2003: Kennedy, Richard M., Jones, Leroy P. Reforming State-Owned Enterprises. Lessons of International Experience especially for the Least Developed Countries. Wien: UNIDO, 2003. In: http://www.unido.org.
Kennett 2005: Kennett, Maxine. The Principle Legal Obligations of Accession to the World Trade Organization. In: Kennett, Maxine, Evenett, Simon J., Gage, Jonathan. Evaluating WTO Accessions: Legal and Economic Perspectives. Draft prepared on 22 January 2005. In: http://www.worldbank.org.
Kenny/Williams 2001: Kenny, Charles, Williams, David. What Do We Know About Economic Growth? Or, Why Don't We Know Very Much? In: World Devel opment, Vol. 29, No. 1, 2001. S. 1-22.
Keohane 1984: Keohane, Robert. After Hegemony. Princeton: Princeton University Press, 1984.
Keohane 1986: Keohane, Robert O. Theory of World Politics: Structural Realism and Beyond. In: Keohane, Robert O. (Hrg.). Neorealism and its critics. New York: Columbia University Press, 1986.
Keohane/Axelrod 1985: Keohane, Robert O. Axelrod, Robert. Achieving Cooperation under Anarchy: Strategies and Institutions. In: World Politics, Vol. 38, No. 1, Oct. 1985.
Keohane/Nye 1977: Keohane, Robert. O, Nye, Joseph S. Power and Interdependence. Boston, Toronto: Little Brown, 1977.
Keohane/Nye 1987: Keohane, Robert. O, Nye, Joseph S. Power and Interdependence revisited. In: International Organization 41, 4, Autumn 1987, S. 725-753.
Keohane/Nye 2001: Keohane, Robert O., Nye, Joseph S. Jr. The Club Model of Multilateral Cooperation and Problems of Democratic Legitimacy. In: Porter, Roger B., Sauvé, Pierre, Subramanian, Arvind, Zampetti, Americo Beviglia. Efficiency, Equity, Legitimacy. The Multilateral Trading System at the Millenium. Washington D.C.: Brookings Institution Press, 2001.
Kerber 1994: Kerber, Wolfgang. Die Europäische Fusionskontrollpraxis und die Wettbewerbskonzeption der EG. Bayreuth: Verlag PCO, 1994.
Kerber 1998: Kerber, Wolfgang. Bildung, Forschung und Entwicklung: Grenzen staatlicher Politik aus der Perspektive des internationalen Wettbewerbs. In: Cassel, Dieter (Hrg.). 50 Jahre Soziale Marktwirtschaft. Schriften zu Ordnungfragen der Wirtschaft, Band 57, Stuttgart: Lucius&Lucius, 1998.
Kersting 1994: Kersting, Wolfgang. Die Politische Philosophie des Gesellschaftsvertrags. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft, 1994.
Kessie 2004: Kessie, E. The 'Early Harvest Negotiations' in 2003. In: Ortino, Federico, Petersmann, Ernst-Ulrich (eds.). The WTO Dispute Settlement System 1995 - 2003. The Hague et al.: Kluwer Law International, 2004.
Kestner 1912: Kestner, Fritz. Der Organisationszwang. Eine Untersuchung über die Kämpfe zwischen Kartellen und Außenseitern. Berlin: Carl Heymanns Verlag, 1912.
Keynes 1938: Keynes, John Maynard. The Policy of Government Storage of Foodstuffs and Raw Materials. In: Economic Journal, September 1938. S. 449-460.
Keynes 1942: Keynes, John Maynard. The International Control of Raw Materials. Abgedruckt in: Journal of Development Economics 4, 1974. S. 299-315.
Kheralla et al. 2000: Kheralla, Mylene, Delgado, Christopher, Gabre-Madhin, Eleni, Minot, Nicholas, Johnson, Michael. The Road Half Traveled: Agricultural Market Reform in Sub-Saharan Africa. Washington: International Food Policy Research Institute, October 2000. In: http://www.ifpri.org.
Kheralla et al. 2000a: Kheralla, Mylene, Löfgren, Hans, Gruhn, Peter, Reeder, Meyra M. Wheat Policy in Egypt. Adjustment of Local Markets and Options for Future Reforms. Washington: International Food Policy Research Institute, 2000.
Kheralla et al. 2001: Kheralla, Mylene, Minot, Nicholas, Kachule, Richard, Soule, Bio Goura, Berry, Philippe. Impact on Agricultural Market Reforms on Smallholder Farmers in Benin and Malawi. Vol. 1. IFPRI Collaborative Research Project, February 2001. In: http://www.ifpri.org.
Kheralla et al. 2002: Kheralla, Mylene. Delgado, Christopher, Gabre-Madhin, Eleni, Minot, Nicholas, Johnson, Michael. Reforming Agricultural Markets in Africa. Baltimore; London: John Hopkins University Press for the Interantional Food Policy Research Institute, 2002.
Kiel-Rußland 1996: Kieler Diskussionsbeiträge. Die wirtschaftliche Lage Rußlands. Januar 1997.
Kiguel/Liviatan 1995: Kiguel, Miguel A., Liviatan, Nissan. Stopping Three Big Inflations: Argentina, Brazil, Peru. In: Dornbusch, Rudiger, Edwards, Sebastian (eds.). Reform, Recovery, and Growth. Chicago; London: University of Chicago Press, 1995.
Killick 1995: Killick, Tony. IMF Programmes in Developing Countries. Design and Impact. London; New York: Routledge, 1995.
Kim 1991: Kim, Kwang Suk. Korea. In: The Experience of Korea, the Philippines, and Singapore. Liberalizing Foreign Trade Vol. 2. Oxford: World Bank/Blackwell, 1991.
Kim 1993: Kim, Kwang-Hee. Entwicklung der Automobilindustrie Südkoreas. Baden-Baden: Nomos, 1993.
Kim 1994: Kim, Kwang Suk. Trade and Industrialization Policies in Korea. In: Helleiner, Gerald K. (ed.). Trade Policy and Industrialization in Turbulent Times. London; New York: Routledge, 1994.
Kim 1995: Kim, Sukkoo. Expansion of Markets and the Geographic Distribution of Economic Activities: The Trends in U. S. Regional Manufacturung Structure, 1860 – 1987. In: Quarterly Journal of Economics, November 1995. S. 881-908.

Kim 1995a: Kim, Kwan S. The Korean Miracle (1962-80) Revisited: Myths and Realities in Strategies and Development. In: Stein, Howard (Hrg.). Asian Industrialization and Africa. Studies in Policy Alternatives to Structural Adjustment. London: St. Martin's Press, 1995.
Kim 2002: Kim, Jong Bum. Fair Price Comparison in the WTO Anti-dumping Agreement. Recent Panel Decisions against the 'Zeroing' Method. In: JWT, Vol. 36, No. 1, 2002. S. 39-56.
Kim/Lee 1994: Kim, Hyung Kook, Lee, Sun-Hoon. Commodity Chains and the Korean Automobile Industry. In: Gereffi, Gary, Korzeniewicz, Miguel (eds.). Commodity Chains and Global Capitalism. Westport, Connecticut; London: Praeger 1994.
Kim/Leipzinger 1993: Kim, Kihwan, Leipzinger, Petri, Danny M. Korea. A Case of Government-Led Development. Washington: World Bank, 1993.
Kindleberger 1986: Kindleberger, Charles P. International Public Goods without International Government. In: American Economic Review, Vol. 76, No. 1, March 1986.
Kirchhof 1988: Kirchhof, Paul. Mittel staatlichen Handels. In: Isensee, Josef, Kirchhof, Paul (Hrg.). Handbuch des Staatsrechts. Bd. III. Heidelberg: C.F. Müller, 1988.
Kirchlechner/Herz 1993: Kirchlechner, Anja-Susan, Herz, Dietmar. Rechtliche Verallgemeinerung in den internationalen Handelsbeziehungen. In: Wolf, Klaus Dieter (Hg.). Internationale Verrechtlichung. Jahresschrift für Rechtspolitologie (JfR). Pfaffenweiler: Centaurus Verlagsgesellschaft, 1993.
Kirkpatrick et al. 1984: Kirkpatrick, C. H., Lee, N., Nixon, F.I. Industrial Structure and Policy in Less Developed Countries. London: George Allen & Unwin, 1984.
Klabbers 1992: Klabbers, Jan. Jurisprudence in International Trade Law. Article XX of the GATT. In: JWT, Vol. 26, No. 2, April 1992. S. 63-94.
Klaproth 2005: Klaproth, Jesse. Decision by the Arbitrator - United States - Continued Dumping and Subsidy Offset Act of 2000. In: Tulane Journal of International and Comparative Law, Bd. 13, 2005. S. 401-420.
Kleiner 2002: Kleiner, Marc. Bananas, Airplanes and the WTO: Prohibited Export Subsidies. In: The University of Miami. International and Comparative Law Review Vol. 10, Fall 2002. S. 129-142.
Kleinert 2000: Kleinert, Jörn. Growing Trade in Intermediate Goods: Outsourcing, Global Sourcing or Increasing Importance of MNE Networks. Kiel Working Paper No. 1006, October 2000.
Kleinert/Klodt 2000: Kleinert, Jörn, Klodt, Henning. Megafusionen. Kieler Studien 302. Tübingen: Mohr Siebek, 2000.
Klepper 1985: Klepper, Gernot. Protektion und Wettbewerb der pharmazeutischen Industrie. In: Die Weltwirtschaft, Heft 1, 1985. S. 114-132.
Klepper et al. 1987: Klepper, Gernot, Weiss, Frank D. Witteler, Doris. Protection in Germay: Toward Industrial Selectivity. In: Giersch, Herbert (ed.). Free Trade in the World Economy. Towards the Opening of Markets. Tübingen: Mohr, 1987.
Kletzer 1998: Kletzer, Lori G. Trade and Job Losses in U.S. Manufacturing 1979-94. NBER Research Conference The Impact on International Trade on Wages, February 1998. In: http://www.nber.org.
Kletzer 2001: Kletzer, Lori G. Job Loss from Imports: Measuring the Costs. Washington: Institute for International Economics, September 2001.
Kletzer/Bardhan 1978: Kletzer, Kenneth, Bardhan, Pranab. Credit Markets and Patterns of International Trade. In: Journal of Developing Economics, Vol. 27, 1987, pp. 57-70.
Kley 1987: Kley, Roland. Die Theorie des Verfassungsvertrags von James Buchanan. Darstellung und Kritik. Arbeitspapier Nr. 16, Institut für Wirtschaftsethik, St. Gallen, März 1989.
Klodt 1980: Klodt, Henning. Kleine und große Unternehmen im Strukturwandel – Zur Entwicklung der sektoralen Unternehmenskonzentration. In: Die Weltwirtschaft, Heft 1, 1980. S. 79-99.
Klodt 1990: Klodt, Henning. Technologietransfer und internationale Wettbewerbsfähigkeit. In: Aussenwirtschaft, 45 Jg., Heft 1, 1990. S. 57-79.
Klodt 1992: Klodt, Henning. Theorie der strategischen Handelspolitik und neue Wachstumstheorie als Grundlage für eine Industrie- und Technologiepolitik? Arbeitspapier Nr. 533. Institut für Weltwirtschaft Kiel. Oktober 1992.
Klodt 2000: Klodt, Henning. Conflicts and Conflict Resolution in International Antitrust. Kieler Arbeitspapiere Nr. 979, May 2000.
Klodt et al. 1988: Klodt, Henning et al. Forschungspolitik unter EG-Kontrolle. Kieler Studien 220. Tübingen: Mohr, 1988.
Klodt/Stehn 1992: Klodt, Henning, Stehn, Jürgen et al. Die Strukturpolitik der EG. Kieler Studien 249. Tübingen: Mohr, 1992.
Kneen 1999: Kneen, Brewster. Cargill. Corporate Food Security? In: UK Food Group (ed.). Hungry for Power. March 1999. In: http://www.ukfg.org.uk.
Knight/Scacciavillani 1998: Knight, Malcolm, Scacialvillani, Fabio. Current Accounts: What ist their relevance for economic policymaking?. IMF Working Paper WP/98/71. Washington: IMF, 1998. In: http://www.imf.org.
Knorr 1997: Knorr, Andreas. Die Entwicklung der Umweltpolitik aus ordnungspolitischer Sicht. In: ORDO, Bd. 48, 1997.
Koch 1997a: Koch, Eckart. Internationale Wirtschaftsbeziehungen. Bd.1: Internationaler Handel. München: Vahlen, 1997.
Koch 1997b: Koch, Eckart. Internationale Wirtschaftsbeziehungen. Bd. 2: Internationale Wirtschafts- und Finanzbeziehungen. München: Vahlen, 1997.

Köddermann 1996: Köddermann, Ralf. Sind Löhne und Steuern zu hoch? In: ifo-Schnelldienst 20, 1996. S. 6-15.
Koester 1997: Koester, Ulrich. Agrarpolitik im Dauerkonflikt mit Prinzipien der Sozialen Marktwirtschaft. In: ORDO, Bd. 48, 1997.
Köhler 1998: Köhler, Claus. Währungsregime und Währungskrise. Die unterschätzte Rolle der Spekulation. In: Entwicklung und Zusammenarbeit, 39. Jg., No. 7, 1998.
Kohler/Moore 2000: Kohler, Philippe, Moore, Michael O. Injury-based protection with auditing under imperfect information. Working Paper, April 12, 2000. In: http://darkwing.uoregon.edu/~bruceb/adpage.html.
Kohler-Koch 1989: Kohler-Koch, Beate (Hrg.) Regime in den internationalen Beziehungen 1989: Baden Baden: Nomos, 1989.
Kohler-Koch 1993: Kohler-Koch, Beate. Die Welt regieren ohne Weltregierung. In: Böhret, Karl, Wewer, Göttrik (Hrg.). Regieren im 21. Jahrhundert - zwischen Globalisierung und Regionalisierung. Opladen: Leske, Budrich 1993.
Kohler-Koch 1996: Kohler-Koch, Beate. Politische Unverträglichkeiten von Globalisierung. In: Steger, Ulrich (Hrg.). Globalisierung der Wirtschaft. Berlin; Heidelberg: Springer, 1996.
Kohli 1989: Kohli, Atul. Politics of Economic Liberalization in India. In: World Development, Vol. 17 No. 3, 1989. S. 305-328.
Kokko/Blomström 1995: Kokko, Ari, Blomström, Magnus. Policies to Encourage Inflows of Technology Through Foreign Multinationals. In: World Development, Vol. 23, No. 3, 1995. S. 459-468.
Kolev/Prusa 1999: Kolev, Dobrin R., Prusa, Thomas J. Dumping and Double Crossing: The (In) Effectiveness of Cast-Based Trade Policy under Incomplete Information. NBER Working Paper No. 6986, February 1999.
Köllner 1998: Köllner, Patrick. Südkoreas technologische Abhängigkeit von Japan. Entstehung, Verlauf und Gegenstrategien. Hamburg: Institut für Asienkunde, 1998.
Komuro 1995: Komuro, Norio. The WTO Dispute Settlement Mechanism. In: JWT, Vol. 29, No. 4, August 1995. S. 5-95.
Komuro 1998: Komuro, Norio. Kodak-Fuji Film Dispute and the WTO Panel Ruling. In: JWT, Vol. 32, No. 5, 1998. S. 161-217.
Konan/Maskus 2000: Konan, Denise Eby, Maskus, Keith E. Joint Trade Liberalization and Tax Reform in a Small Open Economy: The Case of Egypt. In: Journal of Development Economics, Vol. 61, 2000, S. 365-392.
Konandreas et al. 1998: Konandreas, Panos, Greenfield, Jim, Sharma, Ramesh. The Continuation of Reform Process in Agriculture: Developing Countries Perspectives. FAO/IICA/Worldbank Seminar, Santiago, Chile, 23-24 November 1998. In: http://www.fao.org.
Konings et al. 2001: Konings, Jozef, van Cayseele, Patrick, Warzynski, Frederic. The dynamics of industrial mark-ups in two small open economies: does national competition policy matter? In: International Journal of Industrial Organization, Vol. 19, 2001. S. 841-859.
Konings et al. 2001: Konings, Jozef, Vandenbussche, Hylke, Springael, Linda. Import Diversion under European Antidumping Policy. CEPR Discussion Paper No. 2785, May 2001.
Konings/Vandenbussche 2002: Konings, Jozef, Vandenbussche, Hylke. Does Antidumping Protection Raise Market Power? Evidence from Firm Level Data. CEPR Discussion Paper No. 3571, October 2002.
Koo/Uhm 2003: Koo, Won W., Uhm, Ihn H. Trade Remedy Laws in the United States: Bilateral Grain Trade Disputes with Canada. In: North Dakota Law Review Vol. 79, No. 1, 2003. S. 921-952.
Koo/Uhm 2003: Koo, Won W., Uhm, Ihn H. Effects of Dumping vs. Anti-dumping Measures: The US Trade Remedy Laws applied to Wheat Imports from Canada. In: JWT, Vol. 41, No. 6, 2007. S. 1163-1184.
Koopmann 2001: Koopmann, Georg. Internationalisierung der Wettbewerbspolitik: Korrelat zur internationalen Handelspolitik? In: Aussenwirtschaft, 56 Jg., Heft II, 2001. S. 159-199.
Koopmans 1957: Koopmans, Tjalling C. Three Essays on the State of Economic Science. New York: McGraw-Hill Book Company, 1957.
Körner 1987: Körner, Josef. US-Steuerreform: In der Bundesrepublik nicht uneingeschränkt kopierbar. In: ifo-Schnelldient 1-2, 1987. S. 6-19.
Körner 1998: Körner, Heiko. The 'Brain Drain' from developing countries - an enduring problem. In: Intereconomics, January/February 1998. S. 26-29.
Korzeniewicz 1994: Korzeniewicz, Miguel. Commodity Chains and Marketing Strategies: Nike and the Global Athletic Footwear Industry. In: Gereffi, Gary, Korzeniewicz, Miguel (eds.). Commodity Chains and Global Capitalism. Westport, Connecticut; London: Praeger 1994.
Korzeniewicz/Martin 1994: Korzeniewicz, Roberto P., Martin, William. The Global Distribution of Commodity Chains. In: Gereffi, Gary, Korzeniewicz, Miguel (eds.). Commodity Chains and Global Capitalism. Westport, Connecticut; London: Praeger 1994.
Kosacoff 2000: Kosacoff, Bernando. Business Strategies under Stabilization and Trade Openness in the 1990s. Interamerican Development Bank, Andres Bello Auditorium, Washington D.C., September 18-19, 2000. In: http://www.iadb.org.
Kostecki/Tymowski 1985: Kostecki, M. M., Tymowski, M.J. Customs Duties versus other Import Charges in the Developing Countries. In: JWTL, Vol. 19, 1985. S. 269-286.
Kösters 1998: Kösters, Wim. Europäische Integration: Wirtschaftspolitischer Autonomieverlust durch Supranationalisierung politischer Entscheidungen. In: Cassel, Dieter (Hrg.). 50 Jahre Soziale Marktwirtschaft. Schriften zu Ordnungfragen der Wirtschaft, Band 57, Stuttgart: Lucius&Lucius, 1998.

Kowalczyk/Davis 1996: Kowolczyk, Carsten, Davis, Donald. Tariff-Phase-Outs: Theory and Evidence from GATT and NAFTA. NBER Working Paper No. 5421, January 1996.
Kozicki 1997: Kozicki, Sharon. The Productivity Growth Slowdown: Diverging Trends in the Manufacturing and Service Sectors. In: Federal Reserve Bank of Kansas Economic Review, Vol. 82, No. 1, First Quarter 1997. S. 31-46.
Krägenau 1986: Krägenau, Henry. Stahlpolitik und Strukturanpassung in der EG-Stahlindustrie. HWWA Report Nr. 72, Hamburg 1986.
Krajewski 2001: Krajewski, Markus. Verfassungsperspektiven und Legitimation des Rechts der Welthandelsorganisation (WTO). Berlin: Duncker & Humblot, 2001.
Krajewski 2001a: Krajewski, Markus. Democratic Legitimacy and Constitutional Perspectives of WTO Law. In: JWT, Vol. 35, No. 1, 2001. S. 167-186.
Krajewski 2001b: Krajewski, Markus. Public Services and the Scope of the General Agreement on Trade in Services. Centre for International Environmental Law, Research Paper, May 2001. In: http://www.ciel.org.
Kramb 2002: Kramb, M. C. Eine ökonomische Anaylse von sanitären und phytosanitären Außenhandelsmaßnahmen am Beispiel des 'Hormonstreites' zwischen den EU und den USA. In: Brockmeier, M., Isermeyer, F., von Cramon-Taubadel, S. (Hrg.). Liberalisierung des Weltagrarhandels - Strategien und Konsequenzen. Münster-Hiltrup: Landwirtschaftsverlag, 2002.
Kramer 2003: Kramer, Claire V. Dumping on Free Trade: Interests, Institutions, and the Politics of Anti-Dumping in Democracies. Draft, Conference on Politics and Varieties of Capitalism, 31 Nov./1. Sept 2003, Wissenschaftszentrum Berlin. In: http://www.wz-berlin.de.
Krancke 1999: Krancke, Jan. Liberalisierung des internationalen Dienstleistungshandels: Analyse des GATS und Perspektiven für die zukünftige Handelsliberalisierung. Kieler Arbeitspapiere Nr. 954, October 1999.
Krancke 2003: Krancke, Jan. Internationaler Handel mit Kommunikationsdienstleistungen. Anforderungen an ein multilaterales Regelwerk und die Reform des GATS. Berlin: Springer 2005.
Kranjak-Berisavljevic et al. 2001: Kranjak-Berisavljevic, G. Rice Production in Ghana. May 2001. Multi-Agency Partnerships (MAPS) for Technical Change in West African Agriculture. Phase II Ghana Report 1. In: http://www.odi.org.uk/rpeg/maps/.
Kranjak-Berisavljevic et al. 2001a: Kranjak-Berisavljevic, G. Rice Production in Ghana. May 2001. Multi-Agency Partnerships (MAPS) for Technical Change in West African Agriculture. 2001. Phase II Ghana Report 2. In: http://www.odi.org.uk/rpeg/maps/.
Kranjak-Berisavljevic et al. 2003: Kranjak-Berisavljevic, G., Blench, R.M., Chapman, R. Rice Production and Livelihoods in Ghana, 11. June 2003. Multi-Agency Partnerships (MAPS) for Technical Change in West African Agriculture. Phase I Ghana Report. In: http://www.odi.org.uk/rpeg/maps/.
Krasner 1982a: Krasner, Stephen D. Regimes and the limits of realism: regimes as autonomous variables. In: International Organization 36, 2, Spring 1982, S. 497-510.
Krasner 1982b: Krasner, Stephen D. Structural causes and regime consequences: regimes as intervening variables. In: International Organization, 36, 2, Spring 1982.
Krasner 1986: Krasner, Stephen D. Structural Conflict. The Third World against Global Liberalism. Berkely: University of California Press, 1986.
Krasner 1995: Krasner, Stephen D. Power Politics, Institutions, and Transnational Coalitions. In: Risse-Kappen, Thomas (ed.). Bringing transnational relations back in. Cambridge: Cambridge University Press, 1995.
Krauthammer 1991: Krauthammer, Charles. The Unipolar Moment. In: Foreign Affairs, Vol. 70, No. 1, 1990/91.
Kravis 1970: Kravis, Irving B. Trade as a handmaiden of growth: Similarities between the nineteenth and twentieth centuries. In: Economic Journal, Vol. 80, Dec. 1970. S. 850-872.
Kravis 1973: Kravis, Irving B. Note on 'Trade as a handmaiden of growth'. In: Economic Journal, Vol. 83, March 1973. S. 210-212.
Kravis 1976: Kravis, Irving B. A Survey of International Comparisons of Productivity. In: The Economic Journal, 86, March 1976, S. 1-44.
Kregel 1993: Kregel, Jan A. Keynesian Stabilization Policy and Post War Economic Performance. In: Szirmai, Adam, van Ark, Bart, Pilat, Dirk (eds.). Explaining Economic Growth. Essays in Honour of Angus Maddison. Amsterdam: North Holland, 1993.
Kreile 1989: Kriele, Michael. Regime und Regimewandel in den internationalen Wirtschaftsbeziehungen. In:
Kreinin 1975: Kreinin, Mordechai E. European Intergration and the Developing Countries. In: Balassa, Bela. European Economic Integration. Amsterdam; Oxford: North-Holland Publishing Company, 1975.
Kreinin/Officer 1979: Kreinin, Mordechai E., Officer, Lawrence H. Tariff Reduction under the Tokyo Round: A Review of Their Effects on Trade Flows, Employment, and Welfare. In: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 115, 1979. S. 543-572.
Krieger 1980: Krieger; Christiane. Wirtschaftswachstum und Strukturwandel in den Beitrittsländern. In: Die Weltwirtschaft, Heft 1, 1980. S. 142-159.
Krieger-Boden 1995: Krieger-Boden, Christiane. Die räumliche Dimension der Wirtschaftstheorie. Kiel: Institut für Weltwirtschaft, 1995.
Krieger-Boden 2000: Krieger-Boden, Christiane. Globalization, Integration and Regional Specialization. Kiel Working Paper No. 1009, October 2000.

Krieger-Boden/Lammers 1996: Krieger-Boden, Christiane, Lammers, Konrad. Subventionsabbau in räumlicher Perspektive: Wirkungszusammenhänge und Schlußfolgerungen. Kiel Diskussion Papers No. 280, August 1996.
Kririm 1985: Kirim, Arman S. Reconsidering Patents and Economic Development: A Case Study of the Turkish Pharmaceutical Industry. In: World Development, Vol. 13, No. 2, 1985. S. 219-236.
Kririm 1990: Kirim, Arman S. Technology and Exports: The Case of the Turkish Manufacturing Industries. In: World Development, Vol. 18, No. 10, 1990. S. 1351-1362.
Krishna 1997: Krishna, Raj. Antidumping in Law and Practice. World Bank Policy Research Working Paper 1823, September 1997. In: http://www.worldbank.org.
Krishna 2000: Krishna, Sridhar. The Impact of Phasing Out of Import Licensing on Small Scale Industries. Indian Council for Research on International Economic Relations, Working Paper 60, December 2000. In: http://www.icrier.res.in/.
Krishna/Mitra 1998: Krishna, Pravin, Mitra, Devashish. Trade Liberalization, market discipline and productivity growth: new evidence from India. In: Journal of Development Economics, Vol. 56, 1998. S. 447-462.
Krishna/Morgan 1998: Krishna, Kala, Morgan, John. Implementing results-oriented trade policies: The case of the US-Japanese auto parts dispute. In: European Economic Review Vol. 42, 1998. S. 1443-1467.
Kroker 1995: Kroker, Rolf. Deutschland – Angeschlagene Standortqualität. In: WSI-Mitteilungen, 11/1995. S. 705-711.
Kromphardt 1988: Kromphardt, Jürgen. Das Verhältnis von Theorie und Empirie aus der Sicht wissenschaftstheoretischer Positionen. In: Freimann, Karsten-Dietmar, Ott, Alfred E. Theorie und Empirie in der Wirtschaftsforschung. Tübingen: Mohr, 1988.
Krueger 1974: Krueger, Anne O. The Political Economy of the Rent-Seeking Society. In: The American Economic Review, Vol. 64, No. 3, June 1974, pp. 291-303.
Krueger 1978: Krueger, Anne O. Liberalization Attempts and Consequences. National Bureau of Economic Research. Cambrigde, Mass.: Ballinger Publishing Company, 1978.
Krueger 1980: Krueger, Anne O. Trade Policy as Input to Development. In: American Economic Review, Papers and Proceedings, Vol. 70, No. 2, May 1980, S. 288-292.
Krueger 1987: Krueger, Anne O. Origins of the Developing Countries' Debt Crisis 1970 to 1982. In: Journal of Development Economics 27, 1987, S. 165-187.
Krueger 1993: Krueger, Anne O. American Bilateral Trading Arrangemets and East Asian Interest. In: Ito, Takatoshi, Krueger, Anne O. Trade and Protectionism. Chicago; London: The University of Chicago Press/NBER, 1993.
Krueger 1995: Krueger, Anne O. Policy Lessons from the Development Experience since the Second World War. In: Behrman, J. Srinivasan, T.N. (eds.) Handbook of Development Economics, Vol. III, Amsterdam; New York: Elsevier Science B.V., 1995.
Krueger 1995a: Krueger, Anne O. Trade Policies and Developing Nations. Washington, D.C.: The Brookings Institution, 1995.
Krueger 1997: Krueger, Anne O. Trade Policy and Economic Development: How We Learn. In: The American Economic Review, Vol. 87, No. 1, March 1997.
Krueger 1998: Krueger, Anne O. Why Trade Liberalization is Good for Growth. In: The Economic Journal, Vol. 108, September 1998. S. 1513-1522.
Krueger 2000: Krueger, Anne O. Why Trade Liberalization is Good for Growth. In: Dixon, Huw David. Controversies in Macroeconomics Growth, Trade and Policy. Oxford: Blackwell, 2000.
Krueger et al. 1991: Krueger, Anne O., Schiff, Maurice, Valdes, Alberto. Measuring the Effect of Intervention in Agricultural Prices. In: Krueger, Anne O., Schiff, Maurice, Valdes, Alberto. The Political Economy of Agricultural Pricing Policy. Vol. 1 Latin America. Baltimore, London: John Hopkins University Press, 1991.
Krugman 1979: Krugman, Paul. Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade. In: Journal of International Economics, Vol. 9, 1979. S. 469-479.
Krugman 1980: Krugman, Paul. Scale Economies, Product Differenciation, and the Pattern of Trade. In: American Economic Review, Vol. 70 No. 5, December 1980. S. 950-959.
Krugman 1981: Krugman, Paul. Intraindustry Specialization and Gains from Trade. In: Journal of Political Economy, No. 5, 1981. S. 959-973.
Krugman 1984: Krugman, Paul. Import Protection as Export Promotion: International Competition in the Presence of Oligopoly and Economies of Scale. In: Kierzkowski, Henryk (ed.). Monopolistic Competition and International Trade. Oxford: Clarendon Press, 1984.
Krugman 1986: Krugman, Paul R. Introduction: New Thinking about Trade Policy. In: Krugman, Paul R. Strategic Trade Policy and the New International Economics. Cambridge, Mass.: Cambridge University Press, 1986.
Krugman 1987: Krugman, Paul R. The Narrow Moving Band, The Dutch Disease, and the Competitive Consequences of Mrs. Thatcher. In: Journal of Development Economics, Vol. 27, 1987. S. 41-55.
Krugman 1991: Krugman, Paul R. Geography and Trade. Cambridge: MIT Press, 1991.
Krugman 1991a: Krugman, Paul R. History versus Expectations. In: The Quarterly Journal of Economics, Vol. 106, May 1991. S. 651-667.
Krugman 1994: Krugman, Paul R. The Myth of Asia's Miracle. In: Foreign Affairs, November/December 1994. S. 62-78.

Krugman 1995: Krugman, Paul R. Growing World Trade: Causes and Consequences. In: Brookings Papers of Economic Activity, 1, 1995. S. 327-377.
Krugman 1996: Krugman, Paul R. Wettbewerbsfähigkeit: Eine gefährliche Wahnvorstellung. In: Jahrbuch Arbeit und Technik 1996. Bonn: Dietz, 1996.
Krugman 1997: Krugman, Paul R. First: What ever happened to the Asian miracle? In: Fortune, August 18, 1997. S. 8-10.
Krugman 1997a: Krugman, Paul R. Is Capitalism too Productive?. In: Foreign Affairs, Vol. 76, No. 5, 1997. S. 79-94.
Krugman 1999: Krugman, Paul R. Was it all in Ohlin? October 1999. In: http://www.mit.edu/people/krugman.index.html
Krugman/Ostfeld 1997: Krugman, Paul R., Obstfeld, Maurice. International Economics. Theory and Policy. Reading, Mass. etc.: Addison Wesley, 1997.
Krugman/Venables 1990: Krugman, Paul R., Venables, Anthony J. Integration and the Competitiveness of Peripheral Industry. Centre of Economic Policy Research, London, Discussion Paper No. 363, January 1990.
Krugman/Venables 1995: Krugman, Paul R., Venables, Anthony J. Globalization and the Inequality of Nations. In: Quarterly Journal of Economics, November 1995. S. 857-880.
Krüsselberg 1997: Krüsselberg, Hans-Günter. Über die Bedeutung von Familienpolitik in einer Sozialen Marktwirtschaft. In: ORDO, Bd. 48, 1997.
Krüsselberg 1998: Krüsselberg, Hans-Günter. Marktwirtschaft ohne Mittelstand? Zur Rolle der unternehmerischen Selbstständigkeit in der Sozialen Marktwirtschaft. In: Cassel, Dieter (Hrg.). 50 Jahre Soziale Marktwirtschaft. Schriften zu Ordnungsfragen der Wirtschaft, Band 57, Stuttgart: Lucius&Lucius, 1998.
Küchle 1996: Küchle, Hartmut. Deutschlands Position auf dem Weltmarkt. In: WSI-Mitteilungen 5/1996. S. 295-303.
Kuilwijk 1995: Kuilwijk, Kees Jan. Castro's Cuba and the U.S. Helms-Burton Act. In: JWT, Vol. 31, No. 3, June 1997. S. 49-61.
Külp 2000: Külp, Bernhard. Walter Eucken und die soziale Frage. In: Külp, Berhard, Vanberg, Victor (Hrg.) Freiheit und wettbewerbliche Ordnung. Gedenkband zur Erinnerung and Walter Eucken. Freiburg; Berlin; München: Haufe Verlagsgruppe, 2000.
Külp/Vanberg 2000: Külp, Berhard, Vanberg, Victor (Hrg.) Freiheit und wettbewerbliche Ordnung. Gedenkband zur Erinnerung and Walter Eucken. Freiburg; Berlin; München: Haufe Verlagsgruppe, 2000.
Kumar 1990: Kumar, Nagesh. Multinational Enterprises in India. London; New York: Routledge, 1990.
Kumar 2002: Intellectual Property Rights, Technology and Economic Development, Commission on Intellectual Property Rights, Study Paper 1b, 2002. In: http://www.iprcommission.org.
Kumara 1993: Kumara, Upali Ananda. Investment, Industrialization, and TNCs in Selected Asian Countries. In: Regional Development Dialogue, Vol. 14, No. 4, Winter 1993. S. 3-22.
Kumaran 2005: Kumaran, V, Lakshmi. The 10 Major Problems With the Anti-Dumping Instrument in India. In: JWT, Vol. 39, No. 1, 2005. S. 115-124.
Kume/Piani 2005: Kume, Honorio, Piani, Guida. Antidumping and Safeguard Mechanisms: The Brazilian Experience, 1988-2003. World Bank Policy Research Working Paper 3562, April 2005. In: http://www.worldbank.org.
Kunz Hallstein 1975: Kunz Hallstein, Hans Peter. Patentschutz, Technologietransfer und Entwicklungsländer – eine Bestandsaufnahme. In: GRUR Int. Heft 8/9, August/September 1975. S. 261-322.
Kunz Hallstein 1989: Kunz Hallstein, Hans Peter. The U.S. Proposal for a GATT-Agreement on Intellectual Property and the Paris Convention for the Protection of Industrial Property. In: Beier, Friedrich-Karl, Schricker, Gerhard (eds.). GATT or WIPO? New Ways in the Protection of Intellectual Property. Weinheim: Wiley-VCH, 1989.
Kürschner-Pelkmann 2003: Kürschner-Pelkmann, Frank. Imagine - Sauberes Trinkwasser für alle. Studie: Die RWE AG am internationalen Wassermarkt. Bielefeld: Koordination Südliches Africa, 2003.
Kurtz 2002: Kurtz, Jürgen. A General Investment Agreement in the WTO? Lessons from Chapter 11 of NAFTA and the OECD Multilateral Agreement on Investment. Jean Monnet Working Paper 6/02. In: http://www.jeanmonnetprogram.org/papers/index.html.
Kuruvila 1997: Kuruvila, Pretty Elizabeth. Developing Countries and the GATT/WTO Dispute Settlement Mechanism. In: JWT, Vol. 31 No. 6, Dec. 1997. S. 171-208.
Kuschel 1995: Kuschel, Hans-Dieter. Die Bananenmarktordnung der Europäischen Union. In: Recht der Internationalen Wirtschaft (RIW), Heft 3, 1995. S. 218-222.
Kuschel 1999: Kuschel, Hans-Dieter. Auch die revidierte Bananenmarktordnung ist nicht WTO-konform. In: EuZW, Heft 3, 1999. S. 74-77.
Kuznets 1966: Kuznets, Simon. Modern Economic Growth. Rate, Structure, and Spread. New Haven; London: Yale University Press, 1966.
Kwa 2003: Kwa, Aileen. Power Politics in the WTO. Focus on the Global South. http://www.focusweb.org.
Kwa/Bello 1998: Kwa, Aileen, Bello, Walden. Guide to the Agreement on Agriculture: Technicalities and Trade Tricks Explained. In: http://www.focusweb.org/publications/1998/AOA.pdf.
Kwa/Jawara 2004: Kwa, Aileen, Jawara, Fatoumata. Behind the Scenes at the WTO. The Real World of International Trade Negotiations. The Lessons of Cancun. Updated Edition. London, New York: Zed Books, 2004.

Kwak 1994: Kwak, Hyuntai. Changing Trade Policy and Its Impact on TFP in the Republic of South Korea. In: The Developing Economies, XXXII, No. 4, December 1994. S. 398-.
Kwanashie et al. 1998: Kwanashie, Mike, Ajilima, Isaac, Garba Abdul-Ganiyu. The Nigerian Economy: Response of agriculture to adjustment policies. AERC Research Paper 78, African Economic Research Consortium, Nairobi, March 1998.
Kweka et al. 1997: Kweka, J.P., Semboja, H.H., Wangwe, S.M. Import Liberalization, Industrialization and Technological Capability in Sub-Saharan Africa: The Case of Garment and Light Engineering Industries in Tanzania. Economic and Social Sciences Foundation Tanzania. In: http://www.esrf.kabissa.org.
Kwoka 1979: Kwoka, John E. The Effect of Market Share Distribution on Industry Performance. In: Review of Economics and Statistics, Vol. 61, 1979. S. 101-109.
Kwoka 1984: Kwoka, John E. Market Power and Market Change in the U.S. Automobile Industry. In: Journal of Industrial Economicy, Vol. 32, No. 4, June 1984. S. 509-522.
Kwon 1994: Kwon, Jene. The East Asian Challenge to Neoclassical Orthodoxy. In: World Development, Vol. 22, No. 4, 1994. S. 635-644.

L

Lacarte 2005: Lacarte, Julio A. Transparency, Public Debate, and Participation by NGOs in the WTO: a WTO perspective. In: Petersmann, Ernst-Ulrich (ed.). Reforming the World Trading System. Legitimacy, Efficiency, and Democratic Governance. Oxford: Oxford University Press, 2005.
Lahiri et al. 2000: Lahiri, Sajal, Nasim, Anjum, Ghani, Jawaid. Optimal second-best tariffs on an intermediate input with particular reference to Pakistan. In: Journal of Development Economics, Vol. 61, 2000. S. 393-416.
Lal 1983: Lal, Deepak. The Poverty of 'Development Economics'. London: The Institute of Economic Affairs, 1983.
Lal/Rajapatirana 1987: Lal, Deepak, Rajapatirana, Sarath. Trade Liberalization and Economic Development. In: Giersch, Herbert (ed.). Free Trade in the World Economy. Towards the Opening of Markets. Tübingen: Mohr, 1987.
Lall 1982: Lall, Sanjaya. The Emergence of Third World Multinationals: Indian Joint Ventures Overseas. In: World Development, Vol. 10, No. 2, 1982. S. 127-146.
Lall 1984: Lall, Sanjaya. Exports of Technology by Newly-industrializing Countries: An Overview. In: World Development, Vol. 12, No. 5/6. S. 471-480.
Lall 1984a: Lall, Sanjaya. India. In: World Development, Vol. 12, No. 5/6, 1984. S. 535-565.
Lall 1984b: Lall, Sanjaya. India's Technological Capacity: Effects of Trade, Industrial Science and Technology Policies. In: Fransman, Martin, King, Kenneth (eds.). Technology Capability in the Thirld World. London: Macmillan, 1984.
Lall 1987: Lall, Sanjaya. Learning to Industrialize. The Acquisition of Technological Capability by India. London: Macmillan, 1987.
Lall 1990: Lall, Sanjaya. Building Industrial Competitiveness in Developing Countries. Paris: OECD, 1990.
Lall 1992: Lall, Sanjaya. Technological Capabilities and Industrialization. In: World Development, Vol. 20, No. 2, 1992. S. 165-186.
Lall 1993: Lall, Sanjaya. Promoting Technology Development: The Role of Technology Transfer and Indigenous Effort. In: Third World Quarterly. Vol. 14 No. 1, 1993. S. 95-108.
Lall 1994a: Lall, Sanjaya. The East Asian Miracle: Does the Bell Toll for Industrial Strategy? In: World Development, Vol. 22, No. 4, 1994. S. 645-654.
Lall 1995: Lall, Sanjaya. Malaysia: Industrial Success and the Role of Government. In: Journal of International Development, Vol. 7, No. 5, 1995. S. 759-773.
Lall 1995a: Lall, Sanjaya. Structural Adjustment and African Industry. In: World Development, Vol. 23, No. 12, 1995. S. 2019-2031.
Lall 1995b: Lall, Sanjaya. Industrial Policy Reforms: The Changing Role of Government and Private Sector Development. Global Forum on Industry, New Delhi, India, October 1995. Wien: UNIDO, 1995. In: http://www.unido.org.
Lall 1997: Lall, Sanjaya. East Asia. In: Dunning, John H. (ed.). Governments, Gobalization and International Business. Oxford: Oxford University Press, 1997.
Lall 1997a: Lall, Subir. Speculative Attacks, Forward Market Intervention and the Classic Bear Squeeze. IMF Working Paper WP/97/194. In: http://www.imf.org.
Lall 1999: Lall, Sanjaya. India's Manufactured Export: Comparative Structure and Prospects. In: World Development, Vol. 27, No. 10, 1999, S. 1769-1786.
Lall 1999a: Lall, Sanjaya. Introduction and Setting. In: In: Lall, Sanjaya (Hrg.). The Technological Response to Import Liberalization in SubSaharan Africa. United Nations University, INTECH. London: MacMillan Press, 1999.
Lall 1999b: Lall, Sanjaya. Opening Up – and Shutting Down? Synthesis, Policies and Conclusions. In: Lall, Sanjaya (Hrg.). The Technological Response to Import Liberalization in SubSaharan Africa. United Nations University, INTECH. London: MacMillan Press, 1999.
Lall 1999c: Lall, Sanjaya. Strategic Vision and Industrial Policies for the New Millenium. Asia-Pacific Forum on Industry, Bangkok, Thailand, September 1999. Wien: UNIDO, 1999. In: http://www.unido.org.

Lall 2000: Lall, Sanjaya. The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports, 1985-98. In: Oxford Development Studies, Vol. 28, No. 3, 2000.
Lall 2003: Lall, Sanjaya. Indicators of the Relative Importance of IPRs in Developing Countries. Issue Paper No. 3, ICTSD, UNCTAD, June 2003. In: http://www.ictsd.org.
Lall 2005: Lall, Sanjaya. Rethinking Industrial Strategy: The Role of the State in the Face of Globalization. In: Gallagher, Kevin P. Putting Development First. London, New York: Zed Books, 2005.
Lall et al. 1994: Lall, Sanjaya, Navaretti, Giorgio Barba, Teitel, Simón, Wignaraja, Ganeshan. Technology and Enterprise Development. Ghana under Structural Adjustment. New York: St. Martin's Press, 1994.
Lall/Albaladejo 2004: Lall, Sanjaya, Albaladejo, Manuel. China's Competitive Performance: A Threat to East Asian Manufactured Exports? In: World Development, Vol. 23 No. 9, 2004. S. 1441-1466.
Lall/Keesing 1992: Lall, Sanjaya, Keesing, Donald B. Marketing Manufactured Exports from Developing Countries: Learning Sequences and Public Support. In: Helleiner. G. (ed.) Trade Policy, Industrialization, and Development. New York: Oxford University Press, 1992.
Lall/Kumar 1981: Lall, Sanjaya, Kumar, Rajiv. Firm-Level Export Performance in an Inward-Looking Economy: The Indian Engineering Industry. In: World Development, Vol. 9, No. 5, 1981. S. 453-463.
Lall/Latsch 1998: Lall, Sanjaya, Latsch, Wolfram. Import Liberalization and Industrial Performance: The Conceptual Underpinnings. In: Development and Change, Vol. 29, 1998, S. 437-465.
Lall/Latsch 1999: Lall, Sanjaya, Latsch, Wolfram. Import Liberalization and Industrial Performance: Theory and Evidence. In: Lall, Sanjaya (Hrg.). The Technological Response to Import Liberalization in SubSaharan Africa. United Nations University, INTECH. London: MacMillan Press, 1999.
Lall/Wignaraja 1996: Lall, Sanjaya, Wignaraja, Ganeshan. Skills and Capabilities in Ghana's Competitiveness. In: Lall, Sanjaya. Learning from the Asian Tigers. London: Macmillan, 1996.
Lamb Proclamation 2001: President George W. Bush. To Provide for the Termination of Action Taken with Regard to Imports of Lamb Meat. November 14, 2001. In: http://www.whitehouse.gov.
LaNasa 1995: LaNasa, Joseph A. An Evaluation of the Uses and Importance of Rules of Origin, and the Effectiveness of the Uruguay Round's Agreement on Rules of Origin in Harmonizing and Regulating them. Working Paper, Jean Monnet Program, Nr. 1, 1996. In: http://www.jeanmonnetprogram.org/papers/96/9601ind.html.
Landesmann 1998: Landesmann, Michael. The Shape of the New Europe: Vertical Product Differenciation, Wage and Productivity Hierarchies. BRIE-Working Paper 104, May 1998. In: http://brie.berkeley.edu.
Landesmann/Pöschl 1995: Landesmann, Michael, Pöschl, Josef. Die Zahlungsbilanz als Begrenzungsfaktor des Wirtschaftswachstums in Ost-Mitteleuropa. In: Europa 1996 Auswirkungen einer EU-Osterweiterung. Schriftenreihe des Bundeskanzleramts. Wien: Österreichische Staatsdruckerei, 1995.
Langdon 1984: Langdon, Steven. Indigenous Technological Capability in Africa: The Case of Textiles and Wood Products in Kenya. In: Fransman, Martin, King, Kenneth (eds.). Technology Capability in the Thirld World. London: Macmillan, 1984.
Lange 1996: Lange, Peter. Patentierungsverbot für Pflanzensorten. In: GRUR Int. 1996, Heft 5. S. 586-591.
Langer 1995: Langer, Stefan. Grundlagen einer internationalen Wirtschaftsverfassung. München: C.H. Beck, 1995.
Langhammer 1980: Langhammer, Rolf J. Die Präferenzabkommen der Europäischen Gemeinschaft mit Entwickungsländern: Anpassungsprobleme in den Beitrittsländern? In: Die Weltwirtschaft, Heft 1, 1980. S. 187-203.
Langhammer 1998: Langhammer, Rolf J. Regional Integration APEC Style: Are there lessons to learn from regional intergration EU style? Kiel Working Paper No. 869, July 1998.
Langhammer 2000: Langhammer, Rolf J. Developing Countries as Exporters of Services: Looking Beyond Success Episodes. Kiel Working Paper No. 992, July 2000.
Langhammer/Menzler-Hokkanen 1994: Langhammer, Rolf J., Menzler-Hokkanen, Ingeborg. Product and Country Substitution in Imports: An Empirical Comparison of Theoretical Concepts. In: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 130 Heft 2, 1994. S. 309-328.
Langhammer/Sapir 1987: Langhammer, Rolf J., Sapir, André. Economic Impact of Generalized Tariff Preferences. Adershot et al.: Gower, 1987.
Langhauser 2000: Langhauser, Simone. Marktchancenanalyse. Januar 2000. Aus: http://www.ahk-china.org.
Langille 1997: Langille, Brian A. Eight Ways to Think about International Labor Standards. In: JWT, Vol. 31, No. 4, August 1997. S. 27-53.
Lanjouw 1997: Lanjouw, Jean O. The Introduction of Pharmaceutical Patents in India: 'Heartless Exploitation of the Poor and Suffering'. Yale University, Economic Growth Centre, Centre Discussion Paper No. 775, August 1997.
Laothamatas 1992: Laothamatas, Anek. Business Associations and the New Political Economy of Thailand. Boulder: Westview Press, 1992.
Latham 1996: Latham, Scott. Market Opening or Corporate Welfare? "Results-Oriented" Trade Policy toward Japan. Cato Policy Analysis No. 252, April 15, 1996. In: www.cato.org.
Latsch/Robinson 1999: Latsch, Wolfram W., Robinson, Peter B. Technology and the Responses of Firms to Adjustment in Zimbabwe. In: Lall, Sanjaya (Hrg.). The Technological Response to Import Liberalization in SubSaharan Africa. United Nations University, INTECH. London: MacMillan Press, 1999.

Lawrence 1991: Lawrence, Robert Z. Efficient or Exclusionist? The Import Behavior of Japanese Corporate Groups. In: Brookings Papers on Economic Activity, 1, 1991. S. 311-341.
Lawrence 1992: Lawrence, Robert Z. An Analysis of Japanese Trade with Developing Countries. In: UNCTAD Review, No. 3, 1992. S. 31-52.
Lawrence 2003: Lawrence, Robert Z. Crimes and Punishments? Retaliation under the WTO. Washington: Institute for International Economics, 2003.
Leamer 1984: Leamer, Edward E. Sources of International Comparative Advantage. Cambridge: The MIT Press, 1984.
Leamer 1988: Leamer, Edward. E. Measures of Openness. In: Baldwin, Robert E. Trade Policy Issues and Empirical Analysis. Chicago; London: University of Chicago Press, 1988.
Leamer 1995: Leamer, Edward E. The Heckscher-Ohlin Model in Theory and Practice. Princeton Studies in International Finance, No. 77, February 1995.
Leamer 1998: Leamer, Edward E. In Search of Stolper-Samuelson Linkages between International Trade and Lower Wages. In: Collins, Susan M. Imports, Exports, and the American Workier. Washington: Brookings, 1998.
Leamer/Lundborg 1995: Leamer, Edward E., Lundborg, Per. A Heckscher-Ohlin View of Sweden Competing in the Global Market. NBER Working Paper No. 5114, May 1995.
Lee 1992: Lee, Chung H. The Government, Financial System, and Large Private Enterprise in the Economic Development of South Korea. In: World Development, Vol. 20, No. 2, 1992. S. 187-197.
Lee 1992a: Lee, Norman. Market Strukture and Trade in Developing Countries. In: Helleiner, Gerald K. Trade Policy, Industrialization, and Development. Oxford: Clarendon Press, 1992.
Lee 1995: Lee, Jong-Wha. Capital Goods Imports and Long-run Growth. In: Journal of Development Economics, Vol. 48, 1995. S. 91-110.
Lee 1999: Lee, Yong-Shik. Review of the First WTO Panel Case on the Agreement on Safeguards. In: JWT, Vol. 33, No. 6, 1999. 27-46.
Lee 2000: Lee, Yong-Shik. Critical Issues in the Application of the WTO Rules on Safeguards. In: JWT, Vol. 34, Vol. 2, 2000. S. 131-147.
Lee 2001: Lee, Yong-Shik. Destabilizing of the Discipline on Safeguards? JWT, Vol. 35 No. 6, 2001. S. 1235-1246.
Lee 2002: Lee, Yong-Shik. Safeguard Measures: Why are they not applied consistently with the rules? In: JWT, Vol. 36, No. 4, 2002. S. 641-673.
Lee 2002a: Lee, Yong-Shik. Revival of Grey Area Measures? The US-Canada Softwood Lumber Agreement: Conflict with the WTO Agreement on Safeguards. In: JWT, Vol. 36, No. 1, 2003. S. 155-165.
Lee 2003: Lee, Yong-Shik. Continuing Controversy on 'Unforeseen Developments' - Reviewers Note. In: JWT, Vol. 37, No. 6, 2003. S. 1153-1157.
Lee 2004: Lee, Y. S. Test of Multilateralism in International Trade: U.S. Steel Safeguards. Berkeley Electronic Press Preprint Series, Paper 253, 2004. In: http://www.law.bepress.com/expresso/eps/253.
Lee 2005: Lee, Y. S. Safeguard Measures in World Trade. The Legal Analysis. The Hague et al.: Kluwer, 2005.
Lee 2005a: Lee, Ronald D. The Dog Doesn't Bark: CFIUS, the National Security Guard Dog With Teeth. In: The M&A Lawyer, Vol. 8 No. 8. Glasser Legal Works, 2005. S. 5-11. In: http://www.arnoldporter.com/pubs/files/Article-National_Security_Guard_Dog(2-05).pdf.
Lee 2006: Lee, Y. S. Not without a clue: commentary on 'the persistent puzzles of safeguards'. In: JWT Vol. 40, No. 2, 2006. S. 385-404.
Lee/Cason 1994: Lee, Naeyoung, Cason, Jeffrey. Automobile Commodity Chains in the NICs: A Comparison of South Korea, Mexico, Brasil. In: Gereffi, Gary, Korzeniewicz, Miguel (eds.). Commodity Chains and Global Capitalism. Westport, Connecticut; London: Praeger 1994.
Leebron 1997: Leebron, David W. Implementation of the Uruguay Round results in the United States. In: Jackson, John H., Sykes, Alan O. (eds.). Implementing the Uruguay Round. Oxford: Clarendon Press, 1997.
Leff 1968: Leff, Nathaniel H. Export Stagnation and Autarkic Development in Brazil, 1947-1962. In: Quarterly Journal of Economics, Vol. 81, 1967. S. 286-301.
Lehmbruch 1986: Lehmbruch, Gerhard. Interest Groups, Government, and the Politics of Protection. In: Aussenwirtschaft, 41. Jg, Heft 2/3, 1986. S. 273-302.
Leibenstein 1957: Leibenstein, Harvey. Economic Backwardness and Economic Growth. New York: John Wiley, 1957.
Leibenstein 1966: Leibenstein, Harvey. Allocative Efficiency vs. "X-Efficiency". In: American Economic Review, Vol. 56, Nr. 1.3, 1966. S. 392-415.
Leibenstein 1989: Leibenstein, Harvey. Organizational Economics and Institutions as Missing Elements in Economic Development Analysis. In: World Development, Vol. 17, No. 9, 1989. S. 1361-1373.
Leibfried/Pierson 1995: Leibfried, Stephan, Pierson, Paul. Semisovereign Welfare States: Social Policy in a Multitiered Europe. In: Leibfried, Stephan, Pierson, Paul (eds.). European Social Policy. Between Fragmentation and Integration. Washington: Brookings Institution, 1995.
Leidy/Ibrahim 1996: Leidy, Michael, Ibrahim, Ali. Recent Trade Policies and an Approach to Further Reform in the Baltics, Russian, and Other Countries of the Former Soviet Union. IMF Working Paper WP/96/71. Washington: International Monetary Fund, July 1996.

Leier 1999: Leier, Klaus-Peter. Fortentwicklung und weitere Bewährung: Zur derzeitigen Überprüfung des Streitbeilegungsverfahrens in der WTO. In: EuZW, Heft 7, 1999. 204-211.
Leipziger/Petri 1993: Leipziger, Danny M., Petri, Peter A. Korean Industrial Policy. World Bank Discussion Papers 197. Washington: World Bank, 1993.
Leith/Malley 2003: Leith, Campbell, Malley, Jim. A Sectoral Analysis of Price-Setting Behavior in US Manufacturing Industries. CESIFO Working Paper No. 984, July 2003. In: http://www.CESifo.de.
Leither/Lester 2006: Leitner, Kara, Lester, Simon. WTO Dispute Settlement from 1995 to 2005 - A Statistical Analysis. In: Journal of International Economic Law Vol. 9, No. 1, 2006.
Lenel 1997: Lenel, Hans Otto. Ordnungspolitische Kursänderungen. In: ORDO, Bd. 48, 1997.
Lennard 2002: Lennard, Michael. Navigating by the Stars: Interpreting the WTO Agreement. In: Journal of International Economic Law, 2002. S. 17-89.
Lenovo Information 2006: Lenovo. Information. 2006: In: http://www.lenovo.com/lenovo/de/de/.
León/Soto 1995: León, Javier, Soto, Raimundo. Structural Breaks and Long-Run Trends in Commodity Prices. World Bank Policy Research Working Paper No. 1406, January 1995.
Leontief 1951: Leontief, Wassily. Input-Output Economics. In: Leontief, Wassily. Input-Output Economics. New York, Oxford: Oxford University Press, (1951) 1986.
Leontief 1956: Leontief, Wassily. Factor Proportions and the Structure of American Trade: Further Theoretical and Empirical Analysis. In: Review of Economics and Statistics, Vol. 38, 1956. S. 386-407.
Leontief 1963: Leontief, Wassily. The Structure of Development. In: Leontief, Wassily. Input-Output Economics. New York, Oxford: Oxford University Press, (1963) 1986.
Lester 1998: Lester, Simon N. Update on TRIMS. The Development of a TRIMS Jurisprudence in the WTO Panel Report on Indonesia - Certain Measures Affecting the Automobile Industry. In: World Competition, vol. 21, no. 6, 1998. S. 85-97.
Lester 2001: Lester, Simon N. WTO Panel and the Appellate Body Interpretations of the WTO Agreement in US Law. In: JWT Vol. 35, No. 3, 2001. S. 521-543.
Letzel 1999: Letzel, Hans Joachim. Streitbeilegung der Welthandelsorganisation (WTO). Münster: Aschendorff Rechtsverlag, 1999.
Levenstein 1997: Levenstein, Margaret C. Price Wars and the Stability of Collusion: A Study of the Pre-World War I Bromine Industry. In: Journal of Industrial Economics, Vol. XLV, No. 2, June 1997. S. 117-137.
Levin 2006: Levin, Carl. Statement of Senator Carl Levin at the DPC Oversight Hearing on Trade Policy and the U.S. Automobile Industry. February 17, 2006. http://levin.senate.gov/newsroom/release.cfm?id=251708.
Levin et al. 1985: Levin, Richard C., Cohen, Wesley M., Mowery, David C. R&D Appropriability, Opportunity, and Market Structure: New Evidence on Some Schumpeterian Hypotheses. In: American Economic Review, Vol. 75 No. 1, May 1985. S. 20-24.
Levin et al. 1987: Levin, Richard C., Klevorick, Alvin K., Nelson, Richard R., Winter, Sidney G. Appropriating the Returns from Industrial Research and Development. In: Brooking Papers on Economic Activity, Vol. 3, 1987. S. 783-831.
Levine/Renelt 1992: Levine, Ross, Renelt, David. A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions. In: American Economic Review, Vol. 82, No. 4, 1992. S. 942-963.
Levinsohn 1996: Levinsohn, James. Carwars: Trying to make sense of U.S.-Japan trade frictions in the automobile und automobile parts markets. March 25, 1996. In: http://www.econ.lsa.umich.edu/~jamesl/
Levinsohn et al. 1999: Levinsohn, James, Berry, Steven and Friedman, Jed. Impacts of the Indonesian Economic Crisis: Price Changes and the Poor. June, 1999. In: http://www.econ.lsa.umich.edu/~jamesl/.
Levy/van Wijinbergen 1992: Levy, Santiago, van Wijinbergen, Sweder. Mexican Agriculture in the Free Trade Agreement: Transition Problems in Economic Reform. Technical Paper No. 63. Paris: OECD, May 1992. In: http://www.oecd.org.
Lewis 1949: Lewis, W. A. The Principles of Economic Planning. London: Unwin University Books, (1949) 1963.
Lewis 1956: Lewis, W. A. Die Theorie wirtschaftlichen Wachstums. Tübingen: Mohr, 1956.
Lewis 1992: Lewis, Richard P. Canadian Monopolies Law: Director of Investigation and Research v. Nutra Sweet Co. Decided as First Case under Abuse-of-Dominance Provision. In: Cornell International Law Journal, Vol. 25, 1982. S. 437-480.
Leycegui/de la Torre 2005: Leycegui, Beatriz, de la Torre, Luz Elena Reynes. The 10 Major Problems With the Anti-Dumping Instrument in Mexico. In: JWT, Vol. 39, No. 1, 2005. S. 137-146.
Liapis/Britz 2001: Liapis, P., Britz, W. Modelling TQRs in Multi-Commodity Models. In: Brockmeier, M., Isermeyer, F., von Cramon-Taubadel, S. (Hrg.). Liberalisierung des Weltagrarhandels - Strategien und Konsequenzen. Münster-Hiltrup: Landwirtschaftsverlag, 2002.
Lim 1995: Lim, Linda. Foreign Investment, the State and Industrial Policy in Singapore. In: Stein, Howard (Hrg.). Asian Industrialization and Africa. Studies in Policy Alternatives to Structural Adjustment. London: St. Martin's Press, 1995.
Lim et al. 1993: Lim, Joseph Y., Montes, Manuel F., Quisumbing, Agnes R. The Philippines. In: Taylor, Lance (ed.). The Rocky Road to Reform. Adjustment, Income Distribution, and Growth in the Developing World. Cambridge: MIT Press, 1993.
Lindblom 1980: Lindblom, Charles E. Jenseits von Markt und Staat. Stuttgart: Ernst Klett, 1980.

Lindsey 1999: Lindsey, Brink. The U.S. Antidumping Law: Rhetoric versus Reality. Cato Institute, Trade Policy Analysis, August 16, 1999. In: http://www.freetrade.org.
Link 1996: Link, Thomas. Interstate Banking - Die geographische Expansion von US-Banken. Aachen: Shaker Verlag, 1996.
Link 1998: Link, Werner. Die Neuordnung der Weltpolitik. München: C.H. Beck, 1998.
Lipsey/Lancaster 1956: Lipsey, R. G., Lancaster, Kelvin. The General Theory of Second Best. In: Review of Economic Studies, Vol. 24 No. 63, 1956. S. 11-32.
Lipson 1982: Lipson, Charles. The Transformation of trade: the sources and effects of regime change. In: International Organization, 36, 2, Spring 1982.
Lipton 1991: Lipton, Michael. Market relaxation and agricultural development. In: Christopher Colclough, James Manor (eds.). States or Markets? Neo-liberalism and the Development Policy Debate. Oxford. Clarendon Press, 1991.
List 1841: List, Friedrich. Das nationale System der Politischen Ökonomie. Jena: Gustav Fischer Verlag, (1841) 1922.
List 1993: List, Martin. Recht und Moral in der Weltgesellschaft. In: Wolf, Klaus Dieter (Hg.). Internationale Verrechtlichung. Jahresschrift für Rechtspolitologie (JfR). Pfaffenweiler: Centaurus Verlagsgesellschaft, 1993.
Litman 1990: Litman, Barry R. The Motion Picture Industry. In: Adams, Walter (Hrg.). The Structure of American Industry. New York: Macmillan, 1990.
Little 1987: Little, Ian M. D. Small Manufacturing Enterprises in Developing Countries. In: The World Bank Economic Review, Vol. 1, No. 2: S. 203-235.
Little et al. 1970: Little, Ian, Scitovsky, Tibor, Scott, Maurice. Industry and Trade in Some Developing Countries. London; New York; Toronto: OECD Development Centre/Oxford University Press, 1970.
Little et al. 1987: Little, Ian M. D., Mazumdar, Dipak, Page, John M., Small Manufacturing Enterprises. A Comparative Study of India and other Economies. Oxford: Oxford University Press/World Bank, 1987.
Löbbe et al. 1993: Löbbe, Klaus, Döhrn, Roland, von Loeffelholz, Hans Dietrich (Hrg.) Strukturwandel in der Krise. Essen: RWI, 1993.
Long 1985: Long, Oliver. Law and its Limitations in the GATT Multilateral Trade System. Dordrecht, Boston: Martinus Nijhoff, 1985.
Lopez/Hathie 1998: Lopez, Rigoberto A., Hathie, Ibrahima. Structural Adjustment Programs and Peanut Market Performance in Senegal. Paper American Agricultural Association Meeting, Salt Lake City, August 2-5, 1998. IN: http://www.aaea.org.
López-Pina 1996: López-Pina, Antonio. Markt und öffentliches Interesse. Eine Sicht aus dem europäischen Süden. In: Tomuschat, Christian (Hrsg.) Eigentum im Umbruch. Berlin: Berlin Verlag Arno Spitz, 1996.
Lorz 1994: Lorz, Jens Oliver. Indikatoren zur Beurteilung der Standortqualität – Ein methodischer Überblick und neuer Ansatzpunkt am Beispiel Westdeutschlands. In: Die Weltwirtschaft, 1994. S. 448-471.
Loseby 1997: Loseby, Margaret. Vertical Coordination in the Fruit and Vegetable Sector: Implications for Existing Market Institutions and Policy Instruments. Consultant's report for OECD. Paris: OECD, 1997. In: http://www.oecd.org.
Lovewell 2002: Lovewell, Mark. Understanding Economics. A Contemporary Perspective. Internet Lecture Notes: McGrawHill, 2002. Siehe: http://highered.mcgraw-hill.com/sites/dl/free/0070916543/120413/OLCSLchap2.pdf.
Low 1982: Low, Patrick. Export Subsidies and Trade Policy: The Experience of Kenya. In: World Development. Vol. 10, No. 4, 1982. S. 293-304.
Low/Subramanian 1995: Low, Patrick, Subramanian, Arvind. TRIMs in the Uruguay Round: An Unfinished Business. In: Martin, Will, Winters, L. Alan (eds.) The Uruguay Round and the Developing Economies. World Bank Discussion Paper 307. Washington: World Bank, 1995.
Lübcke/Piazolo 1998: Lübcke, Britta, Piazolo, Daniel. Wohlfahrtseffekte einer Nordatlantischen Handelsliberaliserung. Kieler Arbeitspapiere Nr. 885, October 1998.
Lucas 1988: Lucas, Robert E. B. Demand for India's Manufactured Exports. In: Journal of Development Economics, Vol. 29, 1988. S. 63-75.
Lücke 1992: Lücke, Matthias. The Diffusion of Process Innovations in Industrialized and Developing Countries – A Case Study of the World Textile and Steel Industries. Kiel Working Paper No. 535. November 1992. Kiel: Institute of World Economics.
Lücke 1992a: Lücke, Matthias. Technical Progress and the Pattern of Specialization in World Trade in Manufactures, 1965 to 1987. Kiel Working Paper No. 534. October 1992. Kiel: Institut of World Economics.
Ludwig 1997: Ludwig, Martina. Globalisierung der Märkte. Motor oder Bremse für den Wohlstand hochentwickelter Volkswirtschaften? Frankfurt am Main et al.: Peter Lang, 1997.
Luhmann 1975: Luhmann, Niklas. Die Weltgesellschaft. In: Luhmann, Niklas. Soziologische Aufklärung 2. Opladen: Westdeutscher Verlag, 1975.
Luhmann 1995: Luhmann, Niklas. Politik und Wirtschaft. In: Merkur, Heft 7, Jg. 49, Juli 1995.
Lundvall 1992: Lundvall, Bengt-Ake. Introduction. In: Lundvall, Bengt-Ake. National Systems of Innovation. Towards a Theorey of Innovation and Interactive Learning. London; New York: Pinter, 1992.
Luttwak 1994: Luttwak, Edward N. Weltwirtschaftskrieg. Reinbeck bei Hamburg: Rowohlt, 1994.
Lutz 1994: Lutz, James M. To Import or Protect? Industrialized Countries and Manufactured Products. In: JWT, No. 4, Vol. 28, August 1994. S. 123-146.

Lyons et al. 2001: Lyons, Bruce, Matraves, Catherine, Moffatt, Peter. Industrial Concentration and Market Integration in the European Union. In: Economica, Vol. 68, 2001. S. 1-26.

M

Macario et al. 2000: Marario, Carla, Bonelli, Regis, ten Kate, Adriaan, Niels, Gunnar. Export Growth in Latin America. Policies and Performance. Boulder; London: Lynne Rienner, 2000.
MacCormick 1995: MacCormick, Niel. Das Maastricht-Urteil: Souveränität heute. In: Juristen Zeitung, 50 Jg., 1. September 1995. S. 797-803.
MacDougall 1951: MacDougall, G. D. A. Britisch and American Exports: A Study suggested by the Theory of Comparative Costs, Part. I. In: Economic Journal, Vol. 61, December 1951. S. 697-724.
MacDougall 1952: MacDougall, G. D. A. Britisch and American Exports: A Study suggested by the Theory of Comparative Costs, Part. I. In: Economic Journal, Vol. 62, September 1952. S. 487-521.
MacDougall/Cameron 1994: MacDougall, David, Cameron, Peter. Trade in Energy and Natural Resources. Trade Related Investment Measures - Focus on Eastern Europa. In: JWT, Vol. 28, No. 3, June 1994. S. 171-180.
MacLean 1999: MacLean, Robert M. The European Community's Trade Barrier Regulation Takes Shape. In: JWT Vol. 33 No. 6, 1999. S. 69-96.
MacMillan/Turner 1987: MacMillan, Keith, Turner, Ian. The Cost-Containment Issue: a Study of Government-Industry Relations in the Pharmaceuticals Sectors of the United Kingdom and West Germany. In: Wilks, Stephen, Wright, Maurice (eds.). Comparative Government-Industry Relations. Western Europe, the United States, and Japan. Oxford: Clarendon Press, 1987.
Maddison 1987: Maddison, Angus. Growth and Slowdown in Advanced Capitalist Economies: Techniques of Quantitative Assessment. In: Journal of Economic Literature, Vol. XXV, June 1987, S. 649-698.
Maddison 1995: Maddison, Angus. Monitoring the World Economy 1820-1992. Paris: OECD, 1992.
Madison 1787: Madison, James. No. 10 The same subject continued. In: Rossiter, Clinton (ed.) The Federalist Papers. New York: Signet Classic, 1999.
Magnus 2004: Magnus, John R. World Trade Organization Subsidy Discipline: Is This the 'Retrenchment Round'? In: JWT, Vol. 38, No. 6, 2004. S. 985-1047.
Maier 1978: Maier, Charles S. The Politics of Productivity: Foundations of American International Economic Policy after World War II. In: Katzenstein, Peter J. (ed.). Between Power and Plenty. Foreign Economic Policies of Advanced Industrial States. Madison: The University of Wisconsin Press, 1978.
Maier 1987: Maier, Charles S. In Search of Stability. Explorations into historical political economy. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.
Majmudar 1996: Majmudar, Madhavi. Trade Liberalization in Clothing: the MFA Phase-Out and the Developing Countries. In: Development Policy Review, Vol. 14, 1996. S. 5-36.
Majone 1994: Majone, Giandomenico. The European Community: An 'Independent Fourth Branch of Government'? In: Brüggemeier, Gert. Verfassungen für ein ziviles Europa. Baden-Baden: Nomos, 1994.
Majone 1996: Majone, Giandomenico. Regulating Europe. London, New York: Routledge, 1996.
Mamaty 2002: Mamaty, Isabelle. African Countries and the Agreement on Agriculture. What Scope for Sustainable Development. ICTSD Ressource Paper No. 3, March 2002. In: http://www.ictsd.org.
Mancini 1998: Mancini, G. Frederico. Europe: The Case for Statehood. In: European Law Journal, Vol. 4, No. 1, March 1998.
Mandel 1974: Mandel, Ernest. Der Spätkapitalismus. Frankfurt am Main: Surkamp, 1974.
Mandelbaum 1961: Mandelbaum, K. The Industrialization of Backward Areas. Oxford: Basil Blackwell, 1961.
Mangalo 1977: Mangalo, Nashrallah. Patentschtuz und Technologietransfer im Nord-Süd-Konflikt. In: GRUR Int. Heft 10, Oktober 1977. S. 349-378.
Mangeni 2003: Mangeni, Francis. Strengthening the Special and Differential Treatment Provisions in the WTO Agreements: Some Reflection on the Stakes for African Countries. International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD): Ressource Paper No. 4, 2003.
Mankiw 1995: Mankiw, N. Gregory. The Growth of Nations. In: Brookings Papers of Economic Activity, 1, 1995. S. 275-326.
Mankiw/Romer/Weil 1992: Mankiw, N. Gregory, Romer, David, Weil, David N. A Contribution to the Empirics of Economic Growth. In: The Quarterly Journal of Economics, May 1992, pp. 407-437.
Mann 1997: Mann, Catherine L. Globalization and Productivity in the United States and Germany. Federal Reserve Bank. International Finance Discussion Papers, No. 595, November 1997. In: http://www.bog.frb.fed.us.
Mann 2005: Mann, Erika. A Parliamentary Dimension to the WTO: More than just a vision? In: Petersmann, Ernst-Ulrich (ed.). Reforming the World Trading System. Legitimacy, Efficiency, and Democratic Governance. Oxford: Oxford University Press, 2005.
Mansfield 1980: Mansfield, Edwin. Basic Research and Productivity Increase in Manufacturing. In: American Economic Review, Devember 1980. S. 863-873.
Mansfield 1985: Mansfield, Edwin. How rapidly does new industrial technology leak out? In: Journal of Industrial Economics, Vol. XXXIV, No. 2, December 1985. S. 217-223.
Mansfield 1986: Mansfield, Edwin. Patents and Innovation: An Empirical Study. In: Management Science, Vol. 32 No. 2, February 1986. S. 173-181.

Mansfield 1994: Mansfield, Edwin. Intellectual Property Protection, Foreign Direct Investment, and Technology Transfer. International Finance Corporation/World Bank Discussion Paper No. 19, 1994. In: http://www.ifc.org/economics/pubs/discuss.htm.
Mansfield 1995: Mansfield, Edwin. Intellectual Property Protection, Foreign Investment, and Technology Transfer. Germany, Japan, and the United States. International Finance Corporation/World Bank Discussion Paper No. 27, Sept. 1995. In: http://www.ifc.org/economics/pubs/discuss.htm.
Mansfield et al. 1977: Mansfield, Edwin, Rapoport, John, Romeo, Anthony, Wagner, Samuel, Beardsley, George. Social and Private Returns from Industrial Innovations. In: Quarterly Journal of Economics, Vol. 91, 1977. S. 221-240.
Mansfield et al. 1981: Mansfield, Edwin, Schwartz, Mark, Wagner, Samuel. Imitation costs and patents: An empirical study. In: The Economic Journal, Vol. 91, December 1981. S. 907-918.
Mansfield et al. 1982: Mansfield, Edwin, Romeo, Anthony, Schwartz, Mark, Teece, David, Wagner, Samuel, Brach, Peter. Technology Transfer, Productivity, Economic Policy. New York, London: W. W. Norton, 1982.
Mansfield/Busch 1995: Mansfield, Edward D., Busch, Marc L. The political economy of nontariff barriers: a cross-national analysis. In: International Organization, 49, 4, Autumn 1995. S. 723-749.
Manyin 2002: Manyin, Mark E. South Korea-U.S. Economic Relations: Cooperation, Friction, and Future Prospects. Report for Congress, Congressional Research Service. Code RL30566, August 14, 2002. In: http://fpc.state.gov/c4763.htm.
Marceau 1997: Marceau, Gabrielle. The Dispute Settlement Rules of the North American Free Trade Agreement: A Thematic Comparison with the Dispute Settlement Rules of the World Trade Organization. In: Petersmann, Ernst-Ulrich (ed.). International Trade Law and the GATT/WTO Dispute Settlement System. London, The Hague, Boston: Kluwer Law, 1997.
Marceau 1998: Marceau, Gabrielle. Rules on Ethics for the New World Trade Organization Dispute Settlement Mechanism. In: JWT, Vol. 32 No. 3, June 1998. S. 57-97.
Marceau/Pedersen 1999: Marceau, Gabrielle, Pedersen, Peter N. Is the WTO Open and Transparent? In: JWT, Vol. 33 No. 1, 1999. S. 5-49.
Marceau/Trachtman 2002: Marceau, Gabrielle, Trachtman, Joel P. The Technical Barriers to Trade Agreement, the Sanitary and Phytosanitary Measures Agreement, and the General Agreement on Tariffs and Trade - A Map of the WTO Law of Domestic Regulation of Goods. In: Journal of World Trade, Vol. 36, No. 5, October 2002. S. 811-881.
Marceau/Trachtman 2004: Marceau, Gabrielle, Trachtman, Joel P. GATT, TBT and SPS: A Map of WTO Law of Domestic Regulation of Goods. In: Ortino, Federico, Petersmann, Ernst-Ulrich (eds.). The WTO Dispute Settlement System 1995 - 2003. The Hague et al.: Kluwer Law International, 2004.
Markusen 1986: Markusen, James R. Explaining the Volume of Trade. An Eclectic Approach. In: American Economic Review, Vol. 76 No. 5, December 1986. S. 1002-1011.
Markusen 1995: Markusen, James R. The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade. In: Journal of Economic Perspectives, Vol. 9, No. 2, Spring 1995. S. 169-189.
Markusen et al. 1995: Markusen, James R., Melvin, James R., Kaempfer, William H., Maskus, Keith E. International Trade. Theory and Evidence. New York: McGraw Hill, 1995.
Markusen/Venables 1996: Markusen, James R., Venables, Anthony J. The Theory of Endowment, Intra-Industry, and Multinational Trade. NBER Working Paper 5529, April 1996.
Marques 1990: Marques, Jaime. Bilateral Trade Elasticities. In: Review of Economics and Statistics, Vol. 72, 1990. S. 70-77.
Marsh/Runsten 1995: Marsh, Robin, Runsten, David. The Potential for Small-Holder and Vegetable Production in Mexico: Barriers and Opportunities. North American Intergration and Development Centre (NAID), September 1995. In: http://NAID.sppsr.ucla.edu/pubs.html.
Martenczuk 1998: Martenczuk, Peter. Section 337 of the US Tariff Act and World Trade Law. Compatible at last? In: JWT, Vol. 32 No. 2, April 1998. S. 119-145.
Martin 1988: Martin, Stephen. Industrial Economics. Economic Analysis and Public Policy. New York: Macmillan, 1988.
Martin 1990: Martin, Stephen. The Petroleum Industry. In: Adams, Walter (Hrg.). The Structure of American Industry. New York: Macmillan, 1990.
Martin 1992: Martin, Lisa L. Interests, power, and multilateralism. In: IO, Vol. 46, No. 4, Autumn 1992. S. 765-792.
Martin et al. 2000: Martin, Will, Funkase, Emiko, Ianchovi, Elena. Assessing the Implications of Merchandise Trade Liberalization in China's Accession to WTO. Working Paper, World Bank Roundtables on China. In: http://www.worldbank.org/research/trade.
Martin Rodriguez 2007: Martin Rodriguez, Pablo. Safeguards in the World Trade Organization Ten Years After: A Dissociated State of the Law? In: JWT, Vol. 41, No. 1, 2007. S. 159-190.
Martinussen 1997: Martinussen, John. Society, State & Market. A Guide to Competing Theories of Development. London: Zed Books, 1997.
Marvel/Ray 1987: Marvel, Howard P., Ray, Edward John. Intraindustry Trade: Sources and Effects on Protection. In: Journal of Political Economy, Vol. 95, No. 6, 1987. S. 1278-1291.

Maskus 2000: Maskus, Keith E. Intellectual Property Rights in the Global Economy. Washington: Institute for International Economics, 2000.
Maskus et al. 1989: Maskus, Keith E., Battles, Deborah, Moffett, Michael H. Determinants of the Structure of U.S. Manufacturing Trade with Japan and Korea, 1970-1984. In: Audretsch, David B., Gordon, Michael P. (eds.) The Internationalization of U.S. Markets. New York; London: New York University Press, 1989.
Maskus/Eby 1990: Maskus, Keith E., Eby, Denise R. Developing New Rules and Disciplines on Trade-Related Investment Measures: In: World Economy, Vol. 13, No. 4, December 1990. S. 523-540.
Maskus/Penubarti 1995: Maskus, Keith E., Penunbarti, Mohan. How trade-related are intellectual property rights? In: Journal of International Economics, Vol. 39, 1995. S. 227-248.
Mason 1939: Mason, Edward S. Price and Production Policies of Large-Scale Industries. In: American Economic Review, Papers and Proceedings. Vol. 29, No. 1, March 1939. S. 61-74.
Mason 1949: Mason, Edward S. The Current Status of the Monopoly Problem in the United States: In: Harvard Law Review, Vol. 62 No. 8, June 1949. S. 1265-1285.
Mastanduno 1985: Mastanduno, Michael. Strategies of Economic Containment: U.S.-Trade Relations with the Soviet Union. In: World Politics, Vo. 37, No. 4, July 1985, S. 503-531.
Mastel 1998: Mastel, Greg. Antidumping Laws and the U.S. Economy. Armok, New York: M.E. Sharpe, 1998.
Masters 2003: Masters, William A. Policy Measurement for Trade Negotiations and Domestic Reforms. Revised 2003. In: http://www.agecon.purdue.edu/staff/masters/WillMaster-PolicyMeasurement.pdf.
Matambalya/Wolf 2001: Matambalya, Francis A.S.T., Wolf, Susanne. The Cotonou Agreement and the Challenges of Making the New EU-ACP Trade Regime WTO Compatible. In: JWT Vol. 35, No. 1, 2001. S. 123-144.
Matheny 1998: Matheny, Richard L. In the wake of the flood: 'Like products' and cultural products after the World Trade Organization's decision in Canada certain measures concerning periodicals. In: University of Pennsylvania Law Review, Vol. 147 Issue 1, November 1998. S. 245-279.
Mathis 1998: Mathis, James H. Mutual Recognition Agreements. In: JWT, Vol. 32, No. 6, 1998. S. 5-31.
Matsushita 1997: Matsushita, Mitsuo. Restrictive Business Practices and the WTO/GATT Dispute Settlement Process. In: Petersmann, Ernst-Ulrich (ed.). International Trade Law and the GATT/WTO Dispute Settlement System. London, The Hague, Boston: Kluwer Law, 1997.
Matsushita 2003: Matsushita, Mitsuo. Some Issues of the SPS Agreement. In: Cottier, Thomas, Mavroidis, Petros C (eds.). The Role of the Judge in International Trade Regulation. Ann Arbor: University of Michigan Press, 2003.
Matsushita 2004: Matsushita, Mitsuo. Appellate Body Jurisprudence on the GATS and TRIPs Agreements. In: Ortino, Federico, Petersmann, Ernst-Ulrich (eds.). The WTO Dispute Settlement System 1995 - 2003. The Hague et al.: Kluwer Law International, 2004.
Matsushita et al. 2006: Matsushita, Mitsuo, Schoenbaum, Thomas J., Mavroidis, Petros C. The World Trade Organization. Law, Practice, and Policy. Oxford: Oxford University Press, 2006.
Matto/Subramanian 2003: Mattoo, Aaditya, Subramanian, Arvind. What Would a Development-Friendly WTO Architecture Really Look Like? IMF Working Paper, WP/03/153, August 2003. In: http://www.imf.org.
Mattoo 1997: Mattoo, Aaditya. National Treatment in the GATS. Corner Stone or Pandora's Box. In: JWT, Vol. 31, No. 1, Feb. 1997. S. 107-135.
Mattoo 1998: Matto, Aaditya. Financial Services and the WTO: Liberalization in the Developing and Transition Economies. WTO 2000 Capacity Building Project. March 1998. In: http://www1.worldbank.org/wbiep/trade/wto2000_BPs.html
Mattoo 1999: Matto, Aaditya. MFN and the GATS. WTO 2000 Capacity Building Project. January 1999. In: http://www1.worldbank.org/wbiep/trade/wto2000_BPs.html.
Mattoo et al. 2002: Mattoo, Aaditya, Roy, Devesh, Subramanian, Arvind. The Africa Growth and Opportunity Act and Its Rules of Origin: Generosity Undermined? IMF Working Paper, WP/02/158. Washington: IMF, 2002. In: http://www.imf.org.
Mattoo/Mavroidis 1997: Mattoo, Aaditya, Mavroidis, Petros C. Trade, Environment and the WTO: The Dispute Settlement Practice Relating to Art. XX of GATT. In: Petersmann, Ernst-Ulrich (ed.). International Trade Law and the GATT/WTO Dispute Settlement System. London, The Hague, Boston: Kluwer Law, 1997.
Mattoo/Olarreaga 2000: Mattoo, Aaditya, Olarreaga, Marcelo. Should Credit be Given for Autonomous Liberalization in Multilateral Trade Negotiations. World Bank, Policy Research Working Paper No. 2374, June 2000. In: http://www.worldbank.org.
Matusz/Tarr 1999: Matusz, Steven J., Tarr, David. Adjusting to Trade Policy Reform. World Bank, Policy Research Working Paper No. 2142, 1999. In: http://www.worldbank.org.
Maunz/Dürig 1997: Maunz, Theodor, Dürig, Günter. Grundgesetz-Kommentar. Band 2. München: C.H. Beck, 1997.
Maurer 1993: Maurer, Rainer. Wissenstransfer, Marktexpansion und Außenhandel. Kieler Arbeitpapiere Nr. 589, Institut für Weltwirtschaft Kiel, August 1993.
Maurer 1994: Maurer, Rainer. Die Exportstärke der deutschen Industrie – Weltmarktspitze trotz technologischen Rückstands? In: Die Weltwirtschaft, 1994. S. 308-315.
Mavroidis 1992: Mavroidis, Petros C. Handelspolitische Abwehrmechanismen der EWG und der USA und ihre Vereinbarkeit mit den GATT-Regeln. Stuttgart: Blinn&Diem, Verlagsgesellschaft internationales Recht, 1993.

Mavroidis 2004: Mavroidis, Petros C. Proposals for Reform of Article 22 of the DSU: Reconsidering the 'Sequencing' Issue and Suspension of Concession. In: Ortino, Federico, Petersmann, Ernst-Ulrich (eds.). The WTO Dispute Settlement System 1995 - 2003. The Hague et al.: Kluwer Law International, 2004.
Mavroidis 2004a: Mavroidis, P.C. Development of Disputes Settlement Procedures Through Case Law. In: Ortino, Federico, Petersmann, Ernst-Ulrich (eds.). The WTO Dispute Settlement System 1995 - 2003. The Hague et al.: Kluwer Law International, 2004.
Mavroidis 2005: Mavroidis, Petros C. The General Agreement on Tariffs and Trade. A Commentary. Oxford: Oxford University Press, 2005.
Mavroidis 2005a: Mavroidis, Petros C. Come Together? Producer Welfare, Consumer Welfare, and WTO Rules. In: Petersmann, Ernst-Ulrich (ed.). Reforming the World Trading System. Legitimacy, Efficiency, and Democratic Governance. Oxford: Oxford University Press, 2005.
Mavroidis 2006: Mavroidis, Petros C. If I Don't Do It, Somebody Else Will (Or Won't). Testing the Compliance of Preferential Trade Agreements With the Multilateral Rules. In: JWT, Vol. 40, No. 1, 2006. S. 187-214.
Maxwell 1987: Maxwell, Philip. Adequate Technological Strategy in an Imperfect Economic Context: A Case-Study of the Evolution of the Acindar Steel Plant in Rosaria, Argentina. In: Katz, Jorge M. Technology Generation in Latin American Manufacturing Industries. London: Macmillan Press, 1987.
Mayer 2000: Mayer, Jörg. Globalization, Technology Transfer and Skill Accumulation in Low-Income Countries. World Bank, WTO Background Paper. In: http://www.worldbank.org/research/trade.
Mayer 2004: Mayer, Jörg. Not totally naked: Textiles and clothing in a quota free environment. UNCTAD Discussion Paper No. 176, December 2004. In: http://www.unctad.org.
Mayntz 1993: Mayntz, Renate. Policy-Netzwerke und die Logik von Verhandlungssystemen. In: Héritier, Adrienne. Policy Analyse. Kritik und Neuorientierung. Opladen: Westdeutscher Verlag, 1993.
Mazumdar 1991: Mazumdar, Dipak. Import-Substituting Industrialization and Protection of the Small-Scale: The Indian Experience in the Textile Industry. In: World Development, Vol. 19, No. 9, 1991. S. 1197-1213.
Mbilinyi/Nyoni 1997: Mbilinyi, Marjorie, Nyoni, Timothy. Agricultural and Livestock Policy 1997. Rural Food Security and Development Group (RFS), Revised Paper 2000. In: http://www.tzonline.org.
McCarthy 1998: McCarthy, C. L. Problems and Prospects of African Economic Development. In: The South African Journal of Economics. Vol. 66 No. 4, December 1998. S. 421-451.
McCarthy et al. 1987: McCarthy, F. Desmond, Taylor, Lance, Talati, Cyrus. Trade Patterns in Developing Countries. In: Journal of Developing Economics, Vol. 27, 1987. S. 5-39.
McCulloch 1981: McCulloch, Rachel. Gains to Latin America from Trade Liberalization in Developed and Developing Nations. In: Baer, Werner, Gillis, Malcolm (Hrg.). Export Diversification and the New Protectionism. The Experiences of Latin America. NBER and the Bureau of Economic and Business Research University of Illinois: University of Illinois, 1981.
McCulloch et al. 2001: McCulloch, Niel, Winters, L. Allan, Cirera, Xavier. Trade Liberalization and Poverty: A Handbook. London: Centre of Economic Policy Research, 2001.
McDonald 2005: McDonald, Jan. Domestic regulation, international standards, and technical barriers to trade. In: World Trade Review Vol. 4, No. 2, 2005. S. 249-274.
McGee 1996: McGee, Robert W. Antidumping Laws as Protectionist Trade Barriers: The Case for Repeal. Dumont Institute for Public Policy Research, Policy Analysis Working Paper, No. 14, July 1996. In: http://www.dumontinst.com.
McKibbin 1999: McKibbin, Warwick. Trade Liberalization in a Dynamic Setting. Brookings Diskussion Papers in International Economics, No. 147, September 1999. In: http://www.brookings.org.
McKinney/Rowley 1989: McKinney, Joseph, Rowley, Keith A. Voluntary Restraint Arrangements on Steel Imports: Policy Developments and Sectoral Effects. In: Journal of World Trade, Vol. 23, No. 3, 1989.
McLaren/Josling 1999: McLaren, Donald, Josling, Tim. Competition Policy and International Agricultural Trade. IATRC Working Paper 99-7. In: http://www.iatrcweb.org.
McMillan/Naughton 1992: McMillan, John, Naughton. How to Reform a Planned Economy: Lessons from China. Oxford Review of Economic Policy, Vol. 8, No. 1, 1992. S. 130-143.
McNab/Moore 1998: McNab, Robert M., Moore, Robert E. Trade Policy, export expansion, human capital and growth. In: The Journal of International Trade & Economic Development 7:2, 1998, S. 237-256.
McNelis 2001: McNelis, Natalie. The Role of the Judge in the EU and the WTO: Lessons from the BSE and Hormones Cases In: Journal of International Economic Law, 2001. S. 189-208.
McNelis 2003: McNelis, Natalie. The Role of the Judge in the EU and the WTO: Lessons from the BSE and Hormones Cases. In: Cottier, Thomas, Mavroidis, Petros C (eds.). The Role of the Judge in International Trade Regulation. Ann Arbor: University of Michigan Press, 2003.
McRae 1996: McRae, Donald M. The Contribution of International Trade Law to the Development of International Law. In: Recueil des Cours, Collected Courses of the Hague Academy of International Law, Tome 260 de la collection, 1996. The Hague/Boston/London: Martinus Nijhoff Publishers, 1997.
Meade 1955: Meade, J. E. Trade and Welfare. The Theory of International Economic Policy. Vol. II. London, New York, Oxford: Oxford University Press, 1955.
Meagher 2003: Meagher, Niall P. The Sound of Silence: Giving Meaning to Ommnissions in Provisions of World Trade Organization Agreements. A Note on the World Trade Organization Appellate Body Decision in United

States - Countervailing Duties on Certain Corrosion-Resistant Carbon Steel Flat Products from Germany. In: JWT, Vol. 37, No. 2, 2003. S. 417-427.
Mecagni 1995: Mecagni, Mauro. Experience with Nominal Anchors. In: Schadler, Susan (ed.). IMF Conditionality: Experience Under Stand-By and Extended Arrangements. Part II: Background Papers. Washington: IMF, 1995.
Medick-Krakau 1995: Medick-Krakau, Monika. Amerikanische Außenhandelspolitik im Wandel. Handelsgesetzgebung und GATT 1945-1988. Berlin: Akademie Verlag, 1995.
Meier 1964: Meier, Rudolf Christoph. Bekleidungsindustrie. Strukturelle Probleme und Wachstumschancen. Berlin, München: Duncker & Humblot, 1964.
Meier 1995: Meier, Gerald M. Leading Issues in Economic Development. New York; Oxford: Oxford University Press, 1995.
Meier et al. 1989: Meier, Gerald M., Steel, William F., Carroll, Richard J. Industrial Adjustment in Sub-Saharan Africa. Oxford: Oxford University Press (Published for World Bank), 1989.
Meiklejohn 1999: Meiklejohn, R. The economics of State aid. In: State Aid and the Single Market, European Economy, Directorate-General for Economic and Financial Affairs, Reports and Studies, Number 3, 1999. In: http://europa.eu.int/comm/economy_finance/document/eerepstu/ersidxen.htm.
Meller 1994: Meller, Patricio. The Chilean Trade Liberalization and Export Expansion Process, 1974-90. In: Helleiner, Gerald K. (ed.). Trade Policy and Industrialization in Turbulent Times. London; New York: Routledge, 1994.
Meller 1995: Meller, Patricio. Chilean Export Growth, 1970-90: An Assessment. In: Helleiner (ed.). Manufacturing for Export in the Developing World. London, New York: Routledge, 1995.
Meller/Mizala 1982: Meller, Patricio, Mizala, Alejandra. US Multinationals and Latin American Manufacturing Employment Absorption. In: World Development, Vol. 10, No. 2, 1982. S. 115-126.
Mengistal/Teal 1998: Mengistal, Taye, Teal, Francis. Trade Liberalization, Regional Intergration and Firm Performance in Africa's Manufacturing Sector. Report to the European Commission: University of Oxford: Centre for the Study of African Economies, May 1998. In: http://www.csae.ox.ac.uk.
Menkhoff/Reszat 1998: Menkhoff, Lukas, Reszat, Beate (Hrg.). Asian Financial Markets – Structures, Policy Issues and Prospects. Baden-Baden: Nomos, 1998.
Menzel 1985: Menzel, Ulrich. In der Nachfolge Europas. Autozentrierte Entwicklung in den ostasiatischen Schwellenländern Südkorea und Taiwan. Münschen: Simon & Magiera, 1985.
Menzel 1988: Menzel, Ulrich. Ausweg aus der Abhängigkeit. Die entwicklungspolitische Aktualität Europas. Frankfurt am Main: Surkamp, 1988.
Menzel 1992: Menzel, Ulrich. Das Ende der Dritten Welt und das Scheitern der großen Theorie. Frankfurt am Main: Surkamp, 1992.
Menzel 1995: Menzel, Ulrich. Geschichte der Entwicklungstheorie. Einführung und systematische Bibliographie. Hamburg: Schriften des Deutschen Übersee-Instituts Hamburg, 1995.
Merril 2004: Merril, Stephen A. Improving Patent Quality: Connecting Economic Reserach and Policy. In: OECD. Patents, Innovation and Economic Performance. Conference Proceedings. Paris: OECD, 2004.
Mes 1997: Mes, Peter. Patentgesetz Gebrauchsmustergesetz. München: Beck, 1997.
Messerlin 1981: Messerlin, Patrik A. The Political Economy of Protectionism: The Bureaucratic Case. In: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 117, 1981. S. 469-496.
Messerlin 1990: Messerlin, Patrik A. Anti-Dumping Regulations or Pro-Cartel Law? The EC Chemical Cases. In: World Economy, Vol. 13, No. 4, December 1990. S. 497-507.
Messerlin 1999: Messerlin, Patrik A. External Aspects of State Aids. In: State Aid and the Single Market, European Economy, Directorate-General for Economic and Financial Affairs, Reports and Studies, Number 3, 1999. In: http://europa.eu.int/comm/economy_finance/document/eerepstu/ersidxen.htm.
Messerlin 2004: Messerlin, Patrik A. China in the WTO: Antidumping and Safeguards. In: World Bank Economic Review, Vol. 18 No. 1, 2004. S. 105-130.
Messerlin 2005: Messerlin, Patrik A. Non-Discrimination, Welfare Balances, and WTO Rules: A Historical Perspective. In: Petersmann, Ernst-Ulrich (ed.). Reforming the World Trading System. Legitimacy, Efficiency, and Democratic Governance. Oxford: Oxford University Press, 2005.
Messerlin/Fridh 2006: Messerlin, Patrik A., Fridh, Hilda. The Agreement of Safeguards: Proposals for Change in the Light of the EC Steel Safeguards. In: JWT, Vol. 40, Vol. 4, 2006. S. 713-751.
Mestmäcker 1975: Mestmäcker, Ernst-Joachim. Wirtschaftsordnung und Staatsverfassung. In: Sauermann, Heinz, Mestmäcker, Ernst-Joachim (Hrg.). Wirtschaftsordnung und Staatsverfassung. FS Franz Böhm. Tübingen: Mohr, 1975.
Mestmäcker 1980: Mestmäcker, Ernst-Joachim. Competition Policy and Antitrust: Some Comparative Observations. In: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft. Bd. 136, 1980. S. 387-407.
Mestmäcker 1984: Mestmäcker, Ernst-Joachim. Recht und ökonomisches Gesetz. Baden-Baden: Nomos, 1984.
Mestmäcker 1987: Mestmäcker, Ernst-Joachim. Auf dem Wege zu einer Ordnungspolitik für Europa. In: FS Hans von der Groeben. Baden-Baden: Nomos, 1987.
Mestmäcker 1988: Mestmäcker, Ernst-Joachim. Staatliche Souveränität und offene Märkte. Konflikte bei der extraterritorialen Anwendung von Wirtschaftrecht. In: RabelsZ, 52 (1988). pp. 205-255.
Mestmäcker 1993: Mestmäcker, Ernst-Joachim. Die Wirtschaftsverfassung in der Europäischen Union. Vorträge und Berichte, Nr. 28, Zentrum für Europäisches Wirtschaftsrecht, Bonn: Friedrich-Wilhelms Universität, 1993.

Mestmäcker 1994: Mestmäcker, Ernst-Joachim. Über das Verhältnis der europäischen Wirtschaftsordnung zu den Mitgliedstaaten. In: Seifert, Gerhard (Hrg.). Vereinigtes Europa und nationale Vielfalt – Ein Gegensatz? Göttingen: Vandehoeck & Ruprecht, 1994.
Michaelowa/Naini 1995: Michaelowa, Katharina, Naini, Ahmad. Der Gemeinsame Fonds und die Speziellen Rohstoffabkommen. HWWA, Band 17. Baden-Baden: Nomos, 1995.
Michaely 1977: Michaely, Michael. Exports and Growth. An empirical investigation. In: Journal of Development Economics, Vol. 4, 1977. S. 49-53.
Michaely et al. 1991: Michaely, Michael, Papageorgiou, Demetris, Choksi, Armeane M. Liberalizing Foreign Trade. Lessons of Experience in the Developing World. In: Liberalizing Foreign Trade, Vol. 7. Oxford: World Bank/Basil Blackwell, 1991.
Michalak 1979: Michalak, Stanley J. Theoretical Perspectives for Understanding International Interdependence. In: World Politics, Vol. 32, No. 1, Oct. 1979.
Michalopoulos 1998: Michalopoulos, Constantine. WTO Accession for Countries in Transition. World Bank, Policy Research Working Paper, No. 1934, June 1998. In: http://www.worldbank.org.
Michalopoulos 1998a: Michalopoulos, Constantine. The Participation of the Developing Countries in the WTO. World Bank, Policy Research Working Paper No. 1906, March 1998. In://www.worldbank.org.
Michalopoulos 1999: Michalopoulos, Constantine. The Intergration of Transition Countries into the World Trading System. World Bank, Policy Research Working Paper, No. 2182, September 1999. In: http://www.worldbank.org.
Michalopoulos 1999a: Michalopoulos, Constantine. Trade Policy and Market Access Issues for Developing Countries. World Bank, WTO Project Working Paper. In: http://www.worldbank.org/research/trade/.
Micron Information 2005: Micron. Form 10k Information 2005. In: http://www.micron.com.
Midelfart-Knarvik et al. 2000: Midelfart-Knarvik, K. H., Overman, H. G., Redding, S. J., Venables, A. J. The Location of European Industrie. Report No. 142, European Communities, Directorate General for Economic and Financial Affairs, April 2000. In: http://europa.eu.int/comm/economy_finance/document/docum_en.htm.
Midrex Informationen 2000: MIDREX/Rob Cheeley. Combining Gasifiers with the Midrex Direct Production Process. 2000. In: http://www.midrex.com.
Mikesell 1954: Mikesell, Raymond F. Economic Doctrines Implied in the Reports of the United Nations and of the International Bank for Reconstruction and Development on Under-Developed Countries. In: American Economic Review, Vol. XLIV, Number 2, May 1954. S. 570-582.
Miksch 1947: Miksch, Leonard. Wettbewerb und Wirtschaftsverfassung. In: Stützel, Wolfgang et al. (Hrg.). Grundtexte zur Sozialen Marktwirtschaft. Stuttgart: Gustav Fischer Verlag, 1981.
Mill 1848: Mill, John Stuart. Principles of Political Economy. London: Longmans, Green, Reader, and Dyer, 1878.
Miller 1962: Miller, John Perry. Economic Goals and the Role of Competition: Introduction. In: Miller, John Perry (ed.). Competition, Cartels and Their Regulation. Amsterdam: North-Holland Publishing Company, 1962.
Millett 1999: Millett, Timothy. The Community System of Plant Variety Rights. In: European Law Review, Vol. 24, June 1999. S. 231-258.
Mills 1953: Mills, Frederic C. The Role of Productivity in Economic Growth. In: American Economic Review, Papers and Proceedings, Vol. 62, 1952. S. 545-557.
Milner 1987: Milner, Helen. Resisting the protectionist temptation: industry and the making of trade policy in France and the United States during the 1970s. In: International Organization, Vol. 41, No. 4, Autumn 1987. S. 639-665.
Milner 1988: Milner, Helen. Resisting Protectionism. Global Industries and the Politics of International Trade. Princeton: Princeton University Press, 1988.
Minasi 1998: Minasi, Nicola. The Euro-Mediterranean Free Trade Area and its Impact on the Economies Involved. Jean Monnet Working Papers 16.98, October 1998. In: http://www.fscpo.unict.it/EuroMed/cjmjmwpengl.htm.
Minot/Goletti 2000: Minot, Nicholas, Goletti, Francesco. Rice Market Liberalization and Poverty in Vietnam. IFPRI Research Report 114. Washington: International Food Policy Research Institute, 2000. In: http://www.ifpri.org.
Miranda 1991: Miranda, Casimiro V. Transnational Corporations in the Philippines. In: Regional Development Dialogue, Vol. 12, No. 1, Spring 1991. S. 139-161.
Mirowski 1989: Mirowski, Philip. More heat than light. Economics as social physics: Physics as nature's economics. Cambridge: Cambridge University Press, 1989.
Mitchell et al. 1997: Mitchell, Donald O., Ingco, Merlinda C., Duncan, Ronald C. The World Food Outlook. Cambridge: Cambridge University Press, 1997.
Miyagiwa/Ohno 1995: Miyagiwa, Kaz, Ohno, Yuka. Closing the Technology Gap under Protection. In: American Economic Review, Vol. 85, No. 4, September 1995. S. 755-770.
Mkandawire 1993: Mkandawire, Thandika. Tanzania. In: Taylor, Lance (ed.). The Rocky Road to Reform. Adjustment, Income Distribution, and Growth in the Developing World. Cambridge: MIT Press, 1993.
Mlambiti/Isinika 1999: Mlambiti, M. E., Isinika, A. C. Tanzania's Agriculture Development towards the 21th century. In: Journal of Agricultural Economics and Development, Vol. 3, June 1999. S. 3-19. In: http://www.tzonline.org.

Mlawa 1995: Mlawa, Hasa M. Technical Change and the Textiles Industry in Tanzania. In: Ogbu, Osita M., Oyeyinka, Banji O., Mlawa, Hasa M. (eds.). Technology Policy and Practice in Africa. International Development Centre (IDRC) 1995. In: http://web.idrc.ca.
Mody 1999: Mody, Ashoka. Industrial Policy after the East Asian crisis: From "outward orientation" to internationl capabilities? World Bank Policy Research Working Paper No. 2112, 1999. In: http://www.worldbank.org.
Mohr 1987: Mohr, Elske. Agrarprotektionismus - eine Sonderproblem der Handelsliberalisierung. In: IFO-Schnelldienst 9/1987. S. 6-13.
Mohr 1987a: Mohr, Elske. Agrarprotektionismus: Nicht nur Erzeugerschutz bestimmt die Wahl der Instrumente. In: IFO-Schnelldienst 10-11/1987. S. 30-38.
Mohr 1987a: Mohr, Elske. Die Agrarprotektionismussysteme der EG, der USA und Japans im Vergleich. In: Ifo-Schnelldienst 27/87. S. 3-21.
Molle 1990: Molle, Willem. The Economics of European Integration. Aldershot et al.: Dartmouth, 1990.
Molle 1993: Molle, Willem. Oil Refineries and petrochemical industries: coping with the mid-life crisis. In: de Jong, H.W. (ed.) The Structure of European Industry. Dordrecht; Boston; London: Kluwer, 1993.
Molsberger/Duijm 1997: Molsberger, Josef, Duijm, Bernhard. Deutsche Wirtschaftsordnung und internationales Handelssystem. In: ORDO, Bd. 48, 1997.
Molsberger/Kotios 1990: Molsberger, Josef, Kotios, Angelos. Ordnungspolitische Defizite des GATT. In: Ordo, Bd. 41, 1990. S. 93-115.
Monge-Gonzales/Monge-Arino 2005: Monge-Gonzales, Ricardo, Monge-Arino, Francisco. Anti-Dumping Policies and Safeguard Measures in the Context of Costa Rica's Economic Liberalization. World Bank Policy Research Working Paper 3591, May 2005. In: http://www.worldbank.org.
Mönnich 2002: Mönnich, C. Zollkontingente im Agrarsektor: Wie viel Liberalisierungsfortschritt? In: Brockmeier, M., Isermeyer, F., von Cramon-Taubadel, S. (Hrg.). Liberalisierung des Weltagrarhandels - Strategien und Konsequenzen. Münster-Hiltrup: Landwirtschaftsverlag, 2002.
Mönnich 2004: Mönnich, Christina. Tariff Rate Quotas and Their Administration. Frankfurt: Peter Lang, 2004.
Monopolkommission div. Jg.: Monopolkommission Hauptgutachten. Entweder Drucksache des Bundestags oder Baden-Baden: Nomos, div. Jg.
Mooij 1998: Mooij, Jos. Food Policy and Politics: The Political Economy of the Public Distribution System in India. In: The Journal of Peasant Studies, Vol. 25, No. 2, January 1998. S. 77-101.
Moon/Kang 1991: Moon, Pal-Yong, Kang, Bong-Soon. The Republic of Korea. In: Krueger, Anne O., Schiff, Maurice, Valdes, Alberto. The Political Economy of Agricultural Pricing Policy. Vol. 2 Asia. Baltimore, London: John Hopkins University Press, 1991.
Moore 2000: Moore, Michael O. VERs and Price Undertakings under the WTO. George Washington University, Working Paper, 2000. In: http://darkwing.uoregon.edu/~bruceb/adpage.html.
Moore 2002: Moore, Michael O. Commerce Department Antidumping Sunset Reviews: A Major Disappointment. Working Paper, April 2002. In: http://darkwing.uoregon.edu/~bruceb/adpage.html.
Moore 2002a: Moore, Michael O. Department of Commerce Administration of Antidumping Sunset Reviews: A First Assessment. In: JWT, Vol. 36, No. 4, 2002. S. 675-698, 2002.
Moore 2005: Moore, Michael O. U.S. 'facts available' antidumping decisions: An empirical analysis. Working Paper, December 2005. In: http://darkwing.uoregon.edu/~bruceb/adpage.html.
Moore 2005a: Moore, Michael O. Antidumping Reform in the Doha Round: A Pessimistic Appraisal. Working Paper, December 2005. In: http://darkwing.uoregon.edu/~bruceb/adpage.html.
Moravscsik 1991: Moravscsik, Andrew. Negotiating the Single European Act: national interests and conventional statecraft in the European Community. In: International Organization, 45, 1, Winter 1991, S. 19-56.
Moravscsik 1997: Moravscsik, Andrew. Taking Preferences Seriously: A Liberal Theory of International Politics. In: International Organization, Vol. 51 No. 4, Autumn 1997. S. 513-553.
Morawetz 1981: Morawetz, David. Why the Emperor's New Clothes Are Not Made In Columbia. A Case Study in Latin American and East Asian Manufactured Exports. Oxford: Oxford University Press/World Bank, 1981.
Morazan 1994: Morazan, Pedro. Ausgerechnet Bananen. Bilanz der EU Regelung nach einem Jahr. Materialien 3. Siegburg: Südwind e.V., 1994.
Moreira 1995: Moreira, Mauricio Mesquita. Industrialization, Trade and Market Failures. The Role of Government Intervention in Brazil and South Korea. New York: St. Martin's Press, 1995.
Moreira/Correa 1998: Moreira, Mauricio Mesquita, Correa, Paulo Guilherme. A First Look at the Impacts of Trade Liberalization on Brazilian Manufacturing Industry. In: World Development Vol. 26, No. 10, 1998. S. 1859-1874.
Moreira/Najberg 2000: Moreira, Mauricio Mesquita, Najberg, Sheila. Trade Liberalization in Brasil: Creating or Exporting Jobs. In: Journal of Development Studies Vol. 36, No. 3, February 2000. S. 78-99.
Morgan/Goh 2003: Morgan, David, Gavin, Goh. Peace in our Time? An Analysis of Article 13 of the Agreement on Agriculture. In: JWT, Vol. 37, No. 5, 2003. S. 977-992.
Morgenthau 1967: Morgenthau, Hans J. Politics among Nations. New York: Alfred A. Knopf, Inc.: 4th revised Edition 1967.
Morisset 1997: Morisset, Jaques. Unfair Trade? Empirical Evidence in World Commodity Markets over the Past 25 Years. World Bank, Policy Research Working Paper No. 1815, April 1997. In: http://www.worldbank.org.

Morrison 1997: Morrison, Peter K. WTO Dispute Settlement in Services: Procedural and Sustantive Aspects. In: Petersmann, Ernst-Ulrich (ed.). International Trade Law and the GATT/WTO Dispute Settlement System. London, The Hague, Boston: Kluwer Law, 1997.
Morrissey 1995: Morrissey, Oliver. Politics and Economic Policy Reform. Trade Liberalization in Sub-Saharan Africa. In: Journal of International Development, Vol. 7, No. 4, 1995. S. 599-618.
Morrissey/Rai 1995: Morrissey, Oliver, Rai, Yogesh. The GATT Agreement on Trade Related Investment Measures: Implications for Developing Countries and their Relationship with Transnational Corporations. In: Journal of Development Studies, Vol. 31, No. 5, June 1995, S. 702-724.
Mose 1998: Mose, Lawrence O. Factors Affecting the Distribution and Use of Fertilizer in Kenya: Preliminary Assessment. Tegemeo Agricultural Monitoring and Policy Analysis Project, Egerton University, University of Michigan, 1998. In: http://www.aec.msu.edu/agecon/fs2/kenya/.
Moser 1990: Moser, Peter. The Political Economy of the GATT. Grüsch: Verlag Rüegger, 1990.
Mosler 1992: Mosler, Hermann. Die Übertragung von Hoheitsgewalt. In: Isensee, Josef, Kirchhof, Paul (Hrg.). Handbuch des Staatsrechts. Bd. VII. Heidelberg: C.F. Müller, 1992.
Mosley 1991: Mosley, Paul. Kenya. In: Aid and Power. The World Bank and Policy-based Lending. Vol. 2, Case Studies. London; New York: Routledge, 1991.
Mosley 1995: Mosley, Paul. Development Economics and the Underdevelopment of Sub-Saharan Africa. In: Journal of International Development, Vol. 7, No. 5, 1995. S. 685-706.
Mosley et al. 1991: Mosley, Paul, Harrigan, Jane, Toye, John. Aid and Power. The World Bank and Policy-based Lending. Vol. 1, Analysis and policy proposals. London; New York: Routledge, 1991.
Mosley et al. 1995: Mosley, Paul, Subasat, Turan, Weeks, John. Assessing Adjustment in Africa. In: World Development, Vol. 23 No. 9, 1995. S. 1459-1473.
Mosoti 2003: Mosoti, Victor. Does Africa Need the WTO Dispute Settlement System? In: In: Shaffer, Gregory, Mosoti, Victor, Qureshi, Asif. Towards a development-supportive dispute settlement system in the WTO. ICTSD Resource Paper No. 5, March 2003. In: http://www.ictsd.org.
Mosoti 2006: Mosoti, Victor. Africa in the First Decade of WTO Dispute Settlement. In: Journal of International Economic Law, Vol. 9, No. 2, 2006. S. 427-453.
Motohashi 2004: Motohashi, Kazuyuki. Japan's Patent System and Business Innovation: Reassessing Pro-Patent Policies. In: OECD. Patents, Innovation and Economic Performance. Conference Proceedings. Paris: OECD, 2004.
Moulis/Gay 2005: The 10 Major Problems With the Anti-Dumping Instrument in Australia. In: JWT, Vol. 39, No. 1, 2005. S. 75-85.
Movesian 2004: Movesian, Marc L. Actions against dumping and subsidization - Antidumping and SCM Agreements - United Nations Continued Dumping and Subsidy Offset Act of 2000. In: In: American Journal of International Law, Vol. 98, 2004. S. 150-155.
Mowery/Rosenberg 1989: Mowergy, David C., Rosenberg, Nathan. Technology and the Pursuit of Economic Growth. Cambridge: Cambridge University Press, 1989.
Mozal Information 2005: Mozal Project Information, 2005. In: http://www.engineeringnews.co.za.
MSF 2005: Médecins Sans Frontières. Untangling the Web of Price Reductions, June 2005. In: http://www.accessmed-msf.org.
MSF 2005a: Médecins Sans Frontières. The Second Wave of the Drug Crisis, Briefing Note. December 2005. In: http://www.doctorswithouborders.org.
Mueller 1985: Mueller, Dennis C. Mergers and Market Share. In: The Review of Economics and Statistics, Vol. 67, 1985. S. 259-267.
Mueller 2003: Mueller, Felix. Is the General Agreement on Tariffs and Trade Article XIX 'Unforeseen Developments Clause' Still Effective under the Agreement on Safeguards? In: JWT, Vol. 37, No. 6, 2003. S. 1119-1151.
Mueller/Greer 1984: Mueller, Dennis C., Greer, Douglas F. The Effect of Market Share Distribution on Industry Performance Reexamined. In: The Review of Economics and Statistics, Vol. 66, 1984. S. 353-361.
Muendo et al. 2004: Muendo, Kavoi Mutuku, Tschirley, David, Weber, Michael T. Improving Kenya's Domestic Horticultural Production and Marketing System: Current Competitiveness, Forces of Change, and Challenges of the Future. Working Paper 08/2004. Tegemeo Institute of Agricultural Policy and Development, Egerton University. In: http://www.aec.msu.edu/agecon/fs2/kenya/.
Mulat 1997: Mulat, Teshome. Trade Liberalization and Government Tax Revenue Loss in Africa. In: JWT: Vol. 31, No. 1, Feb. 1997. S. 161-174.
Müller 1983: Müller, Ulrich. Wohlstandseffekte des internationalen Handels unter den Regeln des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens. In: Willgerodt, Hans et al. (Hrg.) Institut für Wirtschaftspolitik an der Universität Köln, Untersuchungen. Köln 1983.
Müller 1994: Müller, Harald. Internationale Beziehungen und kommunikatives Handeln. In: Zeitschrift für Internationale Beziehungen, Vol. 1 No. 1, 1994. S. 15-44.
Müller 1998: Müller, Ralf. The financial system in South Korea: Intermediation Inefficiency, Crisis and Reform. In: Menkhoff, Lukas, Reszat, Beate (Eds.) Asian Financial Marktes - Structures, Policy Issues and Prospects. Baden-Baden: Nomos, 1998.

Müller/Owen 1985: Müller, Jürgen, Owen, Nicholas. The Effect of Trade on Plant Size, 1985. Reprinted in: Jaquemin, Alexis, Sapir, André (eds.) The European International Market. Selected Readings. Oxford: Oxford University Press, 1989.
Müller/Schnitzer 2005: Müller, Thomas, Schitzer, Monika. Technology Transfer and Spillovers in International Joint Ventures. GESY Discussion Paper No. 84, October 2005. In: http://www.gesy.uni-mannheim.de.
Müller-Armack 1946: Müller-Armack, Alfred. Wirtschaftslenkung und Marktwirtschaft. In: Müller-Armack, Alfred. Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik. Reihe: Tuchtfeldt, Egon (Hrg.) Beiträge zur Wirtschaftspolitik Bd. 4. Bern; Stuttgart: Verlag Paul Haupt, (1946) 1976.
Müller-Armack 1948: Müller-Armack, Alfred. Die Wirtschaftsordnungen sozial gesehen. In: Müller-Armack, Alfred. Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik. Reihe: Tuchtfeldt, Egon (Hrg.) Beiträge zur Wirtschaftspolitik Bd. 4. Bern; Stuttgart: Verlag Paul Haupt, (1948) 1976.
Müller-Armack 1956: Müller-Armack, Alfred. Soziale Marktwirtschaft. In: Müller-Armack, Alfred. Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik. Reihe: Tuchtfeldt, Egon (Hrg.) Beiträge zur Wirtschaftspolitik Bd. 4. Bern; Stuttgart: Verlag Paul Haupt, (1948) 1976.
Müller-Ohlsen 1975: Müller-Ohlsen, Lotte. Möglichkeiten und Grenzen des Industriegüterexports der Türkei. In: Die Weltwirtschaft, Heft 1, 1975. S. 114-138.
Mun/Sasaki 2001: Mun, Se-il, Sasaki, Komei. The Economic System of Small-to-Medium Sized Regions in Japan. In: Johansson, Börje, Karlsson, Charlie, Stough, Roger R. (eds.). Theories of Endogenous Regional Growth. Berlin; Heidelberg: Springer, 2001.
Murphy 1999: Murphy, Sophia. Market Power in Agricultural Markets: Some Issues for Developing Countries. South Centre Working Paper, Nov. 1999. In: http://www.southcentre.org/publications/agric/toc.htm.
Murphy 2006: Murphy, Dale D., The Tuna-Dolpin Wars. In: JWT, Vol. 40, No. 4, 2006. S. 597-617.
Murphy et al. 1989: Murphy, Kevin M., Shleifer, Andrei, Vishny, Robert W. Industrialization and the Big Push. In: Journal of Political Economy, Vol. 97, No. 5, 1989. S. 1003-1026.
Murra 1995: Murray, Tracy. Effects of the Uruguay Round Agreement on industrialization in developing countries. UNIDO, ID/WG.542/15(SPEC.), 27. September 1995. In: http://www.unido.org.
Mussa 1974: Mussa, Michael. Tariffs and the Distribution of Income: The Importance of Factor Specificity, Substitutability, and the Intensity in the Short and Long Run. In: Journal of Political Economy, Vol. 82, No. 6, 1974. S. 1191-1203.
Mutume 2002: Mutume, Gumisai. Building an efficient road network. In: Africa Renewal, Vol. 16 No. 2-3, September 2002. In: http://www.un.org/ecosocdev/geninfo/afrec/vol16no2/162reg4.htm.
Mwega 1994: Mwega, Francis M. Trade and Macroeconomic Policies and the Industrialization Experience in Kenya in the 1970 and 1980s. In: Helleiner, Gerald K. (ed.). Trade Policy and Industrialization in Turbulent Times. London; New York: Routledge, 1994.
Mwega/Ndung'u 2001: Mwega, Francis M., Ndung'u, Njuguna S. Kenya's Recent Exchange-Rate Policy and Manufactured Export Performance. In: OECD. Policies to Promote Competitiveness in Manufacturing in Sub-Saharan Africa. Development Centre Seminars within the IMF and the AERC. Kwasi Fosu, Augustin, Nsouli, Saleh M., Varoudakis, Aristomene (eds.). Paris: OECD, 2001a.
Myrdal 1959: Myrdal, Gunnar. Ökonomische Theorie und unterentwickelte Regionen. Stuttgart: Fischer Verlag, (1959) 1974.
Myrdal 1968: Myrdal, Gunnar. Asian Drama. Vol. III. New York: Pantheon, 1968.
Mytelka 1978: Mytelka, Lynn Krieger. Licensing and Technology Dependenc in the Andean Group. In: World Development, Vol. 6, 1978. S. 447-459.

N

Nackmayr 1997: Nackmayr, Jens. Globalisierungspotentiale im Maschinenbau. Berlin: IPK, 1997.
Nadvi 1995: Nadvi, Khalid. Industrial Clusters and Networks: Case Studies of SME Growth and Innovation. UNIDO Small Enterprise Programme. Wien: UNIDO, October 1995. In: http://www.unido.org.
NAFTA Investor State Arbitrations Information 2006: NAFTA Investor State Arbitrations Information 2006. In: http://www.state.gov/s/l/c3741.htm.
Nafziger 1995: Nafziger, E. Wayne. Japan's Industrial Development, 1868-1939: Lessons for Sub-Saharan Africa. In: Stein, Howard (Hrg.). Asian Industrialization and Africa. Studies in Policy Alternatives to Structural Adjustment. London: St. Martin's Press, 1995.
Nagaoka 2003: Nagaoka, Sadao. Patents and other IPRs in Use. Institution of Innovation Research, Hitotsubashi University, September 2003. In: http://www.wipo.int/ipstats/en/resources/studies.html.
Narayanan 2006: Narayanan, Prakash. Anti-Dumping in India - Present State and Future Prospects. In: JWT, Vol. 40, No. 6, 2006. S. 1081-1097.
Nam 1993: Nam, Chong-Hyun. Protectionist U.S. Trade Policy and Korean Exports. In: Ito, Takatoshi, Krueger, Anne O. Trade and Protectionism. Chicago; London: The University of Chicago Press/NBER, 1993.
Namiki 1978: Namiki, Nobuyoshi. Japanese Subsidy Policies. In: Warnecke, Steven J. (ed.). International Trade and Industrial Policies. Government Intervention and an Open World Economy. London: Macmillan Press, 1978.
Narr/Schubert 1994: Narr, Wolf-Dieter, Schubert, Alexander. Weltökonomie. Die Misere der Politik. Frankfurt am Main: Surkamp, 1994.

National Economic Accounts 2006: National Economic Accouts. GDP Data USA. In: http://www.bea.gov/bea/dn/nipaweb/TableView.asp#Mid.
Navaretti et al. 1999: Navaretti, Barba G., Falzoni, A. M., Turini, A. Italian Multinationals and De-localization of Production. Development Studies Working Papers, No. 126, June 1999, Oxord. In: http://www2.qeh.ox.ac.uk.
NCTO 2006: National Council of Textile Organizations. China versus the World. A Comprehensive Analysis of Apparel Trade in Quota-Free Categories and Quota-Restrained Categories into the United States and European Union. February 28, 2006. In: http://www.ncto.org/.
Ndulu 1993: Ndulu, Benno J. Tanzania. In: Taylor, Lance (ed.). The Rocky Road to Reform. Adjustment, Income Distribution, and Growth in the Developing World. Cambridge: MIT Press, 1993.
Ndulu/Semboja 1994: Ndulu, Benno J., Semboja, Joseph J. Trade and Industrialization in Tanzania. In: Helleiner, Gerald K. (ed.). Trade Policy and Industrialization in Turbulent Times. London; New York: Routledge, 1994.
Neckermann/Wessels 1988: Neckermann, Gerhard, Wessels, Hans. Struktur und Wettbewerbsfähigkeit der Schuhindustrie in der Bundesrepublik Deutschland. DIW Beiträge zur Strukturforschung, Heft 104. Berlin: Duncker & Humblot, 1988.
Neiss 2001: Neiss, Katharine S. The markup and inflation: evidence in OECD countries. In: Canadian Journal of Economics, Vol. 34 No. 2, May 2001. S. 570-587.
Nell 1999: Nell, Philippe G. WTO Negotiations on the Harmonization of Rules of Origin. In: JWT Vol. 33 No. 3, 1999. S. 45-71.
Nelson 1959: Nelson, Richard R. The Simple Economics of Basic Scientific Research. In: Journal of Political Economy, Vol. 67, 1959. S. 297-306.
Nelson 1981: Nelson, Richard R. Research on Productivity Growth and Productivity Differences: Dead Ends and New Departures. In: Journal of Economic Literature, Vol. 19, September 1981. S. 1029-1064.
Nelson 1986: Nelson, Richard R. Institutions Supporting Technical Advance in Industry. In: American Economic Review, Vol. 76 No. 2, May 1986. S. 186-189.
Nelson 1987: Nelson, Richard R. Innovation and Economic Development. In: Katz, Jorge M.,Technology Generation in Latin American Manufacturing Industries. London: Macmillan Press, 1987.
Nelson/Pack 1998: Nelson, Richard R., Pack, Howard. The Asian Miracle and Modern Growth Theory. World Bank, Policy Research Working Paper, No. 1881, February 1998.
Nelson/Rosenberg 1993: Nelson, Richard R., Rosenberg, Nathan. Technical Innovation and National Systems. In: Audretsch, David (ed.). Industrial Policy and Competitive Advantage, Vol. I. Cheltenham, UK, Northampton, MA: Elgar, 1998.
Nelson/Winter 1982: Nelson, Richard R., Winter, Sidney G. An Evolutionary Theory of Economic Change. Cambdrige, Mass.: The Belknap Press of Harvard University Press, 1982.
Nelson/Winter 1982a: Nelson, Richard R., Winter, Sidney G. The Schumpeterian Tradeoff Revisited. In: American Economic Review Vol. 72 No.1, May 1982. S. 114-132.
Nelson/Wright 1992: Nelson, Richard R., Wright, Gavin. The Rise and Fall of American Technological Leadership: The Postwar Era in Historical Perspective. In: Journal of Economic Literature, Vol. 30, December 1992. S. 1931-1964.
Nettesheim 1991: Nettesheim, Martin. Countervailing Duty Laws. In: Grabnitz, Eberhard, von Bogdandy, Armin (eds.). U.S. Trade Barriers: A Legal Analysis. New York; London; Rome: European Law Press Munich, Oceana Publications, 1991.
Nettesheim 1991a: Nettesheim, Martin. Sec. 337 of the Trade Act of 1974. In: Grabnitz, Eberhard, von Bogdandy, Armin (eds.). U.S. Trade Barriers: A Legal Analysis. New York; London; Rome: European Law Press Munich, Oceana Publications, 1991.
Nettesheim 1991b: Nettesheim, Martin. Sec. 301 of the Trade Act of 1974: Response to Unfair Trade Practices. In: Grabnitz, Eberhard, von Bogdandy, Armin (eds.). U.S. Trade Barriers: A Legal Analysis. New York; London; Rome: European Law Press Munich, Oceana Publications, 1991.
Nettesheim 1991c: Nettesheim, Martin. Antidumping Law. In: Grabnitz, Eberhard, von Bogdandy, Armin (eds.). U.S. Trade Barriers: A Legal Analysis. New York; London; Rome: European Law Press Munich, Oceana Publications, 1991.
Neugebauer 2000: Neugebauer, Regine. Fine-Tuning WTO Jurisprudence and the SPS Agreement: Lessons from the Beef Hormone Case. In: Law & Policy in International Business, Vol. 31, 2000. S. 1255-1284.
Neumann 1984: Neumann, Franz L. Die Wirtschaftsstruktur des Nationalsozialismus. In: Dubiel, Helmut, Söllner, Alfons (Hrg.). Wirtschaft, Recht und Staat im Nationalsozialismus. Frankfurt am Main: Surkamp, 1984.
Neumann 2002: Neumann, Jan. Die Koordination des WTO-Rechts mit anderen völkerrechtlichen Ordnungen. Berlin: Duncker & Humblot, 2002.
Neumann/Türck 2003: Neumann, Jan, Türk, Elisabeth. Necessity Revisited: Proportionality in World Trade Organization Law After Korea-Beef, EC-Asbestos and EC-Sardines. In: JWT, Vol. 37, No. 1, 2003. S. 199-233.
Neumeyer 2001: Neumeyer, Eric. Greening the WTO Agreements. Can the Treaty Establishing the European Community be of Guidance? In: JWT Vol. 35, No. 1, 2001. S. 145-166.
Neven/Mavroidis 2006: Neven, Damien, Mavroidis, Petros C. El mess in TELMEX: a comment on Mexico - measures affecting telecommunications services. In: World Trade Review Vol. 5, No. 2, 2006. S. 271-296.

Neven/Seabright 1995: Neven, Damien, Seabright, Paul. European industrial policy: the Airbus case. In: Economic Policy: a European forum. Oxford: Blackwell. October 1995. S.315-358.
Neven/Wyplosz 1996: Neven, Damien, Wyplosz, Charles. Relative Prices, Trade and Restructuring of European Industry. CEPR (Centre of Economic Policy Research) Discussion Paper No. 1451, August 1996.
Newbery/Pollitt 1997: Newbery, David M., Pollitt, Michael G. The Restructuring and Privatization of Britain's CEGB – Was it worth it? In: Journal of Industrial Economics, Vol. XLV, No. 3, September 1997. S. 269-303.
Ng/Yeats 1996: Ng, Francis, Yeats, Alexander. Open Economies Work Better! Did Africa's Protectionist Policies Cause its Marginalization in World Trade?. World Bank, Policy Research Working Paper, No. 1636, August 1996. In: http://www.worldbank.org.
Nicolaides 1987: Nicolaides, Phedon. How Fair is Fair Trade? In: JWTL, 21, 1987. S. 147-162.
Nicolaides et al. 2005: Nicolaides, Phedon, Kekelekis, Mihalis, Byskes, Philip. State Aid Policy in the European Community. The Hague: Kluwer, 2005.
Nicolaysen 1996: Nicolaysen, Gert. Europarecht II. Das Wirtschaftsrecht im Binnenmarkt. Baden-Baden: Nomos, 1996.
Niederleithinger 1985: Niederleithinger, Ernst. Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen: Freiheitsschutz oder Wirtschaftsverwaltung. In: WuW, 1984, Heft 1, 5-17.
Nieh 1998: Nieh, Yu-Hsi. Taiwan: Wirtschaftsglobalisierung und soziale Stabilität. In: Nord-Süd-Aktuell, Jahrgang XII, Nr. 3, 1988, S. 524-532.
Nilsson 1999: Nilsson, Lars. Two-Way Trade between Unequal Partners: The EU and the Developing Countries. In: Weltwirtschaftliches Archiv Vol. 135, 1, 1999. S. 102- 127.
Niosi/Rivard 1990: Niosi, Jorge, Rivard, Jaques. Canadian Technology Transfer to Developing Countries through Small and Medium-Size Enterprises. In: World Development, Vol. 18, No. 11, 1990. S. 1529-1542.
Nishimizu/Robinson 1984:
Nogués 1993: Nogués, Julio J. Social Costs and Benefits of Introducing Patent Protection for Pharmaceutical Drugs in Developing Countries. In: The Developing Economies, XXXI-1, March 1993. S. 24-53.
Nogués/Baracat 2005: Nogués, Julio J., Baracat, Elias. Political Economy of Antidumping and Safeguards in Argentina. World Bank Policy Research Working Paper 3587, May 2005. In: http://www.worldbank.org.
Nolan 2001: Nolan, Peter. China and the Global Business Revolution. New York: Palgrave, 2001.
Noland 1997: Noland, Marcus. Chasing Phantoms: The Political Economy of the USTR. In: International Organization, Vol. 51, No. 3, Summer 1997. S. 365-387.
Nolte 1990: Nolte, Dirk. Freihandel, Protektion oder 'Fair-Trade' auf den Weltautomobilmärkten? Frankfurt am Main: Harri Deutsch Verlag, 1990.
Nordas 2004: Nordas, Hildegunn Kyvik. The Global Textile and Clothing Industry post the Agreement on Textiles and Clothing. Geneva: WTO, 2004.
North 1981: North, Douglass C. Structure and Change in Economic History. New York, London: W. W. Norton, 1981.
North 1997: North, Klaus. Localizing global production. Know-how transfer in international manufacturing. Geneva: International Labour Office , 1997.
North China Pharmaceutical Information 2006: North China Pharmaceutical Huasheng Co Ltd. Information. 2006. In: http://www.ncpchs.com/en/intro.asp.
North/Wallis 1982: North, Douglass C., Wallis, John Joseph. American Government Expenditure: A historical perspective. In: American Economic Review, Vol. 72 No. 2, May 1982. S. 336-340.
Norton 1986: Norton, R. D. Industrial Policy and American Renewal. In: Audretsch, David (ed.). Industrial Policy and Competitive Advantage, Vol. I. Cheltenham, UK, Northampton, MA: Elgar, 1998.
Nouve et al. 2002: Nouve, Kofi, Staatz, John, Schweikhardt, David, and Mbaye Yade. Trading out of poverty: WTO Agreements and the West African Agriculture. Michigan State University International Development Working Papers No. 80, 2002. In: http://www.aec.msu.edu/agecon/fs2/index.htm.
Nowrot 2004: Nowrot, Karsten. Watching 'Friends of the Court' Digging their Own Grave? Policy Papers on Transnational Economic Law, No. 7/2004. In: http://www.telc.uni-halle.de.
NRW Informationen 2007: NRW Wirtschaftsministerium. Jahreswirtschaftsbericht NRW 2007. In: http://www.wirtschaft.nrw.de/.
Nsouli et al. 2001: Nsouli, Saleh M., Fosu, Augustin Kwasi, Varoudakis, Aristomene. Promoting Competitiveness in Manufacturing in Sub-Saharan Africa. In: OECD. Policies to Promote Competitiveness in Manufacturing in Sub-Saharan Africa. Development Centre Seminars within the IMF and the AERC. Kwasi Fosu, Augustin, Nsouli, Saleh M., Varoudakis, Aristomene (eds.). Paris: OECD, 2001a.
Nsouli/Varoudakis 2001: Nsouli, Saleh M., Varoudakis, Aristomene. Promoting Competitiveness in Manufacturing: A Continuing Challenge for Improving Sub-Saharan Africa's Integration into the Global Economy. In: OECD. Policies to Promote Competitiveness in Manufacturing in Sub-Saharan Africa. Development Centre Seminars within the IMF and the AERC. Kwasi Fosu, Augustin, Nsouli, Saleh M., Varoudakis, Aristomene (eds.). Paris: OECD, 2001a.
Nunnenkamp 1995: Nunnenkamp, Peter. Verschärfte Weltmarktkonkurrenz, Lohndruck und begrenzte wirtschaftspolitische Handlungsspielräume. Die Textil- und Bekleidungsindustrie im Zeitalter der Globalisierung. In: Aussenwirtschaft, 50 Jg., Heft 4, 1995. S. 545-569.

Nunnenkamp 1996: Nunnenkamp, Peter. Winners and Losers in the Global Economy. Recent Trends in the Global Division of Labour and Policy Challenges. Kiel Discussion Papers, No. 281, Institut für Weltwirtschaft Kiel, September 1996.
Nunnenkamp 1998: Nunnenkamp, Peter. Wirtschaftliche Aufholprozesse und "Globalisierungskrisen" in Entwicklungsländern. Kieler Diskussionsbeiträge, No. 328, November 1998.
Nunnenkamp 2000: Nunnenkamp, Peter. Globalisierung der Automobilindustrie: Neue Standorte auf dem Vormarsch, traditionelle Anbieter unter Druck? Kieler Arbeitspapiere Nr. 1002, September 2000.
Nunnenkamp 2002: Nunnenkamp, Peter. To what extent can foreign direct investment help achieve international development goals. Kiel Working Paper No. 1128, October 2002. Kiel: Institut für Weltwirtschaft, 2002.
Nunnenkamp et al. 1994: Nunnenkamp, Peter, Gundlach, Erich, Agarwal, Jamuna P. Globalization of Production and Markets. Kieler Studien, 262. Tübingen: Mohr, 1994.
Nunnenkamp/Agarwal 1993: Nunnenkamp, Peter, Agarwal, Jamuna P. Lateinamerika im Wettbewerb um deutsche Direktinvestitionen. Kieler Diskussionspapiere No. 215, August 1993.
Nunnenkamp/Gundlach 1995: Nunnenkamp, Peter, Gundlach, Erich. Globalization of manufacturing activity: Evidence and implications for industrialization in developing countries. UNIDO Background Paper, ID/WG.542/13 (SPEC.), 22 September 1995. Wien: UNIDO, 1995. In: http://www.unido.org.
Nurkse 1953: Nurkse, Ragnar. Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries. Oxford: Basil Blackwell, (First Edition 1953) 1966.
Nurkse 1961: Nurkse, Ragnar. International Trade and Development Policy. In: Ellis, Howard S. (ed.) Economic Development for Latin America. Proceedings of a Conference held by the International Economics Association. London: Macmillan, 1961.
Nutter/Einhorn 1969: Nutter, G. Warren, Einhorn, Henry Adler. Enterprise Monopoly in the United States: 1899-1958. New York, London: Columbia University Press, 1969.
Nyangito 2000: Nyangito, Hezron O. Impact of the Uruguay Agreement on Agriculture on Food Security: The Case of Kenya. In: Agricultural Trade in Times of Globalization, Workshop Proceedings Paper. BUKO Agrar Koordination. Hamburg: Forum für Internationale Agrarpolitik e.V, 2000.
Nye 1992: Nye, Joseph S. What new world order? In: Foreign Affairs, Vol. 71, No. 2, 1992.
Nyoro et al. 1999: Nyoro, J.K., Kiiru, M. W., Jayne, T.S. Evolution of Kenya's Maize Marketing Systems in the Post-Liberalization Era. Working Paper No. 2 a. Tegemeo Agricultural Monitoring and Policy Analysis Project, Egerton University, University of Michigan, June 1999. In: http://www.aec.msu.edu/agecon/fs2/kenya/.
Nyoro et al. 2001: Nyoro, J.K., Wanzala, Maria, Awour, Tom. Increasing Kenya's Agricultural Competitiveness: Farm Level Issues. Working Paper No. 4. Tegemeo Agricultural Monitoring and Policy Analysis Project, Egerton Univesity, University of Michigan, September 2001. In: http://www.aec.msu.edu/agecon/fs2/kenya/.
Nyoro et al. 2004: Nyoro, James K., Kirimi, Lilian, Jayne T.S. Competitiveness of Kenyan and Ugandan Maize Production: Challenges for the Future. Working Paper 10, 2004. In: http://www.tegemeo.org.

O

Oberender 1984: Oberender, Peter (Hrg.). Marktstruktur und Wettbewerb in der Bundesrepublik Deutschland. München: Franz Vahlen, 1984.
Oberender 1989: Oberender, Peter. Der Einfluß ordnungstheoretischer Prinzipien Walter Euckens auf die deutsche Wirtschaftspolitik nach dem Zweiten Weltkrieg: Eine ordnungspolitische Analyse. In: ORDO Bd. 40. 1989. S. 321-350.
Oberender/Okruch 1997: Oberender, Peter, Okruch, Stefan. Die Entwicklung der Sozialpolitik aus ordnungspolitischer Sicht. In: ORDO, Bd. 48, 1997.
Oberender/Rüter 1993: Oberender, Peter, Rüter, Georg. The steel industry: a crisis of adaption. In: de Jong, H.W. (ed.) The Structure of European Industry. Dordrecht; Boston; London: Kluwer, 1993.
O'Brien 2006: O'Brien, Doug. World Trade Organization and the Commodity Title of the Next Farm Bill: A Practitioner's View, April 26, 2006. In: http://www.nationalaglawcenter.org/research/#wto
Obstfeld 1996: Obstfeld, Maurice. Effectiveness of Foreign Exchange Intervention, 1985-88. In: Frenkel, Jacob A., Goldstein, Morris (eds.). Functioning of the International Monetary System. Vol. 2. Washington: IMF, 1996.
Ocampo 1994: Ocampo, José Antonio. Trade Policy and Industrialization in Columbia, 1967-91. In: Helleiner, Gerald K. (ed.). Trade Policy and Industrialization in Turbulent Times. London; New York: Routledge, 1994.
Ocampo/Taylor 1998: Ocampo, Jose Antonio, Taylor, Lance. Trade Liberalization in Developing Economies: Modest Benefits but Problems with Productivity Growth, Macro Prices, and Income Distribution. In: The Economic Journal, Vol. 108, September 1998. S. 1523-1546.
OCED 1998b: OECD. State Infrastructure and Productive Performance in Indian Manufacturing. Development Centre Technical Papers, No. 139, CD/DOC (98) 9, 14. September 1998. Paris: OECD, 1998.
OCED 1999a: OECD. Post-Uruguay Round Tariff Regimes. Achievements and Outlook. Paris, OECD, 1999.
O'Cleireacain 1978: O'Cleireacain, Seamus. Measuring the International Effect of Subsidies. In: Warnecke, Steven J. (ed.). International Trade and Industrial Policies. Government Intervention and an Open World Economy. London: Macmillan Press, 1978.
O'Connor 2003: O'Connor, Bernard. A Note on the Need for more Clarity in the World Trade Organization Agreement on Agriculture. In: JWT, Vol. 37, No. 5, 2003. S. 839-846.

Odell 1980: Odell, John S. Latin American Trade Negotiations with the United States. In: International Organization, 34, 2, Spring 1980. S. 207-228.
Odell 2005: Odell, John S. Chairing a WTO Negotiation. In: Petersmann, Ernst-Ulrich (ed.). Reforming the World Trading System. Legitimacy, Efficiency, and Democratic Governance. Oxford: Oxford University Press, 2005.
OECD 1968: OECD. Gaps in Technology. Paris: OECD, 1968.
OECD 1975: OECD. Adjustment for Trade. Paris: OECD, 1975.
OECD 1983: OECD. Textile and Clothing Industries. Paris: OECD, 1983.
OECD 1983a: OECD. The Generalized System of Preferences. Review of the First Decade. Paris: OECD, 1983.
OECD 1984: OECD. Competition and Trade Policies. Their Interaction. Paris: OECD, 1984.
OECD 1985: OECD. Cost and Benefits of Protection. Paris: OECD, 1985.
OECD 1987: OECD. National Policies and Agricultural Trade. Paris: OECD, 1987.
OECD 1987a: OECD. The Costs of Restricting Imports. The Automobile Industry. Paris: OECD, 1987.
OECD 1989: OECD. Predatory Pricing. Paris: OECD, 1989. In: http://www.oecd.org.
OECD 1989a: OECD. Competition Policy and Intellectual Property Rights. OECD: Paris, 1989. In: http://www.oecd.org.
OECD 1993: OECD. Obstacles to Trade and Competition. Paris: OECD, 1993.
OECD 1994: OECD. Agreement Respecting Normal Competitive Conditions in the Commercial Shipbuilding and Repair Industry. Paris: OECD, 1994. http://www.oecd.org//dsti/sti/industry/ship/prod/cont-e.htm
OECD 1994a: OECD. Main Science and Technology Indicators. Paris: OECD, 1994.
OECD 1995: OECD. Linkages OECD and Major Developing Economies. Paris: OECD, 1995.
OECD 1995a: OECD. Beyond the Multifibre Arrangement: Third World Competition and Restructuring Europe's Textile Industry. Developemt Centre Documents. Paris: OECD, 1995.
OECD 1995b: OECD. Kodex der Liberalisierung der laufenden unsichtbaren Operationen. Paris: OECD, 1995.
OECD 1996: OECD. Globalization of Industry. Overview and Sector Reports. Paris: OECD, 1996.
OECD 1996a: OECD. Indicators of Tariff & Non-tariff Trade Barriers. Paris: OECD, 1996.
OECD 1996b: OECD. International Direct Investment Statistics Yearbook. Paris: OECD, 1996.
OECD 1996c: OECD. Technology and Industrial Performance. Paris: OECD, 1996.
OECD 1996d: OECD. Antitrust and Market Access. The Scope and Coverage of Competition Law and Implications for Trade. Paris: OECD, 1996. In: http://www.oecd.org.
OECD 1996e: OECD. Neue Dimensionen des Marktzugangs im Zeichen der wirtschaftlichen Globalisierung. Paris: OECD, 1996.
OECD 1996f: OECD. Market Access after the Uruguay Round. Paris: OECD, 1996.
OECD 1996g: OECD. Trade and Competition: Frictions after Uruguay Round. Economics Department Working Papers No. 165. Paris: OECD, 1996.
OECD 1996h: OECD. Einführung in die OECD-Kodices der Liberalisierung des Kapitalverkehrs und der laufenden unsichtbaren Operationen. Paris: OECD, 1996.
OECD 1996i: OECD. Competition Policy and the Agro-Food Sector. Directorate for Food, Agriculture and Fisheries. Paris: OECD, 1996. In: http://www.oecd.org.
OECD 1996j: OECD. Techology, Productivity, and Job Creation. Vol. 2 Analytical Report. Paris: OECD, 1996.
OECD 1996k: OECD: Trade, Employment and Labour Standards. Paris: OECD, 1996.
OECD 1997: OECD. Proceedings of the Workshop on Steel Trade and Adjustment Issues. OECD/GD(97)158. Paris: OECD, 1997. In: http://www.oecd.org.
OECD 1997a: OECD. Market Access for the Least Developed Countries: Where are the Obstacles? OECD/GD(97)174, Paris: OECD, 1997. In: http://www.oecd.org.
OECD 1997b: OECD. Designing New Trade Policies in the Transition Economies. OECD/GD(97)199, Paris: OECD, 1997. In: http://www.oecd.org.
OECD 1997c: OECD. The Uruguay Round Agreement on Agriculture and Processed Agricultural Products. Paris: OECD, 1997.
OECD 1997d: OECD. Brazilian Agriculture: Recent Policy Changes and Trade Prospects. Directorate for Food, Agriculture and Fisheries. Paris: OECD, 1997. In: http://www.oecd.org.
OECD 1997e: Council at Ministerial Level. Economic Globalization and the Environment. C/MIN(97)13, OLIS: 6 May 1997. http://www.oecd.org.
OECD 1998: OECD Agricultural Outlook 1998-2003. Paris: OECD, 1998.
OECD 1998: OECD. Open Markets Matter. Paris: OECD, 1998.
OECD 1998a: OECD. Spotlight on Public Support to Industry. Paris: OECD, 1998.
OECD 1998a: OECD. The Multilateral Agreement on Investment. The MAI Negotiationg Text (as of 14 February 1998. Paris: OECD, 1998.
OECD 1998c: OECD. Science, Technology and Industry Outlook. Paris: OECD, 1998.
OECD 1999: OECD. National Accounts. Main Aggregates 1960-1997. Paris: OECD, 1999.
OECD 1999b: OECD. Oligopoly. DAFFE/CLP(99)25. Paris: OECD, 1999. In: http://www.oecd.org/daf/clp.
OECD 1999c: OECD. Competition Elements in International Trade Law: A Post-Uruguay Round Overview of WTO Agreements. COM/TD/DAFFE/CLP(98)26/FINAL. Paris: OECD, 1999. In: http://www.oecd.org.
OECD 1999d: OECD. Review of Tariffs. Synthesis Report. TD/TC(99)7/Final, OLIS 2 July 1999. Paris: OECD, 1999. In: http.//www.oecd.org.

OECD 2000: OECD. International Strategic Alliances: Their Role in Industrial Globalization. STI Working Paper 2000/5. DSTI/DOC(2000)5. Paris: OECD, 2000. In: http://www.oecd.org/dsti/sti/prod/sti_wp.htm.
OECD 2001: OECD. The Uruguay Round Agreement on Agriculture. An Evaluation of Its Implementation in OECD Countries. Paris: OECD, 2001.
OECD 2001a: OECD. Policies to Promote Competitiveness in Manufacturing in Sub-Saharan Africa. Development Centre Seminars within the IMF and the AERC. Kwasi Fosu, Augustin, Nsouli, Saleh M., Varoudakis, Aristomene (eds.). Paris: OECD, 2001a.
OECD 2002: OECD. Forty Years of Experience with the OECD Code of Liberalization of Capital Movements. Paris: OECD, 2002.
OECD 2002a: OECD. The Relationship between Regional Trade Arrangements and Multilateral Trading System. Rules of Origin. TD/TC/WP(2002)33/Final. 2002. In: http://www.oecd.org.
OECD 2003: OECD. Trade and Competition. Paris: OECD, 2003.
OECD 2003a: OECD. Globalization, Povery and Inequality. Paris: OECD, 2003.
OECD 2003b: OECD. Regionalism and the Multilateral Trading System. Paris: OECD, 2003.
OECD 2004: OECD. African Economic Outlook 2003/2004. Paris: OECD, 2004.
OECD 2004a: OECD. Recent Steel Market Developments. Prepared for the OECD Special Meeting at High-Level on Steel Issues held on 28 June 2004. Paris: OECD, 2004. In: http://www.oecd.org.
OECD 2005: OECD. Trade and Structural Adjustment. Embracing Globalization. Paris: OECD, 2005.
OECD 2005a: OECD. China overtakes the U.S. as world's leading exporter of information technology goods. OECD Press release, 12.12.2005. In: http://www.oecd.org.
OECD 2005b: OECD. Iron and Steel Industry in 2003. Paris: OECD, 2005.
OECD 2005c: OECD. OECD Special Meeting at High-Level on Steel Issues. Capacity Expansion in the Global Steel Industry. Comment by NAFTA Industry Association. SG/STEEL(2005)31. In: http://www.oecd.org.
OECD 2005d: OECD. OECD, partner countries decide on a pause in shipbuilding subsidy talks. 19.09.2005. In: http://www.oecd.org.
OECD 2005e: OECD. Compedium of Patent Statistics. Paris: OECD, 2005. In: http:/www.oecd.org.
OECD Agricultural Policies Background Information, div. Jg.: OECD. Agricultural Policies in OECD Countries. Measurement of Support and Background Information. Paris: OECD, div. Jg.
OECD Agricultural Policies, div. Jg.: OECD. Agricultural Policies in OECD Countries. Monitoring and Evaluation. Paris: OECD, div. Jg.
OECD div. Länder 2002: OECD. Country Contributions, div. In: OECD Global Forum on Competition, 14-15 Feb. 2002. In: http://www.oecd.org.
OECD Industrial Structure, div. Jg.: OECD. Industrial Structure Statistics. Paris, OECD, div. Jg.
Oesch 2003: Oesch, Matthias. Standards of Review in WTO Dispute Settlement Resolution and the Treatment of National Law. In: Nettesheim, Martin, Sander, Gerald G. (Hrg.). WTO-Recht und Globalisierung. Berlin: Duncker&Humblot, 2003.
Ofico/Tschirley 2003: Ofico, Afonso Osorio, Tschirley, David. An Overview of the Cotton Sub-Sector in Mozambique. National Research Institute/Michigan State University, February 2003. In: http://www.imperial.ac.uk/agriculturalsciences/research/sections/aebm/projects/cotton_downloads/sysovmoz.pdf.
Ogbu et al. 1995: Ogbu, Osita M., Oyeyinka, Banji O., Mlawa, Hasa M. Technology Policy and Practice in Africa. International Development Centre (IDRC) 1995. In: http://web.idrc.ca
O'Gráda/O'Rourke 1996: O'Gráda, Cormac, O'Rourke, Kevin. Irish economic growth, 1945-88. In: Crafts, Nicolas, Toniolo, Gianni (eds.). Economic Growth in Europe since 1945. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.
Ohlin 1978: Ohlin, Goran. Subsidies and other Industrial Aids. In: Warnecke, Steven J. (ed.). International Trade and Industrial Policies. Government Intervention and an Open World Economy. London: Macmillan Press, 1978.
Okamoto 1994: Okamoto, Yumiko. Impact of Trade and FDI Liberalization Policies on the Malaysian Economy. In: The Developing Economies, XXXII, No. 4, December 1994. S. 460-478..
Okuda 1994: Okuda, Satoru. Taiwan's Trade and FDI Policies and Their Effect On Productivity Growth. In: The Developing Economies, XXXII, No. 4, December 1994. S. 423-437.
Olivares 2001: Olivares, Gustavo. The Case for Giving Effectiveness to GATT/WTO Rules on Developing Countries and LDCs. In: JWT Vol. 35, No. 3, 2001. S. 545-551.
Oliveira Martins 1994: Oliveira Martins, Joaquim. Market Structure, Trade and Industry Wages. OECD Economic Studies No. 22. Paris: OECD, Spring 1994. In: http://ww.oecd.org.
Oliveira Martins et al. 1996: Oliveira Martins, Joaquim, Scarpetta, Stefano, Pilat, Dirk. Mark-up ratios in manufacturing industries. Estimates for 14 OECD Countries. Economics Department Working Papers No. 162, OECD/GD(96)61. Paris: OECD, 1996. In: http://www.oecd.org.
Oliveira Martins et al. 1996a: Oliveira Martins, Joaquim, Scarpetta, Stefano, Pilat, Dirk. Mark-up pricing, market structur and the business cycle. OECD Economic Studies No. 27, Vol. II.. Paris: OECD, 1996. In: http://www.oecd.org.
Oliveira Martins/Scarpetta 1999: Oliveira Martins, Joaquim, Scarpetta, Stefano. The levels and cyclical behaviour of mark-ups across countries and market structures. OECD Economics Department Working Paper No. 213, ECO/WKP(99)5. Paris: OECD, 1999. In: http://www.oecd.org.
Olson 1968: Olson, Mancur. Die Logik des kollektiven Handelns. Tübingen: Mohr, 1992.

Olson 1996: Olson, Mancur. The varieties of Eurosclerosis: the rise and decline of nations since 1982. In: Crafts, Nicolas, Toniolo, Gianni (eds.). Economic Growth in Europe since 1945. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.
Olson 2005: Olson, Kara. M. Subsidizing Rent-Seeking: Antidumping Protection and the Byrd Amendment. American University, Working Paper, March 11, 2005. In: http://nw08.american.edu/~reynolds/.
Olten 1995: Olten, Rainer. Wettbewerbstheorie und Wettbewerbspolitik. München: Oldenbourg, 1995.
Oltersdorf/Weingärtner 1996: Oltersdorf, Ulrich, Weingärtner, Lioba. Handbuch der Welternährung. Bonn: Dietz, 1996.
Oman et al. 1997: Oman, Charles P., Brooks, DouglasH., Foy, Colm. Investing in Asia. Paris: OECD, 1997.
Onafowora/Owoye 1998: Onafowora, Olugbenga A., Owoye, Oluwole. Can Trade Liberalization Stimulate Economic Growth in Africa? In: World Development, Vol. 26, No. 3, 1998. S. 497-506.
O'Neill 1995: O'Neill, Donal. Education and Income Growth: Implications for Cross-Country Inequality. In: Journal of Political Economy, Vol. 103, No. 6, 1995. S. 1289-1301.
Onida Informationen 2004: Businessworld India/Ranju Sarkar. Onida. The return of the devil. Oct. 11, 2004. In: http://www.businessworldindia.com/oct1104/indepth04.asp.
Onyeiwu 1995: Onyeiwu, Steve. Why in Africa Research Rarely Reaches Use: A Comment on Paul B. Vitta's Article. In: Canadian Journal of Development Studies, Vol. VXI, No. 1, 1995. S. 151-160.
Oppermann 1987: Oppermann, Thomas. On the Present International Economic Order. In: Oppermann, Thomas, Petersmann, Ernst-Ulrich. Reforming the International Economic Order. Berlin: Duncker Humblot, 1987.
Oppermann 1997: Oppermann, Thomas. Dispute Settlement in the EC: Lessons for the GATT/WTO Dispute Settlement System? In: Petersmann, Ernst-Ulrich (ed.). International Trade Law and the GATT/WTO Dispute Settlement System. London, The Hague, Boston: Kluwer Law, 1997.
Oppermann/Conlan 1990: Oppermann, Thomas, Conlan, Patricia. 'Principles' - Legal Basis of Today's International Economic Order? In: ORDO, Bd. 41, 1990. S. 75-91.
O'Rourke/Williamson 1996: O'Rourke, Kevin H., Williamson, Jeffrey G. Around the European Periphery 1870-1913. Globalization, Schooling and Growth. Congress Paper, European Association of Historical Economics, Venice, 1996.
Ortino 2004: Ortino, F. WTO Jurisprudence on de jure and de facto Discrimination. In: Ortino, Federico, Petersmann, Ernst-Ulrich (eds.). The WTO Dispute Settlement System 1995 - 2003. The Hague et al.: Kluwer Law International, 2004.
Ortino/Petersmann 2004: Ortino, Federico, Petersmann, Ernst-Ulrich (eds.). The WTO Dispute Settlement System 1995 - 2003. The Hague et al.: Kluwer Law International, 2004.
Osada 1994: Osada, Hiroshi. Trade Liberalization and FDI Incentives in Indonesia: The Impact on Industrial Productivity. In: The Developing Economies, XXXII, No. 4, December 1994. S. 479-491.
Osorio-Peters et al. 1996: Osorio-Peters, Suhita, Brockmann, Karl Ludwig, Knopf, Nicole, Jäckel, Ute, Senton, Jürgen. Nord-Süd Agrarhandel unter veränderten Rahmenbedingungen. Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Mannheim, August 1996.
Osorio-Peters et al. 1997: Osorio-Peters, Suhita, Knopf, Nicole, Aslan, Hatice. Der internationale Handel mit Agrarprodukten. Umweltökonomische Aspekte des Bananenhandels. Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Mannheim, Juli 1997.
Ossenbühl 1996: Ossenbühl, Fritz. Gesetz und Recht – Die Rechtsquellen im demokratischen Rechtsstaat. In: Isensee, Josef, Kirchhof, Paul (Hrg.). Handbuch des Staatsrechts. Bd. III. 2 Aufl. Heidelberg: C.F. Müller, 1996.
Ostry 1996: Ostry, Silvia. National Technology Policies and International Cooperative Linkages among Private Firms. In: Koopmann, Georg, Scharrer, Hans-Eckart (eds.). The Economics of High-Technology Competition. Baden-Baden: Nomos, 1996.
Otsuka 1991: Otsuka, Keijiro. Determinants and consequences of land reform implementation in the Philippines. In: Journal of Development Economics, Vol. 35, 1991. S. 339-355.
Ott 1997: Ott, Andrea. GATT und WTO im Gemeinschaftsrecht. Köln et al.: Carl Heymanns, 1997.
Ott 1998: Ott, Andrea. GATT/WTO-Panels: Büchse der Pandora für die EG? In: DZWir Heft 2, 1998. S. 84-86.
Owen 1983: Owen, Nicholas. Economies of Scale, Competitiveness, and Trade Patterns within the European Community. Oxford: Clarendon Press, 1983.
Oxfam 2002: Oxfam. Cultivating Poverty. The Impact of US Cotton Subsidies on Africa. Oxfam Briefing Paper 30, 27. Dezember 2002. In: http://www.oxfam.org.
Oxfam 2002a: Oxfam. Rigged Rules and Double Standards. Trade, globalization, and the fight against poverty. 2002. In: http://www.oxfam.org.
Oyejide/Raheem 1993: Oyejide, T. Ademola, Raheem, Mufutau I. Nigeria. In: Taylor, Lance (ed.). The Rocky Road to Reform. Adjustment, Income Distribution, and Growth in the Developing World. Cambridge: MIT Press, 1993.

P

Paarlberg 1997: Paarlberg, Robert. Agricultural Policy Reform and the Uruguay Round: Synergistic Linkage in a Two-Level Game? In: International Organization Vol. 51 No. 3, Summer 1997. S. 413-444.

Paarlberg 1999: Paarlberg, Robert. Politics and Food Insecurity in Africa. In: Review of Agricultural Economics, Vol. 21 No. 2, 1999. S. 499-511.
Pack 1984: Pack, Howard. Productivity and Technical Choice. Applications to the Textile Industry. In: Journal of Development Economics, Vol. 16, 1984. S. 153-176.
Pack 1987: Pack, Howard. Productivity, Technology and Industrial Development. A Case Study in Textiles. Published for the World Bank. Oxford: Oxford University Press, 1987.
Pack 1988: Pack, Howard. Industrialization and Trade. In: Chenery, H., Srinivasan, T.N. Handbook of Development Economics. Vol. I. Amsterdam; New York: Elsevier Science Publishers, 1988.
Pack 1993: Pack, Howard. Productivity and Industrial Development in Sub-Saharan Africa. In: World Development, Vol. 21, No. 1, 1993. S. 1-16.
Pack 1994: Pack, Howard. Productivity or politics: The determinants of the Indonesian tariff structure. In: Journal of Development Economics, Vol. 44, 1994. S. 441-451.
Pack/Saggi 1999: Pack, Howard, Saggi, Kamal. Exporting, Externalities, and Technology Transfer. World Bank, Policy Research Working Paper No. 2065, February 1999.
Pack/Westphal 1986: Pack, Howard, Westphal, Larry E. Industrial Strategy and Technological Change. Theory versus Reality. In: Journal of Development Economics, Vol. 22, 1986, pp. 87-128.
Pagani 2006: Pagani, Fabrizio. Are Plurilateral Agreements Possible Outside of the World Trade Organization? At the Margins of the OECD Negotiations of Two Sectoral Subsidy Agreements. In: JWT, Vol. 40, No. 5, 2006. S. 797-812.
Page 1981: Page, Sheila. The Revival of Protectionism and its Consequences for Europe. In: Journal for Common Market Studies, Vol. XX, No. 1, September 1981. S. 17-39.
Page 1994: Page, Shiela. How Developing Countries Trade. The Institutional Constraints. London; New York: Routledge, 1994.
Page 1994a: Page, John M. The East Asian Miracle: An Introduction. In: World Development, Vol. 22, No. 4, 1994. S. 615-625.
Pallangyo 1994: Pallangyo, E. P. Food and Agricultural Policy and African Development. In: Food and Agriculture in Africa. ECA/FAO Agricultural Division, Staff Papers No. 6, 1994.
Palmeter 1996: Palmeter, David. A Commentary on the WTO Anti-Dumping Code. In: JWT, Vol. 30 No. 4, 1996. S. 43-71.
Palmeter 2003: Palmeter, David. Comment on Facial Non-Discrimination. In: Cottier, Thomas, Mavroidis, Petros C (eds.). The Role of the Judge in International Trade Regulation. Ann Arbor: University of Michigan Press, 2003.
Palmeter 2005: Palmeter, David. A note on the ethics of free trade. In: World Trade Review Vol. 4, No. 3, 2005. S. 449-467.
Palmeter/Mavroidis 2004: Palmeter, David, Mavroidis, Petros C. Dispute Settlement in the World Trade Organization. Cambridge: Cambridge University Press, 2004.
Panagariya 2000: Panagariya, Arvind. Evaluating the Case for Export Subsidies. World Bank Policy Reserach Working Paper 2276. Washington: World Bank, January 2000.
Panagariya et al. 1996: Panagariya, Arvind, Quibria, M. G., Rao, Narhari. The Emerging Global Trading Environment and Developing Asia. Asian Development Bank Staff Paper, July 1996.
Pandey 2004: Pandey, Mihir. Impact of Trade Liberalization in Manufacturing Industry in India in the 1980s and 1990s. Indian Council for Research on International Economic Relations, Working Paper 140, August 2004. In: http://www.icrier.res.in/.
Pangratis/Vermulst 1994: Pangratis, Angelos, Vermulst, Edwin. Injury in Anti-Dumping Proceedings. In: JWT, Vol. 28, No. 5, October 1994. S. 61-96.
Papageorgiou et al. 1990: Papageorgiou, Demetrios, Choksi, Armeane M., Michaely, Michael. Liberalizing Forein Trade in Developing Countries. The Lessons of Experience. Washington, D. C.: The World Bank, 1990.
Paraskewopoulos 1998: Paraskewopoulos, Spiridon. Soziale Sicherung und Umverteilung als Grundprinzipien und Gefährdungsmomente der Sozialen Marktwirtschaft. In: Cassel, Dieter (Hrg.). 50 Jahre Soziale Marktwirtschaft. Schriften zu Ordnungfragen der Wirtschaft, Band 57, Stuttgart, Lucius&Lucius: 1998.
Paredes 1994: Paredes, Carlos E. Trade Policy, Industrialization and Productivity Growth in Peru. In: Helleiner, Gerald K. (ed.). Trade Policy and Industrialization in Turbulent Times. London; New York: Routledge, 1994.
Parenti 2000: Parenti, Antonio. Accession to the World Trade Organization: A Legal Analysis. In: Legal Issues of Economic Integration, Vol. 27 No. 2, 2000. S. 141-157.
Park 2004: Park, N. Statistical Analysis of the WTO Dispute Settlement System (1995-2000). In: Ortino, Federico, Petersmann, Ernst-Ulrich (eds.). The WTO Dispute Settlement System 1995 - 2003. The Hague et al.: Kluwer Law International, 2004.
Park/Lippolt 2004: Park, Walter, Lippoldt, Douglas. International Licensing and the Strenghtening of Intellectual Property Rights in Developing Countries. TD/TC/WP(2004)31/Final. OECD Trade Policy Working Paper No. 10. Paris: OECD, 2004. In: http://www.oecd.org.
Park/Rhee 1998: Park, Daekeun, Rhee, Changyong. Currency Crisis in Korea: How was it aggravated? In: Asian Development Review, Vol. 16, No. 1, 1998. S. 149-180. In: http://www.adb.org/Documents/Periodicals/ADR/pdf/ADR-Vol16-1-Park-Rhee.pdf.
Parker 1998: Parker, David. Introduction. In: Parker, David. Privatization in the European Union. Theory and Policy Perspectives. London; New York: Routledge, 1998.

Parker et al. 1995: Parker, Ronald R., Riopelle, Randall, Steel, William F. Small Enterprises Adjusting to Liberalization in Five African Countries. World Bank Discussion Papers. Africa Technical Department Series No. 271. Washington: World Bank, 1995.
Parry 1997: Parry, Ian W. H. Agricultural Policies in the Presence of Distorting Taxes. Resources for the Future. Discussion Paper 98-05. In: http://www.rff.org.
Patel 1983: Patel, Surendra J. Editor's Introduction. In: World Development, Special Issue Health/Drug Access, Vol. 11, No. 3, 1983.
Patent Genius 2006: Patent Genius Webseite. 2006. In: http://www.patentgenius.com/.
Patnaik 1997: Patnaik, Prabhat. The context and consequences of economic liberalization in India. In: Journal of International Trade & Economic Development 6: 2, 1997. S. 165-178.
Patterson 1997: Patterson, Lee Ann. Agricultural Policy Reform in the European Community: a three-level game analysis. In: International Organization 51, 1, Winter 1997, S. 135-165.
Pauer 1984: Pauer, Erich. Technologietransfer und industrielle Revolution in Japan 1850-1920. In: Technikgeschichte Bd. 51, Nr. 1, 1984. S. 34-54.
Paus 1985: Paus, Eva. Manufactured Export Growth in Latin America in the 1970s: Reflection of improved competitiveness? Diskussionsbeiträge Nr. 37, Ibero-Amerika Institut für Wirtschaftsforschung Göttingen, July 1985.
Pauwelyn 1999: Pauwelyn, Joost. The WTO Agreement on Sanitary and Phytosanitary (SPS) Measures as Applied in the First Three SPS Disputes. In: Journal of International Economic Law, 1999. S. 641-664.
Pauwelyn 2000: Pauwelyn, Joost. Enforcement and Countermeasures at the WTO: Rules are Rules - Toward a More Collective Approach. In: American Journal of International Law, Vol. 94, 2000. S. 335-347.
Pauwelyn 2003: Pauwelyn, Joost. A Typology of Multilateral Treaty Obligations: Are WTO Obligations Bilateral or Collective in Nature? European Journal of International Law, Vol. 13, No. 5, 2003. S. 907-951.
Pauwelyn 2003a: Pauwelyn, Joost. Does the WTO Stand for 'Deferenc to' or 'Interference with' National Health Authorities When Applying the Agreement on Sanitary and Phytosanitary Measures (SPS Agreement)? In: Cottier, Thomas, Mavroidis, Petros C (eds.). The Role of the Judge in International Trade Regulation. Ann Arbor: University of Michigan Press, 2003.
Pauwelyn 2004: Pauwelyn, Joost. Proposals for Reforms of Article 21 of the DSU. In: Ortino, Federico, Petersmann, Ernst-Ulrich (eds.). The WTO Dispute Settlement System 1995 - 2003. The Hague et al.: Kluwer Law International, 2004.
Pauwelyn 2004a: Pauwelyn, Joost. Adding Sweeteners to Softwood Lumber. The WTO-NAFTA 'Spagetti Bowl' is cooking. In: Journal of International Economic Law Vol. 9 No.1, 2006. S. 197-206.
Pauwelyn 2004b: Pauwelyn, Joost. The Puzzle of WTO Safeguards and Regional Trade Agreements. In: Journal of International Economic Law, Vol. 7, No. 1, 2004. S. 109-142.
Pauwelyn 2005: Pauwelyn, Joost. Rien ne vas plus? Distinguishing domestic regulation form market access in GATT and GATS. In: World Trade Review Vol. 4, No. 2, 2005. S. 131-170.
Pavitt/Patel 1996: Pavitt, Keith, Patel, Parimal. What makes High Technology Competition different from Conventional Competition? The Central Importance of National Systems of Innovation. In: Koopmann, Georg, Scharrer, Hans-Eckart (eds.). The Economics of High-Technology Competition. Baden-Baden: Nomos, 1996.
Pay 2005: Pay, Ellen. Overview of the Sanitary and Phytosanitary Measures in Quad Countries on Tropical Fruits and Vegetables imported from Developing Countries. November 2005. In: http://www.southcentre.org.
Peacock 1993: Peacock, Alan. Liberalism and Economic Growth. In: Szirmai, Adam, van Ark, Bart, Pilat, Dirk (eds.). Explaining Economic Growth. Essays in Honour of Angus Maddison. Amsterdam: North Holland, 1993.
Pearce 2003: Pearce, Douglas. Buyer and Supplier Credit to Farmers: Do Donors have a Role to Play? Paving the Way Forward for Rural Finance, An International Conference on Best Practices, 2003. In: http://www.basis.wisc.edu/rfc/index.htm.
Pearson 1969: Pearson, Lester B and Associates. Partners in Development. Report of the Commission on International Development. New York; Washington; London: Praeger Publishers, 1969.
Pearson 1987: Pearson, Ruth. Transfer of Technology and Domestic Innovation in the Cement Industry. In: Katz, Jorge M. Technology Generation in Latin American Manufacturing Industries. London: Macmillan Press, 1987.
Peffekoven 1997: Peffekoven, Rolf. Finanzpolitik im Konflikt zwischen Effizienz und Distribution. In: ORDO, Bd. 48, 1997.
Pelzman 1983: Pelzman, Joseph. Economic Costs of Tariffs and Quotas on Textile and Apparel Products Imported into the United States: A Survey of the Literature and Implication for Policies. In: Weltwirtschaftliches Archiv, 119, 1983. S. 523- 542.
Pelzman 1984: Pelzman, Joseph. The Multifiber Arrangement and its Effect on the Profit Performance of the U.S. Textile Industry. In: Baldwin, Robert E. Krueger, Anne O. The Structure and Evolution of Recent U.S. Trade Policy. Chicago; London: The University of Chicago Press, 1984.
Pérez/Pérez y Peniche 1987: Pérez, Luis Alberto, Pérez y Peniche, José de Jesús. A Summary of the Principal Findings of the Case-Study on the Technological Behavior of the Mexican Steel Firm Altos Hornos de Mexico. In: Katz, Jorge M. Technology Generation in Latin American Manufacturing Industries. London: Macmillan Press, 1987.
Perini 2003: Perini, Federico Gonzales. Patents vs. Trade? The Issue of Patent Rights Exhaustion. In: Legal Issues of Economic Integration, Vol. 30 No. 2, 2003. S. 133-156.

Perkins 1994: Perkins, Dwight H. There Are At Least Three Models of East Asian Development. In: World Development, Vol. 22, No. 4, 1994. S. 655-661.
Perlitz 2005: Perlitz, Uwe. Chemical Industry in China: Overtaking the competition. Deutsche Bank Research, China Special, Current Issues. October 25, 2005. In: http://www.dbresearch.com.
Perlitz 2006: Perlitz, Uwe. World steel market: Asia forging ahead. Deutsche Bank Research, International Topics, Current Issues. January 10, 2006. In: http://www.dbresearch.com.
Perotti 1992: Perotti, Roberto. Income Distribution, Politics, and Growth. In: American Economic Review, Papers and Proceedings, Vol. 82, No. 2, May 1992.
Perotti/Whalley 1994: Perotti, Carlo, Whalley, John. The New Regionalism: Trade Liberalization or Insurance? NBER Working Paper No. 4626, January 1994.
Persson/Tabellini 1994: Persson, Torsten, Tabellini, Guido. Is Inequality Harmful for Growth? In: American Economic Review, Vol. 84, No. 3, June 1994.
Pestieau 1978: Pestieau, Caroline. Revising the GATT Approach to Subsidies: A Canadian View. In: Warnecke, Steven J. (ed.). International Trade and Industrial Policies. Government Intervention and an Open World Economy. London: Macmillan Press, 1978.
Petersmann 1980: Petersmann, Ernst-Ulrich. Dreißig Jahre Allgemeines Zoll- und Handelsabkommen. In: Archiv des Völkerrechts, 19 Bd., 1. Heft, 1980. S. 23-80.
Petersmann 1986: Petersmann, Ernst-Ulrich. Trade Policy as a Constitutional Problem. On the 'Domestic Policy Functions' of International Trade Rules. In: Aussenwirtschaft, 41. Jg, Heft 2/3, 1986. S. 405-439.
Petersmann 1987: Petersmann, Ernst-Ulrich. International Trade Order and International Trade Law. Economic and Legal Issues of Integrating Developing Countries into the Multilateral Trading System. In: Oppermann, Thomas, Petersmann, Ernst-Ulrich. Reforming the International Economic Order. Berlin: Duncker Humblot, 1987.
Petersmann 1988: Petersmann, Ernst-Ulrich. Handelspolitik als Verfassungsproblem. In: ORDO, Bd. 39, 1988. S. 239-254.
Petersmann 1988a: Petersmann, Ernst-Ulrich. Grey Area Trade Policy and the Rule of Law. In: JWT, Vol. 22, No. 2, 1988. S. 23-44.
Petersmann 1989: Petersmann, Ernst-Ulrich. Wie kann Handelspolitik konstitutionalisiert werden? In: Europa-Archiv, Folge 2, 1989. S. 55-64.
Petersmann 1990: Petersmann, Ernst-Ulrich. Need for Reforming Antidumping Rules and Practices. In: Aussenwirtschaft, 45. Jg. (1990), Heft II. S. 179-198.
Petersmann 1993: Petersmann, Ernst-Ulrich. Freier Warenverkehr und nationaler Umweltschutz in EWG und EWR. In: Aussenwirtschaft, 48 Jg., Heft I, S. 95-128.
Petersmann 1997: Petersmann, Ernst-Ulrich. The GATT/WTO Dispute Settlement System. London, The Hague, Boston: Kluwer Law, 1997.
Petersmann 1997a: Petersmann, Ernst-Ulrich. Darf die EG das Völkerrecht ignorieren. In: EuZW, Heft 11, 1997. S. 325-331.
Petersmann 1997b: Petersmann, Ernst-Ulrich (ed.). International Trade Law and the GATT/WTO Dispute Settlement System. London, The Hague, Boston: Kluwer Law, 1997.
Petersmann 1997c: Petersmann, Ernst-Ulrich (ed.). International Trade Law and the GATT/WTO Dispute Settlement System 1948-1996: An Introduction. In: Petersmann, Ernst-Ulrich (ed.). International Trade Law and the GATT/WTO Dispute Settlement System. London, The Hague, Boston: Kluwer Law, 1997.
Petersmann 2001: Petersmann, Ernst-Ulrich. Time for Integrating Human Rights into the Law of Worldwide Organizations. Lessons from European Integration Law for Global Integration Law. Jean Monnet Working Paper 7/2001. In: http://www.jeanmonnetprogram.org/papers/index.html
Petersmann 2003: Petersmann, Ernst-Ulrich. Theories of Justice, Human Rights and the Constitution of International Markets. European University Institute, Florence, EUI Working Paper LAW No. 2003/17. In: http://hdl.handle.net/1814/1880.
Petersmann 2003a: Petersmann, Ernst-Ulrich. Human rights and liberalization of markets: the social responsibility of international organisations to make market competition and social rights mutually consistent. In: Council of Europe. The state and new social responsibilities in a globalising world. Trends in social cohesion, No. 6. Strasbourg: Council of Europe, June 2003. In: http://www.coe.int/T/E/social_cohesion/social_policies/
Petersmann 2003b: Petersmann, Ernst-Ulrich. Constitutional Economics, Human rights and the Future of the WTO. In: Aussenwirtschaft, 58 Jg., Heft 1, 2003. S. 49-91.
Petersmann 2003c: Petersmann, Ernst-Ulrich. Limits of WTO Jurisprudence: Comments from and International Law and Human Rights Perspective. In: Cottier, Thomas, Mavroidis, Petros C (eds.). The Role of the Judge in International Trade Regulation. Ann Arbor: University of Michigan Press, 2003.
Petersmann 2004: Petersmann, Ernst-Ulrich. The Doha Development Round Negotiations on Improvements and Clarification of the Dispute Settlement Understanding 2001-2003: An Overview. In: Ortino, Federico, Petersmann, Ernst-Ulrich (eds.). The WTO Dispute Settlement System 1995 - 2003. The Hague et al.: Kluwer Law International, 2004.
Petersmann 2004a: Petersmann, Ernst-Ulrich. Additional Negotiation Proposals on Improvements and Clarifications for the DSU. In: Ortino, Federico, Petersmann, Ernst-Ulrich (eds.). The WTO Dispute Settlement System 1995 - 2003. The Hague et al.: Kluwer Law International, 2004.

Petersmann 2005: Petersmann, Ernst-Ulrich (ed.). Reforming the World Trading System. Legitimacy, Efficiency, and Democratic Governance. Oxford: Oxford University Press, 2005.
Petersmann 2005a: Petersmann, Ernst-Ulrich. WTO Negotiatiors and Academics Analyse the Doha Development Round of the WTO: Overview and Summary of the Book. In: Petersmann, Ernst-Ulrich (ed.). Reforming the World Trading System. Legitimacy, Efficiency, and Democratic Governance. Oxford: Oxford University Press, 2005.
Petersmann 2005b: Petersmann, Ernst-Ulrich. Strategic Use of WTO Dispute Settlement Proceedings for Advancing WTO Negotiations on Agriculture. In: Petersmann, Ernst-Ulrich (ed.). Reforming the World Trading System. Legitimacy, Efficiency, and Democratic Governance. Oxford: Oxford University Press, 2005.
Petersmann 2005c: Petersmann, Ernst-Ulrich. The 'Human Rights Approach' Advocated by the UN High Commissioner for Human Rights and by the International Labor Organization: Is it relevant for WTO Law and Policy? In: Petersmann, Ernst-Ulrich (ed.). Reforming the World Trading System. Legitimacy, Efficiency, and Democratic Governance. Oxford: Oxford University Press, 2005.
Pfetsch 1994: Pfetsch, Frank R. Internationale Politik. Stuttgart; Berlin; Köln: Kohlhammer, 1994.
Phelps 2004: Phelps, David H. US Steel Trade Policy, the US Steel Industry, and the Importance of Free Trade for Economic Growth. Speech, February 2004. In: http://www.aiis.org/speeches/speech93.htm.
Piazolo 1994: Piazolo, Marc. Bestimmungsfaktoren des wirtschaftlichen Wachstums von Entwicklungsländern. Berlin: Duncker & Humblot, 1994.
Pieper 2000: Pieper, Ute. Deindustrialization and the Social and Economic Sustainability Nexus in Developing Countries: Cross-Country Evidence on Productivity and Employment. In: Journal of Development Studies, Vol. 36, No. 4, April 2000. S. 66-99.
Pieper/Taylor 1998: Pieper, Ute, Taylor, Lance. The Revival of the Liberal Creed: The IMF, the World Bank, and the Inequality in a Globalized Economy. Center for Economic Policy Analysis, Working Paper Series, No. 4, January 1998. In: http://www.newschool.edu/cepa.
Pierce 2000: Pierce, Richard J. Antidumping Law as a Means of Facilitating Cartelization. In: Antitrust Law Journal. Vol. 67, 2000. pp. 725-745.
Piermartini/Teh 2005: Piermartini, Roberta, Teh, Robert. Demystifying Modelling Methods for Trade Policy. Discussion Paper No. 10. Geneva: World Trade Organization, 2005. In: http.//www.wto.org.
Pies 1996: Pies, Ingo. Theoretische Grundlagen demokratischer Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik – Der Beitrag James Buchanans. In: Pies, Ingo, Leschke, Martin (Hrg.). James Buchanans konstitutionelle Ökonomik. Tübingen: Mohr, 1996.
Pies 1998: Pies, Ingo. Theoretische Grundlagen einer Konzeption der 'sozialen Marktwirtschaft': Normative Institutionenökonomik als Renaissance der klassischen Ordnungstheorie. In: Cassel, Dieter (Hrg.). 50 Jahre Soziale Marktwirtschaft. Schriften zu Ordnungfragen der Wirtschaft, Band 57, Stuttgart, Lucius&Lucius: 1998.
Pietrobelli 1994: Pietrobelli, Carlo. Technological Capabilities at the National Level: An International Comparison of Manufacturing Export Performance. In: Development Policy Review Vol. 12, 1994, S. 115-148.
Pilat 1996: Pilat, Dirk. Competition, Productivity and Efficiency. OECD Economic Studies No. 27 Vol. II. Paris: OECD, 1996. In: http://www.oecd.org.
Pincus 1975: Pincus, J. J. Pressure Groups and the Pattern of Tariffs. In: Journal of Political Economy, Vo. 83, No. 4, 1975. S. 757-778.
Pindyck/Solimano 1993: Pindyck, Robert S., Solimano, Andrés. Economic Instabilty and Aggregate Investment. NBER Macroeconomics Annual 1993. S. 259-317.
Pineres/Ferrantino 1997: Pineres, Sheila Amin Gutierrez de, Ferrantino, Michael. Export diversification and structural dynamics in the growth process: The case of Chile. In: Journal of Development Economics, Vol. 52, 1997. S. 375-391.
Pinheiro/Giambiagi 1994: Pinheiro, Armando Castelar, Giambiagi, Fabio. In: World Development, Vol. 22, No. 5, 1994. S. 737-753.
Pinheiro/Moreira 2000: Pinheiro, Armando Castelar, Moreira, Mauricio Mesquita. The Profile of Brazil's Manufacturing Exporters in the Nineties. Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), Textos para Discussao 80, June, 2000. In: http://www.bndes.gov.br/english/studies.asp.
Pinstrup-Andersen 1988: Pinstrup-Andersen, Per. The Social and Economic Effects of Consumer-Oriented Food Subsidies: A Summary of Current Evidence. In: Pinstrup-Andersen, Per (ed.) Food Subsidies in Developing Countries. Baltimore, London: John Hopkins University Press, 1988.
Pitcher 1996: Pitcher, M. Anne. Recreating Colonialism or Reconstructing the State? Privatization and Politics in Mozambique. In: Journal of Southern African Studies, Vol. 22 No. 1, March 1996. S. 49-74.
Pitcher 1998: Pitcher, M. Anne. Disruption Without Transformation: Agrarian Relations and Livelihoods in Nampula Province, Mozambique 1975-1995. In: Journal of Southern African Studies, Vol. 24 No. 1, March 1998. S. 115-140.
Pitt 1991: Pitt, Mark M. Indonesia. In: The Experience of Indonesia, Pakistan, and Sri Lanka. Oxford: World Bank/Blackwell, 1991. Szirmai, Adam, van Ark, Bart, Pilat, Dirk (eds.). Explaining Economic Growth. Essays in Honour of Angus Maddison. Amsterdam: North Holland, 1993.
Pohl 1989: Pohl, Hans. Aufbruch der Weltwirtschaft. Stuttgart: Franz Steiner Verlag, 1989.

Poire/Ruiz Durán 1998: Piore, Michael, Ruiz Durán, Clemente. Industrial Development as a Learning Process: Mexican Manufacturing and the Opening to Trade. In: Kagami, Mitsuhiro, Humphrey, John, Piore, Michael (eds.). Learning, Liberalization and Economic Adjustment. Tokyo: Institute of Developing Economics, 1998.
Poirson 2000: Poirson, Helene. Factor Reallocation and Growth in Developing Countries. IMF Working Paper, WP/00/94, In: http://www.imf.org.
Polak 1991: Polak, Jacques. The Changing Nature of IMF Conditionality. OECD/GD(91)152, Technical Papers No. 41. Paris: OECD, 1991.
Polak 1997: Polak, Jaques. The IMF Monetary Model. In: Finance and Development, December 1997. Washington: IMF, 1997. In: http://www.imf.org.
Pöland 2005: Pöland, Jens. Free Trade vs. Protectionism: What Impact did Section 201 Steel Safeguard Measures have on the US & Global Steel Markets, and What Lessons can be Learned. In: Legal Issues of Economic Integration Vol. 32, No. 3, 2005. S. 235-247.
Polanyi 1995: Polanyi, Karl. The Great Transformation. Frankfurt am Main: Surkamp, 1995.
Pomerleano 1998: Pomerleano, Michael. The East Asia Crisis and Corporate Finances. World Bank, Policy Research Working Paper, No. 1990, October 1998. In: http://www.worldbank.org.
Pomerleano et al. 2005: Pomerleano, Michael, Shaw, William. World Bank. Corporate Restructuring. Lessons of Experience. Washington, D.C., World Bank, 2005.
Pomfret 1988: Pomfret, Richard. World Steel Trade at Crossroads. In: JWTL, Vol. 22, No. 1, 1988. S. 81-89.
Porges/Trachtman 2003: Porges, Amelia, Trachtman, Joel P. Robert Hudec and Domestic Regulation: The Resurrection of Aim and Effects. In: JWT, Vol. 37, No. 4, 2003. S. 783-799.
Porter 1993: Porter, Michael E. Nationale Wettbewerbsvorteile. Wien: Ueberreuter, 1993.
Porter 2001: Porter, Roger B. Efficiency, Equity, and Legitimacy: The Global Trading System in the Twenty-First Century. In: Porter, Roger B., Sauvé, Pierre, Subramanian, Arvind, Zampetti, Americo Beviglia. Efficiency, Equity, Legitimacy. The Multilateral Trading System at the Millenium. Washington D.C.: Brookings Institution Press, 2001.
Porter Liebeskind et al. 1996: Porter Liebeskind, Julia, Opler, Tim C, Hatfield, Donald E. Corporate Restructuring and the Consolidation of U.S. Industry. In: Journal of Industrial Economics, Vol. XLIV, No. 2, March 1996. S. 53-68.
Porter/van Opstal 2001: Porter, Michael E., van Opstal, Debra. U.S. Competitiveness 2001: Strengths, Vulnerablities and Long-Term Priorities. Council on Competitiveness, January 2001. In: http://www.compete.org.
POSCO Informationen 2006: POSCO. POSCO India Project. 2006. In: http://www.posco-india.com/india/app/india/project.htm.
Posner 1975: Posner, Richard A. The Social costs of Monopoly and Regulation. In: Journal of Political Economy Vol 83, No. 4, 1975. S. 807-827.
Posner 1979: Posner, Richard A. The Chicago School of Antitrust Analysis. In: University of Pennsylvania Law Review, Vol. 127, 1979. S. 925-948.
Potratz/Widmaier 1996: Potratz, Wolfgang, Widmaier, Brigitta. Industrie und Innovation in Europa: Verlust von Wettbewerbsfähigkeit durch Spezialisierung? In: WSI-Mitteilungen, 49 Jg. Januar 1996. S. 1-10.
Poulton et al. 1998: Poulton, Colin, Dorward, Andrew, Kydd, Jonathan. The Revival of Smallholder Cash Crops in Africa: Public and Private Roles in the Provision of Finance. In: Journal of International Development, Vol. 10 No. 1, 1998. S. 85-103.
PPI Fact Letter 2005: Progressive Policy Institute. Tariffs on Cars are 2.5 Percent, But on Pickup Trucks 25 Percent. May, 11, 2005. In: In: http://www.ppionline.org.
Prais 1986: Prais, S. J. Some International Comparisons of the Age of Capital Stock. In: Journal of Industrial Economics, Vol. XXXIV, No. 3, March 1986. S. 261-277.
Prall 1998: Prall, Ursula. Saatgut und internationale Vorgaben des gewerblichen Rechtsschutzes. In: Saatgut. BUKO Agrar Dossier 20. Stuttgart: Schmetterling Verlag,1998.
Pratten 1988: Pratten, Cliff. A Survey of the Economies of Scale. Economic Papers. No. 67, II/290/88-EN. Directorate-General for Economic and Financial Affairs. Brussels: Commission of the European Communities, October 1988.
Prebisch 1950: Prebisch, Raúl. The Economic Development of Latin America and its Principal Problems. In: United Nations. Economic Bulletin for Latin America, Published by the Secretariat of the Economic Commission for Latin America. United Nations Document E/CN.12/89. Vol. VII, No. 1, February 1962 (printed as mimeo May 1950). S. 1-22.
Prebisch 1959: Prebisch, Raúl. Commercial Policy in the Underdeveloped Countries. In: American Economic Review, Vol 49, 1959. S. 251-273.
Prebisch 1984: Prebisch, Raúl. Five Stages in My Thinking on Development. In: Meier, Gerald M., Seers, Dudley. Pioneers in Development. Oxford: Oxford University Press, 1984.
Preeg 1970: Preeg, Ernest H. Traders and Diplomats. Washington: Brookings Institution, 1970.
Preeg 1995: Preeg, Ernest H. Traders in a Brave New World. The Uruguay Round and the Future of the International Trading System. Chicago, London: University of Chicago Press, 1995.
Press Release Shelby 2004: Press Release, U.S. Senator Richard C. Shelby. Shelby helps to protect Alabama sock producers. November 19, 2004. In: http://shelby.senate.gov.

Preuße 2000: Preuße, Heinz Gert. Sechs Jahre Nordamerikanisches Freihandelsabkommen (NAFTA). Wirtschaftswissenschaftliches Seminar, Tübinger Diskusssionbeitrag Nr. 183, März 2000. In: http://www.uni-tuebingen.de.
Prévost 2000: Prévost, Denise. WTO Subsidies Agreement and Privatized Companies. In: Legal Issues of Economic Integration, Vol. 27 No. 3, 2000. S. 279-294.
Prévost/Matthee 2002: Prévost, Denise, Matthee, Marielle. The SPS Agreement as a Bottleneck in Agricultural Trade betweeen the European Union and Developing Countries: How to Solve the Conflict. In: Legal Issues of Economic Integration, Vol. 29 No. 1, 2002. S. 43-59.
Primary Commodities, 1900-1982: The Controversy and Its Origins. In: Economic Development and Cultural Change, 1991. S. 231-251.
Primo Braga 1995: Primo Braga, Carlos A. Trade-Related Intellectual Property Issues: The Uruguay Round Agreements and Its Economic Implications. In: Martin, Will, Winters, L. Alan (eds.). The Uruguay Round and the Developing Countries. World Bank Discussion Papters 307, Washington: World Bank, 1995.
Primo Braga/Davi Siber 1993: Primo Braga, Carlos Alberto, Davi Silber, Simao. Brazilian Frozen Concentrated Orange Juice: The Folly of Unfair Trade Cases. In: Finger, J. Michael. Antidumping. How It Works and Who Gets Hurt. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1993.
Pritchett 1996: Pritchett, Lant. Measuring outward orientation in LDCs: Can it be done? In: Journal of Development Economics, Vol. 49, 1996, pp. 307-335.
Prusa 1996: Prusa, Thomas J. The Trade Effects of U.S. Antidumping Actions. NBER Working Paper No. 5440, January 2996.
Prusa 1997: Prusa, Thomas J. The Trade Effects of U.S. Antidumping Actions. In: Feenstra, Robert C. (ed.). The Effects of U.S. Trade Protection and Promotion Policies. Chicago, London: University of Chicago Press, 1997.
Prusa 1999: Prusa, Thomas J. On the Spread and Impact of Antidumping. NBER Working Paper, No. 7404. October 1999.
Prusa 2001: Prusa, Thomas J. On the Spread and Impact of Antidumping. Canadian Journal of Economics, Vol. 24 No. 3, August 2001. S. 591-611.
Prusa/Skeath 2001: Prusa, Thomas J., Skeath, Susan. The Economic and Strategic Motives for Antidumping Filings. NBER Working Paper No. 8424, August 2001.
Przyblyla/Roma 2005: Pryzyblyla, Marcin, Roma, Moreno. Does Product Market Competition Reduce Inflation. European Central Bank Working Paper No. 453, March 2005. In: http://www.ecb.int/pub/pdf/scpwps/ecbwp453.pdf.
Psacharopoulos 1994: Psacharopoulos, George. Returns to Investment in Education: A Global Update. In: World Development, Vol. 22, No. 9, 1994. S. 1325-1343.
PSIA Mongolia 2003: World Bank. Analysis of Mongolia's Cashmere Sector. 2003. In: http://www.worldbank.org/psia.
Pugel 1980: Pugel, Thomas A. Foreign Trade and US Market Performance. In: Journal of Industrial Economics, Vol. XXIX, No. 2, December 1980. S. 119-129.
Puri 2005: Puri, Lakshmi. Towards a New Trade 'Marshall Plan' for Least Developed Countries. UNCTAD/DITC/TAB/POV/2005/1, United Nations: New York and Geneva, 2005. In: http://www.unctad.org.
Pursell/Gupta 1998: Pursell, Garry, Gupta, Anju. Trade Policy and Incentives in Indian Agriculture. Methodology, Background Statistics and Protection and Incentive Indicators, 1965-95. World Bank Policy Research Working Paper No. 1953, August 1998. In: http://www.worldbank.org.
Putterman 1995: Putterman, Louis. Economic Reform and Smallholder Agriculture in Tanzania: A Discussion of Recent Market Liberalization, Road Rehabilitation, and Technology Dissemination Efforts. In: World Development, Vol. 23, No. 2, 1995. S. 311-326.
Puzier 1987: Puzier, Eckard. Die Ermächtigungen des Außenwirtschaftsgesetzes. Stuttgart: Schäffer Verlag, 1987.

Q

Qureshi 2003: Qureshi, Asif H. Interpreting World Trade Organization Agreements for the Development Objective. In: JWT, Vol. 37, No. 5, 2003. S. 847-882.
Qureshi 2003a: Qureshi, Asif H. Interpreting World Trade Organization Agreements for the Development Objective. In: Shaffer, Gregory, Mosoti, Victor, Qureshi, Asif. Towards a development-supportive dispute settlement system in the WTO. ICTSD Resource Paper No. 5, March 2003. In: http://www.ictsd.org.
Qureshi 2004: Qureshi, Asif H. Participation of Developing Countries in the WTO Dispute Settlement System. In: Ortino, Federico, Petersmann, Ernst-Ulrich (eds.). The WTO Dispute Settlement System 1995 - 2003. The Hague et al.: Kluwer Law International, 2004.

R

Raaflaub 1994: Raaflaub, Patrick. Subventionsregeln der EU und des GATT. Chur; Zürich: Verlag Rüegger, 1994.

Radice 1995: Radice, Hugo. Großbritannien in der Weltwirtschaft: Niedergang der Nation, Erfolg des Kapitalismus? In: PROKLA, Zeitschrift für kritische Sozialwissenschaft, Heft 101, Jg. 25, Nr. 4, S. 565-585.
Raghavan 1990: Raghavan, Chakravarthi. Recolonization. GATT, the Uruguay Round & the Third World. Penang, Malaysia: Third World Network, 1990.
Raghavan 2000: Raghavan, Chakravarthi. Recolonization. BOP, as special and differential right in the WTO without substance? Malaysia: Third World Network, 2000. In: http://www.twnside.org.sg.
Rahman 1994: Rahman, Sultan Hafeez. Trade and Industrialization in Bangladesh. An assessment. In: Helleiner, Gerald K. (ed.). Trade Policy and Industrialization in Turbulent Times. London; New York: Routledge, 1994.
Raikes 1997: Raikes, Philip. Structural Adjustment and agriculture in Africa. In: Spoor, Max (ed.). The 'Market Panacea'. Agrarian transformation in developing countries and former transition economies. London: Intermediate Technology Publications, 1997.
Raiser 1997: Raiser, Martin. Soft Budget Constraints and the Fate of Economic Reforms in Transition Economies and Developing Countries. Tübingen: Mohr, 1997.
Raiser/Nunnenkamp 1997: Raiser, Martin, Nunnenkamp, Peter. Die andere Seite Chinas. Strukturprobleme, Reformdefizite und verzögerte Aufholprozesse im chinesischen Binnenland. Kiel Working Paper No. 794, February 1997. Kiel: Institut für Weltwirtschaft, 1997.
Rajapatirana 1995: Rajapatirana, Sarath. Post Liberalization Policy and Institutional Challenges in Latin America and the Caribbean. World Bank, Policy Research Working Paper, No. 1465, May 1995.
Ram 1986: Ram, Rati. Government Size and Economic Growth: A New Framework and Some Evidence form Cross-Section and Times-Series Data. In: The American Economic Review, , Vol. 76, No. 1, March 1986, S. 191-203.
Rama 2003: Rama, Martin. Globalization and Workers in Developing Countries. World Bank Policy Research Working Paper No. 2958, January 2003. In: http://www.worldbank.org.
Ramos 1997: Ramos, Joseph. Neo-liberal structural reforms in Latin America: The current situation. In: CEPAL Review 62, August 1997. S. 15-39.
Ramser 1992: Ramser, Hans Jürgen. Grundlagen der 'neuen' Wachstumstheorie. Diskussionsbeiträge Nr. 261, Fakultät für Wirtschaftwissenschaften und Statistik, Universität Konstanz, September 1992.
Rangnekar 2005: Rangnekar, Dwijen. No Pills for Poor People? Understanding the Disembowelment of India's Patent Regime. University of Warwick, CSGR Working Paper Series No. 176/05, October 2005. In: http://www2.warwick.ac.uk.
Rankin 2002: Rankin, Niel. The Export Behavior of South African Manufacturing Firms. TIPS Working Paper 5, 2002. In: http://www.tips.org.za/research/papers/.
Rankin et al. 2000: Rankin, Niel, Söderbom, Mans, Teal, Francis. The Ghanaian Manufacturing Enterprise Survey 2000. University of Oxford: Centre for the Study of African Economies, November 2002. In: http://www.csae.ox.ac.uk.
Rankin et al. 2002: Rankin, Niel, Harding, Alan, Kahyarara, Godius. Firm Growth, Productivity and Earnings in Tanzanian Manufacturing 1992-1999. University of Oxford: Centre for the Study of African Economies, November 2002. In: http://www.csae.ox.ac.uk.
Rao 1986: Rao, J. Mohan. Agriculture in Recent Development Theory. In: Journal of Development Economics Vol. 22, 1986. S. 41-86.
Rao/Sastry 1989: Rao, Krishna P. V., Sastry, K. P. Restrictive Trade Practices Policy in India. In: Journal of Industrial Economics, Vol. XXXVII, No. 4, June 1989. S. 427-435.
Rashid 1995: Rashid, Aneesa Ismail. Trade, Growth, and Liberalization. The Indian Experience 1977-1989. In: The Journal of Developing Areas, 29, April 1995, pp. 355-370.
Rath 1990: Rath, Amitav. Science, Technology, and Policy in the Periphery: A Perspective from the Centre. In: World Development, Vol. 18, No. 11, 1990. S. 1429-1443.
Raut 1995: Raut, Lakshmi K. R & D spillover and productivity growth: Evidence from Indian private firms. In: Journal of Development Economics, Vol. 48, 1995. S. 1-23.
Ravallion 2004: Ravallion, Martin. Looking Beyond Averages in the Trade and Poverty Debate. World Bank, Policy Research Working Paper, No. 3461, November 2004. In: http://www.worldbank.org.
Ravenscraft 1983: Ravenscraft, David J. Structure-Profit Relationsships at the Line of Business and Industry Level. In: Review of Economics and Statistics, Vol. 65, 1983. S. 22-31.
Ravenscraft/Scherer 1987: Ravenscraft, David J., Scherer, F.M. Life after Takeover. In: Journal of Industrial Economics, Vol. 36 No. 2, December 1987. S. 147-156.
Rawls 1994: Rawls, John. Eine Theorie der Gerechtigkeit. Frankfurt: Surkamp, 1994.
Raynolds 1994: Raynolds, Laura T. Institutionalizing Flexibility: A Comparative Analysis of Fordist and Post-Fordist Models of Third World Argo-Export Production. In: Gereffi, Gary, Korzeniewicz, Miguel (eds.). Commodity Chains and Global Capitalism. Westport, Connecticut; London: Praeger 1994.
Reagan 1981: Reagan, Ronald. Remarks at a Luncheon of the World Affairs Council of Philadelphia in Philadelphia, Pennsylvania, October 15, 1981. In: http://www.reagan.utexas.edu/.
Reardon 1993: Reardon, Thomas. Cereals Demand in the Sahel und Potential Impacts of Regional Cereals Protection. In: World Development, Vol. 21 No.1, 1993. S. 17-35.
Rebelo 1991: Rebelo, Sergio. Long-Run Policy Analysis and Long-Run Growth. In: Journal of Political Economy, Vol. 99, No. 3, 1991, S. 500-521.

Reblin 1993: Reblin, Jörg. Das GATT und der Weltagrarhandel. Hamburg: Kovac, 1993.
Redding/Tam 1995: Redding, S. Gordon, Tam, Simon. Colonialism and Entrepreneurship in Africa and Hong Kong: A Comparative Perspective. In: Stein, Howard (Hrg.). Asian Industrialization and Africa. Studies in Policy Alternatives to Structural Adjustment. London: St. Martin's Press, 1995.
Reddy 1997: Reddy, Prasada. New Trends in Globalization of Corporate R&D and Implications for Innovation Capability in Host Countries: A Survey from India. In: World Development, Vol. 25 No. 11, 1997. S. 1821-1837.
Regan 2003: Regan, Donald H. Further Thoughts on the Role of Regulatory Purpose Under Article III of the General Agreement on Tariffs and Trade. In: JWT, Vol. 37, No. 4, 2003. S. 737-760.
Regan 2003a: Regan, Donald H. The Dormant Commerce Clause and the Hormones Problem. In: Cottier, Thomas, Mavroidis, Petros C (eds.). The Role of the Judge in International Trade Regulation. Ann Arbor: University of Michigan Press, 2003.
Regini 1997: Regini, Marino. Social Institutions and Production Structure: The Italian Variety of Capitalism in the 1980s. In: Crouch, Colin, Streeck, Wolfgang. Political Economy of Modern Capitalism. London: Sage, 1997.
Regmi 2001: Regmi, Anita. Changing Structure of Global Food Consumption and Trade: An Introduction. In: Regmi, Anita. Changing Structure of Global Food Consumption and Trade. WRS-01-1. U.S. Department of Agriculture. May, 2001. In: http://www.
Reichert 1999: Reichert, Tobias. Das Agrarabkommen der WTO und seine Auswirkungen auf die Ernährungssouveränität. In: Agrarbündnis (Hrg.). Der Kritische Agrarbericht. Kassel; Rheda-Wiedenbrück: ABL Bauernblatt Verlag, 1999.
Reina/Zuluaga 2005: Reina, Mauricio, Zuluaga, Sandra. Application of Safeguards and Anti-Dumping Duties in Columbia. World Bank Policy Research Working Paper 3608, May 2005. In: http://www.worldbank.org.
Reiser 1995: Reiser, Fritz. Futtermittel und Agrarreform. In: BUKO Agrarkoordination (Hrg.). Futtermittelimporte. Hamburg: BUKO, 1995.
Reitz 1996: Reitz, Curtiz. Enforcement of the General Agreement on Tariffs and Trade. In: University of Pennsylvania Journal of International Economic Law, Vol. 17, No. 2, Summer 1996. S. 555-603.
Rensman/Kuper 1999: Rensman, Marieke, Kuper, Gerard H. Do Technology Spillovers Matter for Growth? In: CCSO Quarterly Journal, Vol. 1, No. 3, Sept. 1999. In: http://www.eco.rug.nl/ccso/quarterly/qarchive.html.
Resnick 1975: Resnick, Stephen A. State of Development Economics. In: American Economic Review, Papers and Proceedings, Vol. 65, No. 2, 1975. S. 317-322.
Rettberg 1983: Rettberg, Jürgen. Weltwährungsfond mit Weltbankgruppe und UNCTAD als Bezugspunkte der internationalen Handels- und Entwicklungspolitik. Köln; Berlin; Bonn; München: Heymanns Verlag, 1983.
Reus-Smit 1997: Reus-Smit, Christian. The Constitutional Structure of International Society and the Nature of Fundamental Institutions. In: IO, 51, 4, Autumn 1997. S. 555-589.
Reuter 1975: Reuter, Dieter. Die Arbeitskampffreiheit in der Verfassungs- und Rechtsordnung der BRD. In: Sauermann, Heinz, Mestmäcker, Ernst-Joachim (Hrg.). Wirtschaftsordnung und Staatsverfassung. FS Franz Böhm. Tübingen: Mohr, 1975.
Reuter 1997: Reuter, Dieter. Die Praxis des Arbeitsrechts – eine Achillesferse der Sozialen Marktwirtschaft. In: ORDO, Bd. 48, 1997.
Revenga 1992: Revenga, Ana L. Exporting Jobs? In: Quarterly Journal of Economics, Vol. 107, Feb. 1992. S. 255-283.
Reynolds 2005: Reynolds, Kara M. Dumping on U.S. Farmers. Are there biases in global antidumping regulations? American University Working Paper, October 20, 2005. In: http://nw08.american.edu/~reynolds/.
Rhodes 1993: Rhodes, Carolyn. Reciprocity, U.S. Trade Policy, and the GATT Regime. Itaca; London: Cornell University Press, 1993.
Ricardo 1817: Ricardo, David. The Principles of Political Economy and Taxation. London: Dent&Sons Ltd., 1911.
Richardson 1960: Richardson, G.B. Information and Investment. A Study in the Working of the Competitive Economy. Oxford: Clarendon Press, (Original 1960) 1990.
Richter 1994: Richter, Reiner. Die philippinische Bekleidungsindustrie. Entwicklungspolitische Wirkungen der exportorientierten Industriealisierung. Hamburg: Institut für Asienkunde, 1994.
Riddell 1990: Riddell, Roger C. (ed.). Manufacturing Africa. Performance & Prospects of Seven Countries in Sub-Saharan Africa. Overseas Development Institute. London: James Currey, 1990.
Riddell 1990a: Riddell, Roger C. Cote d'Ivoire. In: Riddell, Roger C. (ed.). Manufacturing Africa. Performance & Prospects of Seven Countries in Sub-Saharan Africa. Overseas Development Institute. London: James Currey, 1990.
Ridler 1988: Ridler, Niel B. The Caisse de Stabilisation in the Coffee Sector of the Ivory Coast. In: World Development, Vol. 16 No. 12, 1988. S. 1521-1526.
Rieble 2000: Rieble, Volker. Walter Euken und die Frage nach der Arbeitsmarktordnung. In: Külp, Bernhard, Vanberg, Victor (Hrg.). Freiheit und wettbewerbliche Ordnung. Gedenkband zur Erinnerung an Walter Euken. Freiburg, Berlin, München: Haufe Verlag, 2000.
Riedel 1975: Riedel, James. Wirtschaftspolitik und Exportentwicklung in Taiwan. In: Die Weltwirtschaft, Heft 1, 1975. S. 100-114.
Riedel 1977: Riedel, James. Tariff Concessions in the Kennedy Round and the Structure of Protection in West Germany. In: Journal of International Economics Vol. 7, 1977. S. 133-143.

Riedel 1984: Riedel, James. Trade as Engine of Growth in Developing Countries Revisited. In: Economic Journal, Vol. 94, March 1984. S. 56-73.
Rijnsburger/Wijers 1995: Rijnsburger, W., Wijers, K.H. The Impact of the GATT-Uruguay Round on agriculture in the Asia-Pacific region. Part 4 Taiwan, Japan, South Korea. Rabobank Nederland, Agribusiness Research, 1995. Erhältlich in der Bibiothek des Instituts für Agrarökonomie, Universität Göttingen.
Rill/Goldman 1997: Rill, James F., Goldman, Calvin S. Confidentiality in the Era of Increased Cooperation between Antitrust Authorities. In: Waverman, Leonard, Comanor, William S., Goto, Akira (Hrg.). Competition Policy in the Global Economy. Routledge: London and New York, 1997.
Risse-Kappen 1995: Risse-Kappen, Thomas. Structures of Governance and Transnational Relations: what have we learned? In: Risse-Kappen, Thomas (ed.). Bringing transnational relations back in. Cambridge: Cambridge University Press, 1995.
Rittberger 1995: Rittberger, Volker. Internationale Organisationen. Politik und Geschichte. Opladen: Leske und Budrich, 1995.
Rittberger et al. 1997: Rittberger, Volker, Hasenclever, Andreas, Mayer, Peter. Theories of international Regimes. Cambridge: Cambridge University Press, 1997.
Rittberger/Hummel 1990: Rittberger, Volker, Hummel, Hartwig. Die Disziplin 'Internationale Beziehungen' im deutschsprachigen Raum auf der Suche nach ihrer Identität. Entwicklung und Perspektiven. In: PVS, 31. Jg., Sonderheft 21, 1990. S. 17-47.
Ritter 1979: Ritter, Ernst-Hasso. Der kooperative Staat. In: Archiv des öffentlichen Rechts. Bd. 104, 1979. S. 389-413.
Roberts 2005: Roberts, I. WTO Agreement on Agriculture: The Blue Box in the July 2004 Framework Agreement. ABARE eReport 054. Canberra: Australian Bureau of Agricultural and Resource Economics, March 2005. In: http://www.abareonlineshop.com.
Roberts/Thoburn 2002: Roberts, Simon, Thoburn, John. Globalization and the South African Textiles Industry. Discussion Paper 9. GAP Projekt. In: http://www.gapresearch.org/production/globprodpov.html.
Roberts/Unnevehr 2005: Roberts, Donna, Unnevehr, Laurian. Resolving trade disputes arising from trends in food safety regulation: the role of the multilateral governance framework. In: World Trade Review Vol. 4 No. 3, 2005. S. 469-497.
Rock 1995: Rock, Michael T. Thai Industrial Policy: How irrelevant was it to export success. In: Journal of International Development, Vol. 7, No. 5, 1995. S.745-757.
Rock 1999: Rock, Michael T. Reassessing the Effectiveness of Industrial Policy in Indonesia: Can the Neoliberals be Wrong? World Development Vol. 27, No. 4, 1999. S. 691-704.
Rodino 1994: Rodino, JR., Peter W. The future of antitrust: ideology vs. legislative intent. In: Kovaleff, Theodore P. The Antitrust Impulse. Vol. 2. New York, London: M.E. Sharpe, 1994.
Rodrik 1988: Rodrik, Dani. Imperfect Competition, Scale Economies, and Trade Policy in Developing Countries. In: Baldwin, Robert E. Trade Policy Issues and Empirical Analysis. Chicago; London: University of Chicago Press, 1988.
Rodrik 1990: Rodrik, Dani. How Should Structural Adjustment Programs be Designed? In: World Development, Vol. 18, No. 7, pp. 933-947.
Rodrik 1992: Rodrik, Dani. Closing the Productivity Gap: Does Trade Liberalization Really Help?. In: Helleiner. G. (ed.) Trade Policy, Industrialization, and Development. New York: Oxford University Press, 1992.
Rodrik 1994: Rodrik, Dani. King Kong meets Godzilla: The World Bank und The East Asian Miracle. Discussion Paper, No. 944. Centre for Economic Policy Research, London, April 1994.
Rodrik 1994a: Rodrik, Dani. Industrial Organization and Product Quality: Evidence from South Korean and Taiwanese Exports. In: Krugman, Paul R. Empirical Studies of Strategic Trade Policy. NBER Project Report. Chicago: Univ. of Chicago Press, 1994.
Rodrik 1995: Rodrik, Dani. Trade and Industrial Policy Reform. In: Behrman, J. Srinivasan, T.N. (eds.) Handbook of Development Economics, Vol. III, Amsterdam; New York: Elsevier Science B.V., 1995.
Rodrik 1996: Rodrik, Dani. Coordination Failures and Government Policy: A model with applications to East Asia and Eastern Europe. In: Journal of Development Economics, Vol. 40, 1996. S. 1-22.
Rodrik 1997: Rodrik, Dani. Has Globalization Gone Too Far? In: California Management Review, Vol. 39, No. 3, Spring 1997. S. 29-53.
Rodrik 1997a: Rodrik, Dani. TFPG Controversies, Institutions, and Economic Performance. NBER Working Paper 5914, February 1997.
Rodrik 1998: Rodrik, Dani. Why Do More Open Economies Have Bigger Governments? In: Journal of Political Economy, Vol. 106, No. 5, 1998.
Rodrik 1998a: Rodrik, Dani. Trade Policy and Economic Performance in Sub-Saharan Africa. NBER Working Paper No. 6562, May 1998.
Rodrik 2000: Rodrik, Dani. Development Strategies for the Next Century. Working Paper. Annual World Bank Conference on Development Economics. Washington: World Bank, 2000. In: http://wb.forumone.com/research/abcde/.
Rodrik 2001: Rodrik, Dani. The Global Governance of Trade. As if development really mattered. United Nations Development Programme, October 2001. In: http://www.undp.org/bdp.

Rodrik 2004: Rodrik, Dani. Industrial Policy for the Twenty First Century. September 2004. In: http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/.
Rodrik et al. 2005: Rodrik, Dani, Birdsall, Nancy, Subramanian, Arvind. If Rich Governments Really Cared About Development. 2005. In: http://www.ictsd.org/issarea/S&DT/resources/index.htm
Rodrigues/Rodrik 1999: Rodrigues, Francisco, Rodrik, Dani. Trade Policy and Economic Growth: A Sceptic's Guide to the Cross National Evidence. NBER Working Paper 7081, 1999.
Rodrik/Subramanian 2004: Rodrik, Dani, Subramanian, Arvind. From Hindu Growth to Productivity Surge: The Mystery of the Indian Growth Transition, February 2004. In: http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/papers.html.
Roessler 1978: Roessler, Frieder. The Rationale for Reciprocity in Trade Negotiations under Floating Currencies. In: Kyklos, Vol. 31, No. 2, 1978. S. 258-274.
Roessler 1997: Roessler, Frieder. The Concept of Nullification and Impairment in the Legal System of the World Trade Organization. In: Petersmann, Ernst-Ulrich (ed.). International Trade Law and the GATT/WTO Dispute Settlement System. London, The Hague, Boston: Kluwer Law, 1997.
Roessler 2001: Roessler, Frieder. Are the Judical Organs of the World Trade Organization Overburdened. In: Porter, Roger B., Sauvé, Pierre, Subramanian, Arvind, Zampetti, Americo Beviglia. Efficiency, Equity, Legitimacy. The Multilateral Trading System at the Millenium. Washington D.C.: Brookings Institution Press, 2001.
Roessler 2004: Roessler, Frieder. Special and Differential Treatment of Developing Countries under the WTO Dispute Settlement System. In: Ortino, Federico, Petersmann, Ernst-Ulrich (eds.). The WTO Dispute Settlement System 1995 - 2003. The Hague et al.: Kluwer Law International, 2004.
Rogers 1988: Rogers, Beatrice Lorge. Pakistan's Ration System: Distribution of Costs and Benefits. In: Pinstrup-Andersen, Per (ed.) Food Subsidies in Developing Countries. Baltimore, London: John Hopkins University Press, 1988.
Röhl 1996: Röhl, Klaus F. Die Rolle des Rechts im Prozeß der Globalisierung. In: Zeitschrift für Rechtssoziologie, Jg. 17, Heft 1, August 1996. S. 1-57.
Romer 1986: Romer, Paul M. Increasing Returns and Long Run Growth. In: Journal of Political Economy, Vol. 94, No. 5, 1986. S. 1002-1037.
Romer 1993: Romer, David. Openness and Inflation: Theory and Evidence. In: Quarterly Journal of Economics, Vol. CVIII, Issue 4, November 1993. S. 869-903.
Romer 1994: Romer, Paul M. The Origins of Endogenous Growth. In: Journal of Economic Perspectives, Vol. 8, No. 1, Winter 1994, S. 3-22.
Roningen/Yeats 1976: Roningen, Vernon, Yeats, Alexander. Nontariff Distortions of International Trade: Some Preliminary Empirical Evidence. In: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 112, 1976, S. 613-625.
Ronning 1996: Ronning, Gerd. Ökonometrie. In: von Hagen, Jürgen et al. (Hrg.) Handbuch der Volkswirtschaftslehre. Berlin: Springer, 1996.
Roobeek/Broeders 1993: Roobeek, Annemarie, Broeders, Jeroen. Telecommunications: global restructuring at full speed. In: de Jong, H.W. (ed.) The Structure of European Industry. Dordrecht; Boston; London: Kluwer, 1993.
Röpke 1944: Röpke, Wilhelm. Richtpunkte des liberalen Gesamtprogramms. In: Stützel, Wolfgang et al. (Hrg.). Grundtexte zur Sozialen Marktwirtschaft. Stuttgart: Gustav Fischer Verlag, 1981.
Röpke 1950: Röpke, Wilhelm. Ist die deutsche Wirtschaftspolitik richtig? In: Stützel, Wolfgang et al. (Hrg.). Grundtexte zur Sozialen Marktwirtschaft. Stuttgart: Gustav Fischer Verlag, 1981.
Röpke 1953: Röpke, Wilhelm. Kernfragen der Wirtschaftsordnung. Neuabdruck in: ORDO, Bd. 48, 1997.
Röpke 1966: Röpke. Wilhelm. Nation und Weltwirtschaft. In: ORDO, Bd. 17, 1966. S. 37-56.
Ros 1994: Ros, Jaime. Mexico's Trade and Industrialization Experience since 1960. In: Helleiner (ed.)
Rosas 2001: Rosas, Allan. Implementation and Enforcement of WTO Dispute Settlement Findings: An EU Perspective. In: Journal of International Economic Law, 2001. S. 131-144.
Rose 1981: Rose, Klaus. Theorie der Außenwirtschaft. München: Vahlen, 1981.
Rose 1995: Rose, Klaus. Grundlagen der Wachstumstheorie. Göttingen: Vandenhoeck und Ruprecht, (1973) 1995.
Rose/Sauernheimer 1999: Rose, Klaus, Sauernheimer, Karlhans. Theorie der Außenwirtschaft. München: Vahlen, 1999.
Rosecrance 1987: Rosecrance, Richard. Der neue Handelsstaat. Frankfurt am Main: Campus, 1987.
Rosenberg 1976: Rosenberg, Nathan. Perspectives on Technology. Cambridge: Cambridge University Press, 1976.
Rosenberg 1982: Rosenberg, Nathan. Inside the Black Box. Technology and Economicy. Cambridge: Cambridge University Press, 1982.
Rosenstein-Rodan 1943: Rosenstein-Rodan, P. N. Problems of Industrialization of Eastern and South-Eastern Countries. In: Economic Journal, June-Sept. 1943, S. 202-211.
Rosenstein-Rodan 1961: Rosenstein-Rodan, P. N. Notes on the Theory of the 'Big Push'. In: Ellis, Howard S. (ed.) Economic Development for Latin America. Proceedings of a Conference held by the International Economics Association. London: Macmillan, 1961.
Rosenstein-Rodan 1984: Rosenstein-Rodan, P. T. Natura Facit Saltum: Analysis of the Disequilibrium Growth Process. In: Meier, Gerald M., Seers, Dudley. Pioneers in Development. Oxford: Oxford University Press, 1984.
Rosenstock 1995: Rosenstock, Manfred. Die Kontrolle und Harmonisierung nationaler Beihilfen durch die Kommission der Europäischen Gemeinschaften. Frankfurt am Main: Peter Lang, 1995.

Rosset 1999: Rosset, Peter M. The Multiple Functions and Benefits of Small Farm Agriculture. Food First, Policy Brief No. 4, September 1999. In: http://www.foodfirst.org.
Rossi/Toniolo 1996: Rossi, Nicola, Toniolo, Gianni. Italy. In: Crafts, Nicolas, Toniolo, Gianni (eds.). Economic Growth in Europe since 1945. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.
Rostow 1956: Rostow, W. W. The Take-Off into Self-Sustained Growth. In: Economic Journal, Vol. LXVI, March 1956.
Rostow 1960: Rostow, W. W. The Process of Economic Growth. Oxford: Clarendon Press, 1960.
Rothbard 1973: Rothbard, Murray N. Eine neue Freiheit. Das libertäre Manifest. Berlin: S. Kopp Verlag, (1973) 1999.
Rowley/Tollison 1986: Rowley, Charles K., Tollison, Robert D. Rent-Seeking and Trade Protection. In: Aussenwirtschaft, 41. Jg, Heft 2/3, 1986. S. 303-328.
Rowthorn/Ramaswamy 1998: Rowthorn, Robert, Ramaswamy, Ramana. Growth, Trade, and Industrialization. IMF Working Paper, WP/98/60. Washington: IMF, 1998. In: http://www.imf.org.
Royall 1995: Royall, Sean. Symposion: Post-Chicago Economics. Editor's Note. In: Antitrust Law Journal, Vol. 63, 1995. S. 445-454.
Ruffert 2001: Ruffert, Matthias. Der Entscheidungsmaßstab im WTO-Streitbeilegungsverfahren - Prozessuale Relativierung materieller Verpflichtungen? In: Zeitschrift für vergleichende Rechtswissenschaft, Vol. 100, 2001. S. 304-321.
Ruffin 1984: Ruffin, Roy J. International Factor Movements. In: Jones, R.W., Kenen, P. B. (eds.). Handbook of International Economics, Vol. I. Amsterdam: Elsevier Science, 1984.
Ruggie 1975: Ruggie, John Gerard. International Responses to Technologie: Concepts and Trends. In: International Organization, Vol. 29, No. 3, Summer 1975. S. 557-583.
Ruggie 1982: Ruggie, John Gerard. International Regimes, transactions, and change: embedded liberalism in the postwar economic order. In: International Organization, 36, 2, Spring 1982.
Ruggie 1993: Ruggie, John Gerard. Territoriality and beyond: problemizing modernity in international relations. In: International Organization, Vol. 47, 1, Winter 1993.
Ruggie 1997: Ruggie, John Gerard. Globalization and the Embedded Liberalism Compromise: The End of an Era? In: MFIfG (Max Planck Institut für Gesellschaftsforschung Köln), Working Paper 97/1, January 1997. In: http://www.mpi-fg-koeln.mpg.de.
Ruggie/John Gerard 1992: Multilateralism. the anatomy of an institution. In: IO, Vol. 46, No. 3, Summer 1992. S. 561-598.
Ruiz 1997: Ruiz, Ricardo M. The Restructuring of the Brazilian Industrial Groups between 1980 and 1993. In: CEPAL Review 61, April 1997. S. 167-185.
Rukstad 1993: Rukstad, Michael G. Construction Equipment: From Dominance to Duopoly. In: Yoffie, David B. Beyond Free Trade. Firms, Governments, and Global Competition. Boston, Mass.: Harvard Business School Press, 1993.
Rupp 1987: Rupp, Hans Heinrich. Die Unterscheidung zwischen Staat und Gesellschaft. In: Isensee, Josef, Kirchhof, Paul (Hrg.). Handbuch des Staatsrechts. Bd. I. Heidelberg: C.F. Müller, 1987
Russet 1985: Russet, Bruce. The mysterious case of vanishing hegemony; or, Is Mark Twain really dead? In: International Organization 36, Spring 1985, S. 207-231.
Ryan 2003: Ryan, P. Is China Exporting Globally, Hollowing Out Japan. Marubeni Research Institute, March 2003. In: http://www.marubeni.co.jp.
Rydelski 1998: Rydelski, Michael Sanchez. The Future of the Lome Convention and its WTO compatibility. In: EuZW, Heft 13/1998. S. 398-401.
Rydelski 1999: Rydelksi, Michael Sanchez. The WTO and EC Law on Safeguard Measures. In: EuZW, Heft 21, 1999. S. 654-659.

S

Sacerdoti 1997: Sacerdoti, Giorgio. Bilateral Treaties and Multilateral Instruments on Investment Protection. IN: Recueil der Cours. Collected Courses of the Hague Academy of International Law. The Hague; London; Boston: Martinus Nijhoff, 1998.
Sacerdoti 1997a: Sacerdoti, Giorgio. Appeal and Judical Review in International Arbitration and Adjudication: The Case of the WTO Appellate Review. In: Petersmann, Ernst-Ulrich (ed.). International Trade Law and the GATT/WTO Dispute Settlement System. London, The Hague, Boston: Kluwer Law, 1997.
Sachs/Shatz 1996: Sachs, Jeffrey D., Shatz, Howard J. U.S. Trade with Developing Countries and Wage Inequality. In: American Economic Review, Vol. 86 No. 2, May 1996. S. 234-239.
Sachs/Warner 1995: Sachs, Jeffrey J., Warner, Andrew. Economic Reform and the Process of Global Integration. In: Brookings Papers on Economic Activity 1: 1995. S. 1-118.
Sachs/Warner 1995a: Sachs, Jeffrey J., Warner, Andrew. Economic Convergence and Economic Policies. NBER Working Paper No. 5039, February 1995.
Sachverständigenrat 1969: Sachveständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. Jahresgutachten. Bundestag, Drucksache VI/100, Bonn 1. Dezember 1969.

Sachverständigenrat 1972: Sachveständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. Jahresgutachten. Bundesrat, Drucksache 612/72, Bonn 6. Dezember 1972.
Sadni-Jallab et al. 2005: Sadni-Jallab, Mustapha, Sandretto, Rene, Feinberg, Robert M. An Empirical Analysis of US and EU Antidumping Initiation and Decision. Working Paper, March 2005. In: http://darkwing.uoregon.edu/~bruceb/adpage.html.
Saez 2005: Saez, Sebastian. Keeping Animal Spirits Asleep: The Case of Chile. World Bank Policy Research Working Paper 3615, May 2005. In: http://www.worldbank.org.
Safadi/Laird 1996: Safadi, Raed, Laird, Sam. The Uruguay Round Agreement: Impact on Developing Countries. In: World Development, Vol. 24, No. 7, 1996. S. 1223-1242.
Sahn 1992: Sahn, David E. Public Expenditures in Sub-Saharan Africa During a Period of Economic Reforms. In: World Development, Vol. 20, No. 5, 1992. S. 673-693.
Sahn et al. 1997: Sahn, David E., Dorosh, Paul A., Younger, Stephen D. Structural Adjustment Reconsidered. Economic Policy and Poverty in Africa. Cambridge: Cambridge University Press, 1997.
Sala-i-Martin 1997: Sala-i-Martin, Xavier. I Just Run Two Million Regressions. In: American Economic Review, Vol. 87, No. 2, 1997. S. 178-183.
Sala-I-Martin, Xavier 2000: Sala-i-Martin, Xavier. The Classical Approach to Convergence Analysis. In: Dixon, Huw David. Controversies in Macroeconomics Growth, Trade and Policy. Oxford: Blackwell, 2000.
Salleh 1991: Salleh, Halim. State Capitalism in Malaysian Agriculture. In: Journal of Contemporary Asia, Vol. 21 No. 3, 1991. S. 327-343.
Salvatore 1993: Salvatore, Dominick (ed.). Protectionism and World Welfare. Cambridge: Cambridge University Press, 1993.
Sampson 2005: Sampson, Gary P. Is There a Need for Restructuring the Collaboration among the WTO and UN Agencies so as to Harness their Complementarities? In: Petersmann, Ernst-Ulrich (ed.). Reforming the World Trading System. Legitimacy, Efficiency, and Democratic Governance. Oxford: Oxford University Press, 2005.
Samuelson 1948: Samuelson, Paul A. International Trade and the Equalization of Factor Prices. In: Economic Journal, June 1948, S. 163-184.
Sander/Inotai 1996: Sander, Harald, Inotai, András. World Trade after the Uruguay Round. London, New York: Routledge, 1996.
Sapir/Lundberg 1984: Sapir, André, Lundberg, Lars. The U.S. Generalized System of Preferences and Its Impacts. In: Baldwin, Robert E. Krueger, Anne O. The Structure and Evolution of Recent U.S. Trade Policy. Chicago; London: The University of Chicago Press, 1984.
SAPRIN 2002: Structural Adjustment Participatory Review International Network. The Policy Roots of Economic Crisis and Poverty. A Multi-Country Participatory Assessment of Structural Adjustment. World Bank/SAPRIN, April 2002. In: http://www.saprin.org.
Saric 2005: Saric, M.G. Softwood Lumber IV: 'As it pertains to Countervailing Duties'. In: Legal Issues of Economic Integration Vol. 32, No. 3, 2005. S. 313-324.
Sasdi 2003: Sasdi, Andreas. Das Panelverfahren 'Canada - Patent Protection of Pharmaceutical and Agrochemical Products. In: Nettesheim, Martin, Sander, Gerald G. (Hrg.). WTO-Recht und Globalisierung. Berlin: Duncker&Humblot, 2003.
Sathirathai/Siamwalla 1987: Sathirathai, Surakiart, Siamwalla, Ammar. GATT Law, Agricultural Trade, and Developing Countries: Lessons from two Case Studies. In: World Bank Economic Review Vol. 1 No. 4, 1987. S. 595-618.
Sauernheimer 2004: Sauernheimer, Karlhans. Nicht-Tarifäre Handelshemmnisse: Analyse der Auswirkungen auf den Außenhandel. Uni-Skript, hier datiert auf das Jahr 2002. In: http://www.aussenwirtschaft.vwl.uni-mainz.de.
Saunders/Klau 1985: Saunders, Peter, Klau, Friedrich. The Role of the Public Sector. Causes and Consequences of the Growth of Government. OECD Economic Studies No. 4, Spring 1985. Paris: OECD, 1985.
Sauner-Leroy 2003: Sauner-Leroy, Jacques Bernard. The impact of the implementation of the Single Market Programme on productive efficiency and on mark-ups in the European Union manufacturing industry. European Economy Economic Papers No. 192, September 2003. In: http://europa.eu.int/comm/economy_finance.
Sawhney 2004: Sawhney, Aparna. WTO-Related Matters in Trade and Environment. Relationship between WTO Rules and MEAs. ICRIER WTO Research Series No. 5, 2004. In: http://www.icrier.org/pdf/WTO-5.pdf.
Schachter/Hellawell 1981: Schachter, Oscar, Hellawell, Robert. Competition in International Business. Law and Policy on Restrictive Practices. New York: Columbia University Press, 1981.
Schadler et al. 1993: Schadler, Susan, Rozwadowski, Franek, Tiwari, Siddharth, Robinson, David O. Economic Adjustment in Low-Income Countries. Experience under the Enhanced Structural Adjustment Facility. Occasional Paper No. 106. Washington: IMF, 1993.
Schadler et al. 1995: Schadler, Susan, Bennett, Adam, Carkovic, Maria, Dicks-Mireaux, Louis, Mecagni, Mauro, Morsink, James H. J., Savastano, Miguel A. IMF Conditionality: Experience under Stand-by and Extended Arrangements. Part I, Key Issues and Findings. Occasional Paper 128. Washington: IMF, 1995.
Schadler et al. 1995a: Schadler, Susan, Bennet, Adam, Carkovic, Maria, Dicks-Mireaux, Louis, Mecagni, Mauro, Morsink, James H. J., Savastano, Miguel. IMF Conditionality: Experience under Stand-by and Extended Arrangements. Part II: Background Papers. Occasional Paper 129. Washington: IMF, 1995.
Schäfer 1996: Schäfer, Claus. Mit falschen Verteilungs-"Götzen" zu echten Standortproblemen. In: WSI-Mitteilungen 49 Jg. 10/1996. S. 597-629.

Schäfers/Schennen 1992: Schäfers, Alfons, Schennen, Detlef. Die Lissaboner Konferenz über das Gemeinschaftspatent 1992. In: GRUR, Int. 1992, Heft 8-9. S. 638-653.
Scharpf 1992: Scharpf, Fritz W. Die Handlungsfähigkeit des Staates am Ende des Zwanzigsten Jahrhunderts. In: Kohler-Koch, Beate (Hrg.). Staat und Demokratie in Europa. 18. Wiss. Kongreß der Dt. Vereinigung für Politikwissenschaft. Opladen: Leske & Budrich, 1992.
Scharpf 1993: Scharpf, Fritz W. Legitimationsprobleme der Globalisierung, Regieren in Verhandlungssystemen. In: Böhret, Karl, Wewer, Göttrik (Hrg.). Regieren im 21. Jahrhundert - zwischen Globalisierung und Regionalisierung. Opladen: Leske, Budrich 1993.
Scharpf 1996: Scharpf, Fritz W. Politisch Optionen im vollendeten Binnenmarkt. In: Kohler-Koch, Beate, Jachtenfuchs, Markus. Europäische Integration. Opladen: Leske & Budrich, 1996.
Scharpf 1997: Scharpf, Fritz W. Konsequenzen der Globalisierung für die nationale Politik. In: Internationale Politik und Gesellschaft, 2/1997. S. 184-192.
Scharpf 1997a: Scharpf, Fritz W. Globalisierung als Beschränkung der Handlungsmöglichkeiten nationalstaatlicher Politik. Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung Discussion Paper 97/1, November 1997.
Scharpf 1998: Scharpf, Fritz W. Die Problemlösungsfähigkeit der Mehrebenenpolitik in Europa. In: PVS, Sonderheft 29/1998. S. 121-144.
Scharrer 1972: Scharrer, Eva-Maria. Die Chancen der Textil- und Bekleidungsindustrie in hochentwickelten Ländern – Ein empirischer Beitrag zu kontroversen Fragen der Standortwohl beider Industriezweige. Kieler Diskussionsbeiträge, No. 26. Kiel: Kieler Diskussionsbeiträge, Dezember 1972.
Schatz 1997: Schatz, Ulrich. Zur Patentierbarkeit gentechnischer Erfindungen in der Praxis des Europäischen Patentamts. In: GRUR Int. 1997, Heft 7. S. 588-595.
Schatz 2004: Schatz, Ulrich. Recent Changes and Expected Developments in Patent Regimes: A European Perspective. In: OECD. Patents, Innovation and Economic Performance. Conference Proceedings. Paris: OECD, 2004.
Schätzl 1996: Schätzl, Ludwig. Wirtschaftsgeographie 1. Theorie. Paderborn: Schöningh, 1996.
Schätzl 1996a: Schätzl, Ludwig. Wirtschaftsgeographie 2. Empirie. Paderborn: Schöningh, 1996.
Scherer 1970: Scherer, Josef. Die Wirtschaftsverfassung der EWG. Dissertation Würzburg. Baden-Baden: Nomos, 1970.
Scherer 1973: Scherer, F. M. The Determinants of Industrial Plant Sizes in Six Nations. In: Review of Economics and Statistics, Vol. 55, No. 2, 1973. S. 135-145.
Scherer 1974: Scherer, F. M. Economies of Scale and Industrial Concentration. In: Goldschmid, Harvey J., Mann, Michael H., West, Fred J. Industrial Concentration: The New Learning. Boston, Toronto: Little, Brown and Company, 1974.
Scherer 1977: Scherer, F. M. The Economic Effects of Compulsory Patent Licensing. New York University, Graduate School of Business Administration, Monograph 1977.
Scherer 1980: Scherer, F. M. Industrial market structure and economic performance. Second Edition. Chicago: Rand McNally, 1980.
Scherer 1982: Scherer, F. M. Inter-Industry Technology Flows and Productivity Growth. In: The Review of Economics and Statistics, Vol. 64, 1982. S. 627-634.
Scherer 1982a: Scherer, F. M. Inter-Industry Technology Flows in the United States. In: Research Policy, Vol. 11, 1982, 227-245.
Scherer 1992: Scherer, F.M. International High-Technology Competition. Cambridge: Harvard University Press, 1992.
Scherer 1994: Scherer, F. M. Competition Policies for an Integrated World Economy. Washington: Brookings Institution, 1994.
Scherer 1996: Scherer, F. M. Industry Structure, Strategy, and Public Policy. New York: HarperCollins, 1996.
Scherer 1998: Scherer, F. M. Comment. In: Anderson, Robert D., Gallini, Nancy T. Competition Policy and Intellectual Property Rights in the Knowledge-Based Economy. Calgary: University of Calgary Press, 1998.
Scherer 1999: Scherer, F.M. Retail Distribution Channel Barriers to International Trade. In: Antitrust Law Journal, Vol. 67, 1999. S. 77-112.
Scherer 2001: Scherer, F.M. Part Two Summary. In: Porter, Roger B., Sauvé, Pierre, Subramanian, Arvind, Zampetti, Americo Beviglia. Efficiency, Equity, Legitimacy. The Multilateral Trading System at the Millenium. Washington D.C.: Brookings Institution Press, 2001.
Scherer 2003: Scherer, F.M. The Economics of Compulsory Drug Patent Licensing. In: Workshop on Key Issues in Improving the Accessability to Drugs in Developing Countries, June 2, 2003. World Bank. In: http://www.cptech.org.
Scherer et al. 1975: Scherer, F. M., Beckenstein, Alan, Kaufer, Erich, Murphy, R. Dennis. The Economics of Multi-Plant Operation. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1975.
Scherer/Ross 1990: Scherer, F. M., Ross, David. Industrial market structure and economic performance. Third Edition. Boston: Houghton Mifflin, 1990.
Scherer/Watal 2001: Scherer, F.M., Watal, Jayashree. Post-Trips Options for Access to Patented Medicines in Developing Countries. WHO Commission on Macroeconomics and Health Working Paper Series Paper No. WG4: 1. Geneva: WHO, 2001.

Scherrer 1992: Scherrer, Christoph. Im Bann des Fordismus. Die Auto- und Stahlindustrie der USA im internationalen Konkurrenzkampf. Berlin: Ed. Sigma Bohn, 1992.
Scherrer 1999: Scherrer, Christoph. Globalisierung wider Willen? Die Durchsetzung liberaler Außenwirtschaftspolitik in den USA. Berlin: Edition Sigma, 1999.
Scherrer 2000: Scherrer, Christoph. Global Governance: Vom fordistischen Trilateralismus zum neoliberalen Konstitutionalismus. In: Prokla, 30 Jg., Heft 118, März 2000.
Scherrer et al. 1998: Scherrer, Christoph, Greven, Thomas, Frank, Volker. Sozialklauseln: Arbeiterrechte im Welthandel. Münster: Westfälisches Dampfboot, 1998.
Schiff 1971: Schiff, Eric. Industrialization without National Patents. The Netherlands, 1969-1912, Switzerland, 1850-1907. Princeton: Princeton University Press, 1971.
Schiff/Valdes 1992: Schiff, Maurice, Valdes, Alberto. A Synthesis of the Economics in Developing Countries. The Political Economy of Agricultural Pricing Policy, Vol. 4, Baltimore, London: John Hopkings University Press for the World Bank, 1992.
Schiffer 1981: Schiffer, Jonathan. The Changing Post-war Pattern of Development: The Accumulated Wisdom of Samir Amin. In: World Development, Vol. 9, No. 5, 1981. S. 515-537.
Schilder 1999: Schilder, Klaus. Background Paper on the Ongoing ACP-EU Negotiations on the Future of the Lomé Convention. WEED. In: http://www.weedbonn.org.
Schink 1999: Schink, Alexander. Beinträchtigung der Umwelt in Deutschland durch landwirtschaftliche Produktion. In: Umwelt und Planungsrecht, Januar 1999. S. 8-17.
Schmalensee 1987: Schmalensee, Richard. Intra-Industry Profitability Differences in US Manufacturing 1053-1983. In: Journal of Industrial Economics, Vol. XXXVII, No. 4, June 1989. S. 337-357.
Schmidt 1990: Schmidt, Reiner. Öffentliches Wirtschaftsrecht. Allgemeiner Teil. Berlin: Springer Verlag, 1990.
Schmidt 1995: Schmidt, Klaus-Dieter. Motives of Large Multinationals Investing in Small Transition Countries. Kiel Working Paper No. 668, January 1995.
Schmidt 1995a: Schmidt, Manfred G. Demokratietheorien. Opladen: Leske & Budrich, 1995.
Schmidt 1996: Schmidt, Manfred G. Staat und Markt in den demokratischen Industrieländern. In: Spektrum der Wissenschaft, November 1996. S. 36-44.
Schmidt 1996a: Schmidt, Ingo. Wettbewerbspolitik und Kartellrecht. Stuttgart: Lucius&Lucius, 1996.
Schmidt 2005: Schmidt, Christian. Lizenzverweigerung als Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung. Berlin: Wissenschaftlicher Verlag Berlin, 2005.
Schmidt/Binder 1996: Schmidt, Ingo, Binder, Steffen. Wettbewerbspolitik im internationalen Vergleich. Heidelberg: Verlag Recht und Wirtschaft, 1996.
Schmitz/Hewitt 1991: Schmitz, Hubert, Hewitt, Tom. Learning to Raise Infants: A Case-study in Industrial Policy. In: Christopher Colclough, James Manor (eds.). States or Markets? Neo-liberalism and the Development Policy Debate. Oxford. Clarendon Press, 1991.
Schnepf 2004: Schnepf, Randy. U.S.-Canada Wheat Trade Dispute. CRS Report for Congress, RL32426, Updated, June 14, 2004. In: http://www.fpc.state.gov/c4763.htm.
Schnepf 2006: Schnepf, Randy. U.S. Agricultural Policy Response to WTO Cotton Decision. CRS Report for Congress, RS22187, Updated, September 8, 2006. In: http://fpc.state.gov/fpc/c18787.htm.
Schoch 1994: Schoch, Frank. Unbestimmte Rechtsbegriffe im Rahmen des GATT. Eine Untersuchung anhand der Regelungen über Dumping und Subventionen. Frankfurt am Main: Peter Lang, 1994.
Schoenbaum 1994: Schoenbaum, Thomas J. The International Trade Laws and the New Protectionism: The Need for a Synthesis with Antitrust. In: North Carolina Journal of Internatinal Law and Commercial Regulation. Vol. 19, 1994. S. 393-439.
Schoneveld 1992: Schoneveld, Frank. The European Community Reaction to the 'Illicit' Commercial Trade Practices of Other Countries. In: JWT, Vol. 26, No. 2, April 1992. S. 17-33.
Schott 2001: Schott, Peter K. One Size Fits All? Heckscher-Ohlin Specialization in Global Production. NBER Working Paper No. 8244, April 2001.
Schreiber 1997: Schreiber, Sebastian. Freihandel und Gerechtigkeit. Frankfurt am Main et al.: Lang, 1997.
Schröder 1995: Schröder, Meinhard. Die Berücksichtigung des Umweltschutzes in der gemeinsamen Agrarpolitik der Euopäischen Union. In: Natur und Recht, Heft 3, 1995. S. 117-123.
Schröder 1999: Schröder, Christoph. Produktivität und Lohnstückkosten im internationalen Vergleich. In: iw-Trend, 3, 1999. S. 19-35.
Schröter 1999: Schröter, Helmuth. Einführung Art. 85. In: In: Groeben, Hans von, Thiesing, Jochen, Ehlermann, Claus-Dieter (Hrg.). Kommentar zum EU-/EG-Vertrag. Fünfte Auflage. Baden-Baden: Nomos, 1999.
Schuknecht 1992: Schuknecht, Ludger. Trade Protection in the European Community. Chur; Reading; Paris: Harwood Academic Publishers, 1992.
Schuknecht/Kono 1998: Schuknecht, Ludger, Kono, Masamichi. Financial Services Trade, Capital Flows, and Financial Stability. WTO Staff Working Paper ERAD-98-12, November 1998. In: http://www.wto.org.
Schüler 1991: Schüler, Jeannette. Voluntary Export Restraints. In: Grabnitz, Eberhard, von Bogdandy, Armin (eds.). U.S. Trade Barriers: A Legal Analysis. New York; London; Rome: European Law Press Munich, Oceana Publications, 1991.

Schüler 1991a: Schüler, Jeannette. The Political System Governing Foreign Trade in the United States. In: Grabnitz, Eberhard, von Bogdandy, Armin (eds.). U.S. Trade Barriers: A Legal Analysis. New York; London; Rome: European Law Press Munich, Oceana Publications, 1991.
Schüller 2000: Schüller, Margot. Die Volksrepublik China 1949 bis 2000: Vom sozialistischen Entwicklungsland zur wirtschaftlichen Großmacht. In: Nord-Süd-Aktuell, Jahrgang XIV, Nr. 4, 2000. S. 671-687.
Schultz 1961: Schultz, Theodore W. Economic Prospects of Primary Products. In: Ellis, Howard S. (ed.) Economic Development for Latin America. Proceedings of a Conference held by the International Economics Association. London: Macmillan, 1961.
Schultz 1978: Schultz, Theodore W. On Economics and Politics of Agriculture. In: Schultz, Theodore William. Distortions of Agricultural Incentives. Bloomington; London: Indiana University Press, 1978.
Schulz-Nieswandt 1994: Schulz-Nieswandt, Frank. Zur Theorie der Transformation. Weiden, Regensburg: eurotrans-Verlag, 1994.
Schumpeter 1946: Schumpeter, Joseph A. Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie. Tübingen: Mohr, 1993.
Schwarz 1994: Schwarz, Karl. Car Wars. Die Automobilindustrie im globalen Wettbewerb. Frankfurt am Main: Peter Lang, 1994.
Schwarz 2004: Mathias, Schwarz. Theorie internationaler Handelsbeziehungen. Uni-Skript. Lehrstuhl Karlhans Sauernheimer. In: http://www.aussenwirtschaft.vwl.uni-mainz.de.
Schwering 1996: Schwering, Heinz-Jürgen. Kommentar zu G. Engel. In: Pies, Ingo, Leschke, Martin (Hrg.). James Buchanans konstitutionelle Ökonomik. Tübingen: Mohr, 1996.
Schwintowski 1996: Schwintowski, Hans-Peter. Recht und Gerechtigkeit. Eine Einführung in Grundfragen des Rechts. Berlin: Springer, 1996.
Schwintowski 2000: Schwintowsik, Hans-Peter. Freier Warenverkehr im europäischen Binnenmarkt. In: RabelsZ Vl. 64, 2000. S. 38-59.
Scitovsky 1954: Scitovsky, Tibor. Two Concepts of External Economies. In: Journal of Political Economy, Vol. 62, 1954. S. 142-151.
Scott 1993: Scott, John T. Purposive Diversitfication and Economic Performance. Cambridge: Cambrigde University Press, 1993.
Scott 1999: Scott, Robert E. Exported to Death. The Failure of Agricultural Deregulation. Economic Policy Institute, Briefing Paper. July 1999. In: http://epinet.org.
Scott 2005: Scott, Robert E. U.S.-China Trade, 1989-2003. Impact on jobs and industries, nationally and state-by-state. EPI Working Paper 270, January 2005. In: http://www.epi.org.
SCVPH 2002: Scientific Committee on Veterinary Measures Relating to Public Health. Opionion on Review of previous SCVPH opinions of 30 April 1999 and 3 May 2000 on the potential risks for human health from hormone residues in bovine meat and meat products, adopted on 10 April 2002. European Commission. Health & Consumer Protection Directorate General. In:
http://ec.europa.eu/food/food/chemicalsafety/contaminants/hormones/index_en.htm.
Seidel 1996: Seidel, Gerd. Handbuch der Grund- und Menschenrechte auf staatlicher, europäischer und universeller Ebene. Baden-Baden: Nomos, 1996.
Seidl-Hohenveldern 1986: Seidl-Hohenveldern, I. International Economic Law. General Course on Public International Law. In: Recueil des Cours, 1986 III. Dordrecht: Martinus Nijhoff, 1987.
Seiler/Dutfield 2001: Seiler, Achim, Dutfield, Graham. Regulating Access and Benefit Sharing: Basic Issues, legal instruments, policy proposals. Study commissioned by the Federal Republic of Germany in preparation for the 1st meeting of the Ad Hoc Working Group on Access and Benefit Sharing in Bonn, October 2001. Berlin: Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung (WZB), 2001.
Seitz 1994: Seitz, Konrad. Deutschland und Europa in der Weltwirtschaft von morgen. In: Merkur, 1994. S. 828-849.
Seitz 1999: Seitz, Helmut. Subnational Government Bailouts in Germany. ZEI-Working Paper B-20, 1999. In: http://www.zei.de.
Seliger 1999: Seliger, Bernhard. "Big Deals" – Wettbewerbspolitik als Antwort auf die Krise in Südkorea. In: Wirtschaft und Wettbewerb, 6/1999. pp. 574-581.
Sell 1995: Sell, Susan K. Intellectual property protection and antitrust in the developing world: crisis, coercion, and choice. In: International Organization, Vo. 49, No. 2, Spring 1995: S. 315-349.
Sell 1998: Sell, Friedrich J. Max Weber - der Nationalökonom. Zur Neuinterpretation seines Werkes durch Wilhelm Hennis. In: ORDO, Bs. 49, 1998.
Selzer 1995: Selzer, Andrew J. The Political Economy of the Fair Labor Standards Act of 1938. In: Journal of Political Economy, Vol. 103, No. 6, 1995. S. 1302-1342.
Semiconductor Agreement U.S. Japan 1986: Agreement on Semiconductor Trade, Japan-United States, September 2, 1986. In: 25 I.L.M. 1408, 1986. Sowie: EU-Challenge : In: 25 I.L.M. 1621, 1986.
Semiconductor Agreement U.S. Japan 1996: Joint Statement by the Government of the United States and the Governenment of Japan concerning Semiconductors, August 2, 1996. Expired July 31, 1999. In:
http://www.mac.doc.gov/japan/source/ menu/semiconductors/semis.html.
Sen 1970: Sen, Amartya. The Impossibility of a Paretian Liberal. In: Arrow, Kenneth J., Debreu, Gérard (eds.). Landmark Papers in General Equilibrium Theory, Social Choice and Welfare. Cheltenham: Edgar Elgar, 2001.

Sen 1988: Sen, Amartya. The Concept of Development. In: Chenery, H., Srinivasan, T.N. Handbook of Development Economics. Vol. I. Amsterdam; New York: Elsevier Science Publishers, 1988.
Sen 1990: Sen, Amartya. Food, Economics and Entitlements. In: Drèze, Jean, Sen, Amartya. The Political Economy of Hunger. WIDER Studies, United Nations University. New York: Oxford University Press, 1990.
Sen 1999: Sen, Amartya. Development as Freedom. New York: Anchor Books, 1999.
Sen 2002: Sen, Kunal. Globalization and Employment in Bangladesh and Kenya. Discussion Paper 7. GAP Projekt. In: http://www.gapresearch.org/production/globprodpov.html.
Sen 2006: Sen, Rahul. 'New Regionalism' in Asia: A Comparative Analysis of Emerging Regional and Bilateral Trading Agreements involving ASEAN, China and India. In: JWT, Vol. 40, No. 4, 2006. S. 553-596.
Senghaas 1977: Senghaas, Dieter. Weltwirtschaftsordnung und Entwicklungspolitik. Plädoyer für Dissoziation. Frankfurt am Main: Surkamp, 1977.
Senses 1989: Senses, Fikret. The Nature and Main Characteristics of Recent Turkish Growth in Export of Manufactures. In: The Developing Economies, Vol. XXVII, No. 1, March 1989. S. 19-33.
Senti 1986: Senti, Richard. Erscheinungsformen und Ursachen des neuen Protektionismus im Außenhandel. In: ORDO, 37, 1986. S. 217-234.
Senti 1986a: Senti, Richard. GATT Allgemeines Zoll- und Handelsabkommen als System der Welthandelsordnung. Zürich: Schulthess Polygraphischer Verlag, 1986.
Senti 1994: Senti, Richard. GATT-WTO. Die neue Welthandelsordnung nach der Uruguay Runde. Zürich: Institut für Wirtschaftsforschung, ETH, 1994.
Senti 1996: Senti, Richard. NAFTA. Die Nordamerikanische Freihandelszone. Zürich: Schulthess Polygraphischer Verlag, 1996.
Sercovich 1984: Sercovich, Franciso Colman. Brazil. In: World Development, Vol. 12, No. 5/6, 1984. S. 575-599.
Serletis 1992: Serletis, Apostolos. Export growth and Canadian economic development. In: Journal of Development Economics, Vol. 38, 1992. S. 133-145.
Seung 1996: Seung, Jung-Hun. Die sektorale Wirtschaftsstruktur Südkoreas - bisherige Entwicklung und zukünftige Perspektiven. Münster: LIT, 1996.
Shackle 1950: Shackle, G. L. S. On Optimum Tariff Structures. In: Review of Economic Studies, Vol. 17 No. 42, 1949-1950. S. 47-59.
Shaffer 2003: Shaffer, Gregory. How to make the WTO Dispute Settlement System Work for Developing countries: Some Proactive Developing Country Strategies. In: Shaffer, Gregory, Mosoti, Victor, Qureshi, Asif. Towards a development-supportive dispute settlement system in the WTO. ICTSD Resource Paper No. 5, March 2003. In: http://www.ictsd.org.
Shaffer 2003a: Shaffer, Gregory. Defending Interests. Public-Private Partnerships in WTO Litigation. Washington: Brookings Institution, 2003.
Shaffer 2005: Shaffer, Gregory. Can WTO Technical Assistance and Capacity-Building Serve Developing Countries? In: Petersmann, Ernst-Ulrich (ed.). Reforming the World Trading System. Legitimacy, Efficiency, and Democratic Governance. Oxford: Oxford University Press, 2005.
Shaffer 2005a: Shaffer, Gregory. Parliamentary Oversight of WTO Rule-Making: the Political, Normative, and Practical Contexts. In: Petersmann, Ernst-Ulrich (ed.). Reforming the World Trading System. Legitimacy, Efficiency, and Democratic Governance. Oxford: Oxford University Press, 2005.
Shaffer/Apea 2005: Shaffer, Gregory, Apea, Yvonne. Institutional Choice in the Generalized System of Preferences Case: Who Decides the Conditions for Trade Preferences? The Law and Politics of Rights. In: JWT, Vol. 39, No. 6, 2005. S. 977-1008.
Shaked/Sutton 1984: Shaked, Avner, Sutton, John. Natural Oligopolies and International Trade. In: Kierzkowski, Henryk (ed.). Monopolistic Competition and International Trade. Oxford: Clarendon Press, 1984.
Shallue 2001: Shallue, James Joseph. An Analysis of Foreign Sales Corporations and the European Communities' Four Billion-Dollar Retaliation. In: Denver Journal of International Law and Policy, Vol. 30, No. 1, Winter 2001. S. 179-221.
Shank 1996: Shank, Robert D. The Justice Department's Recent Antitrust Enforcement Policy: Toward a 'Positive Comity' Solution to International Competition Problems. In: Vanderbilt Journal of Transnational Law, Vol. 29, 1996. S. 155-189.
Shao 2002: Shao, John R. Agriculture and Market Liberalization in Tanzania: Problems of Cotton Production and Marketing in the Bunda District. Tanzania Development Research Group, Tanzania Agriculture Situation Analysis, November 2002. In: http://www.tzonline.org.
Shapiro 1990: Shapiro, Helen. Rent Seeking or Rent Distribution? Automobile Firms and the Brazilian State 1956-68. In: McCarthy, Desmond F. (Hg.). Problems of Developing Countries in the 1990s. Washington: World Bank, 1990.
Shapiro 2001: Shapiro, Carl. Navigating the Patent Thicket: Cross Licenses, Patent Pools, and Standard-Setting, University of California at Berkeley, March 2001. In: http://faculty.haas.berkeley.edu/shapiro/thicket.pdf
Shapiro/Taylor 1990: Shapiro, Helen, Taylor, Lance. The State and Industrial Strategy. In: World Development, Vol. 18, No. 6, 1990. S. 861-878.
Sharer et al. 1998: Sharer, Robert, Sorsa, Piritta, Calika, Nur, Ross, Paul, Shiells, Clinton, Dorsey, Thomas. Trade Liberalization in IMF-Supported Programs. Washington: IMF, 1998.

Sharma 2000: Sharma, Kishor. Liberalization and Structural Change: Evidence from Nepalese Manufacturing. Yale University, Economic Growth Center, Centre Discussion Paper No. 812, April 2000. In: http://aida.econ.yale.edu/~egcenter/.
Sharpley/Lewis 1990: Sharley, Jennifer, Lewis, Stephen. Kenya. In: Riddell, Roger C. (ed.). Manufacturing Africa. Performance & Prospects of Seven Countries in Sub-Saharan Africa. Overseas Development Institute. London: James Currey, 1990.
Shaw/Schwartz 2002: Shaw, Sabrina, Schwartz, Risa. Trade and Environment in the WTO. In: JWT, Vol. 36, No. 1, 2002. S. 129-154.
Sheehey 1990: Sheehey, Edmund J. Exports and Growth: A flawed framework. In: The Journal of Development Studies, Vol. 27, No. 1, October 1990. S. 111-116.
Shelton 1994: Shelton, Dinah. The Participation of Nongovernmental Organizations in International Judicial Proceedings. In: AJIL, Vol. 88, 1994, S. 611-642.
Shen 1984: Shen, T. Y. The Estimation of X-Inefficiency in Eighteen Countries. In: The Review of Economics and Statistics. Vol. 66, 1984. S. 98-103.
Shepherd 1981: Shepherd, William G. Public Enterprises in Western Europe and the United States. In: de Jong, H. W. (ed.). The Structure of European Industry. The Hague; Boston; London: Martinus Nijhoff, 1981.
Shepherd 1982: Shepherd, William G. Causes of Increased Competition in the U.S.-Economy, 1939-1980. In: The Review of Economics and Statistics, Vol. 64, 1982. S. 613-626.
Shepherd 1984: Shepherd, Willam G. 'Contestability' vs. Competition. In: American Economic Review, Vol. 74 No. 4, September 1984. S. 572-587.
Shepherd 1990: Shepherd, William G. The Airline Industry. In: Adams, Walter (Hrg.). The Structure of American Industry. New York: Macmillan, 1990.
Shepherd/Alburo 1991: Shepherd, Geoffrey, Alburo, Florian. The Philippines. In: The Experience of Korea, the Philippines, and Singapore. Liberalizing Foreign Trade Vol. 2. Oxford: World Bank/Blackwell, 1991.
Sherman/Kaen 1997: Sherman, Heidemarie C., Kaen, Fred R. Die deutschen Banken und ihre Einfluß auf Unternehmensentscheidungen. In: ifo-Schnelldienst, 23/1997. S. 3-20.
Sherwood 1990: Sherwood, Robert M. Intellectual Property and Economic Development. Boulder: Westview Press, 1990.
Shihepo 1999: Shihepo, Gabriel. The Impact of EU Beef Dumping on Namibia's Beef Market. In: Farewell to Lomé? The Impact of Neo-liberal EU Policies on ACP Countries. WEED, terre des hommes, KOSA. Bonn, July 1999.
Shin 1994: Shin, Ja Hyun. Census and Analysis of Antidumping Actions in the United States. OECD Committee on Competition Law and Policy, Working Paper No. 1 on Competition and International Trade. DAFFE/CLP/WP1(94)12. Paris: OECD, 1994. In: http://ftc.gov.
Shiva/Holla-Bar 1993: Shiva, Vandana, Holla-Bar, Radha. Intellectual Piracy and the Neem Tree. In: The Ecologist, Vol. 23 No. 6, November/December 1993. S. 223-227.
Short 1984: Short, R. P. The Role of Public Enterprises: An International Statistical Comparison. In: Floyd, Robert H., Gray, Clive S., Short, R. P. Public Enterprise in Mixed Economies. Washington: International Monetary Fund, 1984.
SIA Information 2006: Semiconductor Industry Information. Industry Facts and Figures. 2006. In: http://www.sia-online.org.
SIA Information 2006a: Semiconductor Industry Information. Papers and Publications. Total Semiconductor World Market Sales & Shares 1994-2004. 2006. In: http://www.sia-online.org.
SIA Information 2006b: Semiconductor Industry Information. Keeping Semiconductor Leadership in the U.S.. 2006. In: http://www.sia-online.org.
Sicsic/Wyplosz 1996: Sicsic, Pierre, Wyplosz, Charles. France, 1945-92. In: Crafts, Nicolas, Toniolo, Gianni (eds.). Economic Growth in Europe since 1945. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.
Siebe 1997: Siebe, Thomas. Ökonomische Aufholprozesse: Was erklären 'weiche' Faktoren. In: RWI-Mitteilungen, Jg. 47, 1997, S. 95-114.
Siebert 1997: Siebert, Horst. An Institutional Order for a Globalizing World Economy. Kiel Working Paper No. 807, April 1997.
Siebert 1999: Siebert, Horst. Mit dem Verursacherprinzip gegen Währungskrisen. In: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Donnerstag, 18. Februar 1999, Nr. 41, S. 19.
Siebert/Klodt 1998: Siebert, Horst, Klodt, Henning. Towards Global Competition: Catalysts and Constraints. Kiel Working Paper No. 897, December 1998.
Siegel 2002: Siegel, Deborah E. Legal Aspects of the IMF/WTO Relationship: The Fund's Articles of Agreement and the WTO Agreements. IMF Seminar on Current Developments in Monetary and Financial Law, May 7-17, 2002, Washington D.C. In: http://www.imf.org.
Sievers 2001: Sievers, Sara E. Competitiveness and Foreign Direct Investment in Africa. In: OECD. Policies to Promote Competitiveness in Manufacturing in Sub-Saharan Africa. Development Centre Seminars within the IMF and the AERC. Kwasi Fosu, Augustin, Nsouli, Saleh M., Varoudakis, Aristomene (eds.). Paris: OECD, 2001a.
Simma 1972: Simma, Bruno. Das Reziprozitätselement im Zustandekommen völkerrechtlicher Verträge. Berlin: Duncker & Humblot, 1972.

Simon 1995: Simon, David. The Demise of 'Socialist' State forms in Africa: An Overview. In: Journal of International Development, Vol. 7, No. 5, 1995. S. 707-739.
Singer 1950: Singer, H. W. The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries. In: American Economic Review, Bd. 40, 1950, S. 473-485.
Singh 1993: Singh, Ajit. The Stock-market and economic development: Should developing countries encourage stock markets? In: UNCTAD Review, No. 4, 1993. S. 1-18.
Singh 2005: Singh, Ajit. Special and Differential Treatment: The Multilateral Trading System and Economic Development in the Twenty-first Century. In: Gallagher, Kevin P. Putting Development First. London, New York: Zed Books, 2005.
Singh et al. 1999: Singh, Harsha Vardhana, Soni, Anita, Kathuria Rajat. Telecom Policy Reform in India. Working Paper, World Bank, 1999. In: http://www.worldbank.org/research/trade.
Singh et al. 2003: Singgh, R.B., Kumar, P., Woodhead, T. Smallholder Farmers in India: Food Security and Agricultural Policy. FAO Regional Office for Asia and the Pacific. Bangkok, Thailand: FAO, 2002. In: http://www.fao.org.
Singh/Dhumale 1999: Singh, Ajit. Competition Policy, Development and Developing Countries. South Centre Working Paper, Nov. 1999. In: http://ww.southcentre.org.
Singh/Zammit 1998: Singh, Ajit, Zammit, Ann. Foreign Direct Investment: Towards Co-operative Institutional Arrangements between the North and the South. In: Michie, Jonathan, Smith, John Grieve. Globalization, Growth, and Governance. Oxford: Oxford University Press, 1998.
SITC Rev. 3 Vereinte Nationen 2004: Vereinte Nationen. Standard International Trade Classification, Revision 3. In: http://unstats.un.org/.
Skaggs 2005: Skaggs, David E. How Can Parliamentary Participation in the WTO Rule-Making and Democratic Control be Made More Effective in the WTO? A United States Congressional Perspective. In: Petersmann, Ernst-Ulrich (ed.). Reforming the World Trading System. Legitimacy, Efficiency, and Democratic Governance. Oxford: Oxford University Press, 2005.
Sklair 1995: Sklair, Leslie The Sociology of the Global System. Baltimore, Maryland: John Hobkins University Press, 1995.
Skocpol 1985: Skocpol, Theda. Bringing the State Back In: Strategies of Analysis in Current Research. In: Evans, Peter B. et al. (eds.). Bringing the State Back In. Cambridge: Cambridge University Press, 1985.
Skully 1999: Skully, David W. The Economics of TRQ Administration. IATRC Working Paper No. 6, 1999. In: http://www.iatrcweb.org.
Slaugher 2000: Slaughter, Anne-Marie. International Law and International Relations. In: Recueil des Cours 285, 2000. Collected Courses of The Hague Academy of International Law. The Hague: Martinus Nijhoff, 2001.
Slaughter 1997: Slaughter, Matthew J. Per Capita Income Convergence and the Role of International Trade. In: American Economic Review, Vol. 87, No. 2, 1997. S. 194-204.
Slaughter 1998: Slaughter, Matthew J. International Trade and Per Capita Income Convergence: A Difference-In-Differences Analysis. NBER Working Paper 6557, May 1998.
Slonina 2003: Slonina, Michael. Durchbruch im Spannungsverhältnis TRIPS and Health: Die WTO-Entscheidung zu Exporten unter Zwangslinzenzen. In: Tietje, Christian (et al.). Beiträge zum Transnationalen Wirtschaftsrecht. Heft 20, September 2003. In: http://www.wirtschaftsrecht.uni-halle.de/.
Slotboom 2001: Slotboom, Marco M. Do Different Treaty Purposes Matter for Treaty Interpretation? The Elimination of Discriminatory Internal Taxes in EC and WTO Law. In: Journal of International Economic Law, 2001. S. 557-579.
Slotboom 2002: Slotboom, Marco M. Subsidies in WTO Law and in EC Law. In: JWT, Vol. 36, No. 3, 2002. S. 517-542.
Slotboom 2003: Slotboom, Marco M. Do Public Health Measure Recieve Similar Treatment in the European Community and World Trade Organization Law? In: JWT, Vol. 37, No. 3, 2003. S. 553-596.
SME India 2005: Webseite: http://www.smeindia.com/ssivariousstates.asp.
Smeets 1996: Smeets, Heinz-Dieter. Grundlagen der regionalen Integration: Von der Zollunion zum Binnenmarkt. In: Ohr, Renate (Hrg.). Europäische Integration. Stuttgart; Berlin; Köln: Kohlhammer, 1996.
Smeets 1997: Smeets, Heinz-Dieter. Internationales Währungssystem und deutsche Wirtschaftspolitik. In: ORDO, Bd. 48, 1997.
Smith 1776: Smith, Adam. Der Wohlstand der Nationen. (Hrg.) Recktenwald, Horst Claus. München: dtv, 1974 (1999).
Smith 1984: Smith, Alasdair. Capital Theory and Trade Theory. In: Jones, R.W., Kenen, P. B. (eds.). Handbook of International Economics, Vol. I. Amsterdam: Elsevier Science, 1984.
Smith 1994: Smith, Alasdair. Strategic Trade Policy in the European Car Market. In: Krugman, Paul R. Empirical Studies of Strategic Trade Policy. NBER Project Report. Chicago: Univ. of Chicago Press, 1994.
Smith 1997: Smith, Stephen C. Case Studies in Economic Development. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1997.
Smith 1997a: Smith, Vincent H. NAFTA, GATT, and Agriculture in the Northern Rockies and Great Plains. Special Report March 1997. Nothern Plains and Rockies Centre for the Study of Western Hemisphre Trade. In: http://www.agecon.lib.umn.edu.

Smith 1998: Smith, Heather. The Determinants of Manufacturing Protection in Taiwan. In: The Developing Economies, XXXVI-3, September 1998: 305-331.
Smith/Urey 2002: Smith, L.E.D, Urey, I. Agricultural Growth and Poverty Reduction: A Review of Lessons from the Post-Independence and Green Revolution Experience in India. October 2002. In: www.imperial.ac.uk/agriculturalsciences
Söderbom 2001: Söderbom, Mans. Contraints and Opportunities in Kenyan Manufacturing: Report on the Kenyan Manufacturing Enterprise Survey 2000. CSAE Working Paper September 2001. In: http://www.csae.ox.ac.uk/.
Söderbom/Teal 2000: Söderbom, Mans, Teal, Francis. Skills, Investment and Exports from Manufacturing Firms in Africa. CSAE Working Paper WPS/2000.8, 2000. In: http://www.csae.ox.ac.uk/.
Söderbom/Teal 2001: Söderbom, Mans, Teal, Francis. Can African manufacturing firms become successful exporters? UNIDO Working Paper. In: http://www.unido.org/.
Söderbom/Teal 2001a: Söderbom, Mans, Teal, Francis. Are African Manufacturing Firms Really Inefficient? Evidence from Firm-Level Panel Data. CSAE Working Paper WPS/01.14, 2001. In: http://www.csae.ox.ac.uk/.
Söderbom/Teal 2002: Söderbom, Mans, Teal, Francis. Are Manufacturing Exports the Key to Economic Success in Africa. CSAE Working Paper November 2002. In: http://www.csae.ox.ac.uk/.
Söderling 1999: Söderling, Ludvig. Structural Policies for International Competitiveness in Manufacturing: The Case of Cameroon. OECD Development Centre, Working Paper No. 146, CD/DOC(99)3, March 1999. In: http://www.oecd.org.
Soete/Verspagen 1993: Soete, Luc, Verspagen, Bart. Technology and Growth: The Complex Dynamics of Catching Up, Falling Behind and Taking Over. In: Szirmai, Adam, van Ark, Bart, Pilat, Dirk (eds.). Explaining Economic Growth. Essays in Honour of Angus Maddison. Amsterdam: North Holland, 1993.
Sohmen 1959: Sohmen, Egon. Competition and Growth: The Lesson of West Germany. In: American Economic Review, Vol. 49, 1959. S. 986-1003.
Soifer 1984: Soifer, Ricardo J. Argentina. In: World Development, Vol. 12, No. 5/6, 1984. S. 625-644.
Solimano 1993: Solimano, Andres. Chile. In: Taylor, Lance. The Rocky Road to Reform. Adjustment, Income Distribution, and Growth in the Developing World. Cambridge: MIT Press, 1993.
Söllner 1999: Söllner, Fritz. Die Geschichte ökonomischen Denkens. Berlin et al.: Springer, 1999.
Solow 1956: Solow, Robert M. A Contribution to the Theory of Economic Growth. In: Quarterly Journal of Economics, Vol. 70, 1956. S. 65-94.
Solow 1957: Solow, Robert M. Technical Change and the Aggregate Production Function. In: The Review of Economics and Statistics, Vol. XXXIX, No. 3, August 1957, pp. 312-320.
Solow/Baily 2001: Solow, Robert M., Baily, Martin Niel. International Productivity Comparisons Built from the Firm Level. In: Journal of Economic Perspectives, Vol. 15, No. 3. Summer 2001. S. 151-172.
Soltwedel et al. 1988: Soltwedel, Rüdiger. Subventionssysteme und Wettbewerbsbedingungen in der EG. Kiel: Institut für Weltwirtschaft, 1988.
South Africa Customs Information 2004: South Africa Customs Information. In: http://rapidttp.com/tariff/.
South Centre 1996: South Centre. International Commodity Problems and Policies. The Key Issues for Developing Countries. Geneva: South Centre, 1996.
South Centre 2005: South Centre. Observations on the Proposal for a New Peace Clause. SC/TADP/TA/AG/1, November 2005. In: http://www.southcentre.org.
Souty 2005: Souty, Francois. Is there the need for additional WTO competitions rules promoting non-discriminatory competitions laws and competition institutions in WTO Members? In: Petersmann, Ernst-Ulrich (ed.). Reforming the World Trading System. Legitimacy, Efficiency, and Democratic Governance. Oxford: Oxford University Press, 2005.
Spamann 2004: Spamann, Holger. Standard of Review for World Trade Organization Panels in Trade Remedy Cases: a Critical Analysis. In: JWT, Vol. 38, No. 3, 2004. S. 509-555.
Spamann 2006: Spamann, Holger. The Myth of 'Rebalancing' Retaliation in WTO Dispute Settlement Practice. In: Journal of International Economic Law Vol. 9, No. 1, 2006. S. 31-79.
Spatz/Nunnenkamp 2002: Spatz, Julius, Nunnenkamp, Peter. Globalization of the Automobile Industry - Traditional Locations under Pressure? Kiel Working Paper No. 1093, Kiel: Institut für Weltwirtschaft, January 2002.
Spero/Hart 1997: Spero, Joan E., Hart, Jeffrey A. The Politics of International Economic Relations. New York: St. Martin's Press, 1997.
Spinanger 1985: Spinanger, Dean. Protektion im internationalen Handel mit Textilien und Bekleidung – Auswirkungen des Multifaserabkommens. In: Die Weltwirtschaft, Heft 1, 1985. S. 133-145.
Spinanger 2000: Spinanger, Dean. Faking Liberalization and Finagling Protectionism: The ACT at Its Best. World Bank, WTO Background Paper, June 2000. In: http://www.worldbank.org/research/trade.
Spoor 1997: Spoor, Max. Agrarian Transformation in Nicaragua: market liberalization and peasant rationality. In: Spoor, Max (ed.). The 'Market Panacea'. Agrarian transformation in developing countries and former transition economies. London: Intermediate Technology Publications, 1997.
Spoor 2000: Spoor, Max. Two Decades of Adjustment and Agricultural Development in Latin America and the Caribbean. Serie Reformas Economicas No. 56, Comisión Económica para América Latina y el Caribe. In: http://www.eclac.cl/publicationes/.

Srinivasan 1994: Srinivasan, T. N. Data base for development analysis: An overview. In: Journal of Development Economics, Vol. 44, 1994. S. 3-27.
Srinivasan 1994a: Srinivasan, T. N. Indian Agriculture: Policies and Performance. In: Srinivasan, T.N. (ed.). Agriculture and Trade in China and India. San Francisco: ICS Press, 1994.
Srinivasan 2001: Srinivasan, T. N. India's Reform of External Sector Policies and Future Multilateral Trade Negotiations. Yale University, Economic Growth Center, Centre Discussion Paper No. 830, June 2001. In: http://aida.econ.yale.edu/~egcenter/.
Srinivasan 2004: Srinivasan, T.N. Comments on Dani Rodrik and Arvind Subramanian, "From 'Hindu Growth' to Productivity Surge: The Mystery of the Indian Growth Transition." IMF Jaques Polak Annual Research Conference, 4-5 November 2004. In: www.imf.org/external/pubs/ ft/staffp/2004/00-00/sriniv.pdf
Srinivasan/Bhagwati 1978: Srinivasan, T.N., Bhagwati, Jagdish. Shadow Prices for Project Selection in the Presence of Distortions: Effective Rates of Protection and Domestic Resource Costs. In: Journal of Political Economy, Vol. 86 No. 1, 1978. S. 97-116.
Srinivasan/Bhagwati 1999: Srinivasan, T. N., Bhagwati, Jagdish. Outward-Orientation and Development: Are Revisionists Right? Yale University, Economic Growth Center, Centre Discussion Paper No. 806, September 1999. In: http://aida.econ.yale.edu/~egcenter/ oder http://www.columbia.edu/~jb38.
Srivastava/Ahuja 2002: Srivatava, Jayati, Ahuja, Rajeev. Mainstreaming Environment through Jurisprudence. Indian Council for Research on International Economic Relations (ICRIER), Working Paper No. 78, April 2002. In: http://www.icrier.org.
Staehelin 1997: Staehelin, Alesch. Das TRIPs-Abkommen. Immaterialgüterrechte im Licht der globalisierten Handelspolitik. Bern: Stämpfli Verlag AG, 1997.
Stallings 1990: Stallings, Barbara. The Role of Foreign Capital in Economic Development. In: Gereffi, Gary, Wyman, Donald L. Manufacturing Miracles. Paths of Industrialization in Latin America and East Asia. Princeton: Princeton University Press, 1990.
Stansel/Moore 1997: Stansel, Dean, Moore, Stephen. Federal Aid to Dependent Corporations: Clinton and Congress Fail to Eliminate Business Subsidies. In: The Cato Institute, Briefing Papers, 1997. In: http://www.cato.org.
Starbatty/Vetterlein 1994: Starbatty, Joachim, Vetterlein, Uwe. Forschungs- und Technologiepolitik der Europäischen Union. Diskussionsbeitrag Nr. 39, Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät Tübingen, November 1994.
Starck 1987: Starck, Christian. § 29, Grundrechtliche und demokratische Freiheitsidee. In: Handbuch des Staatsrechts, Bd. II. Heidelberg: C. F. Müller, 1987. S. 3-27.
Stead et al. 1996: Stead, Richard, Curwen, Peter, Lawler, Kevin. Industrial Economics. Theory, Application and Policy. London: McGraw-Hill, 1996.
Steel 201 Reports 2001: U.S. Imports of Steel Products: Overall Trends by Source Country Quantity. In: http://www.usitc.gov.
Steel Proclamation 2003: President George W. Bush. To Provide for the Termination of Action Taken with Regard to Imports of Certain Steel Products by the President of the United States of America a Proclamation. Office of the Press Secretary, December 4, 2003. In: http://www.whitehouse.gov.
Steel Technology Informationen 2006: Steel Technology Website. Projects Overview. In: http://www.steel-technology.com.
Stegemann 1998: Stegemann, Klaus. The Integration of Intellectual Property Rights into the WTO System. Diskussionsbeitrag 10-98. Max Planck Institute for Research into Economic Systems. Jena: 1998.
Steger 2004: Steger, D.P. Improvements and Reforms of the WTO Appellate Body. In: Ortino, Federico, Petersmann, Ernst-Ulrich (eds.). The WTO Dispute Settlement System 1995 - 2003. The Hague et al.: Kluwer Law International, 2004.
Stehmann 1999: Stehmann, Oliver. Export Subsidies in the Regional Aircraft Sector. The Impact of Two WTO Panel Rulings against Canada and Brazil. In: JWT, Vol. 33 No. 6, 1999. S. 97-120.
Stehmann 2000: Stehmann, Oliver. Foreign Sales Corporations under the WTO. The Panel Ruling on US Export Subsidies. In: JWT, Vol. 34, No. 3, 2000. S. 127-156.
Stein 1995: Stein, Howard. Policy Alternatives to Structural Adjustment in Africa: An Introduction. In: Stein, Howard (Hrg.). Asian Industrialization and Africa. Studies in Policy Alternatives to Structural Adjustment. London: St. Martin's Press, 1995.
Stein 1995a: Stein, Howard. The World Bank, Neo-Classical Economics and the Application of Asian Industrial Policy to Africa. In: Stein, Howard (Hrg.). Asian Industrialization and Africa. Studies in Policy Alternatives to Structural Adjustment. London: St. Martin's Press, 1995.
Steinberger 1992: Steinberger, Helmut. Allgemeine Regeln des Völkerrechts. In: Isensee, Josef, Kirchhof, Paul (Hrg.). Handbuch des Staatsrechts. Bd. VII. Heidelberg: C.F. Müller, 1992.
Stern 1977: Stern, Klaus. Das Staatsrecht der Bundesrepublik Deutschland. Band 1. Grundbegriffe und Grundlagen des Staatsrechts, Strukturprinzipien der Verfassung. Münschen: C.H. Beck, 1977.
Stern 1990: Stern, Robert M. Symposion on TRIPs and TRIMs in the Uruguay Round: Analytical and Negotiating Issues: Introduction. In: World Economy, Vol. 13, No. 4, December 1990. S. 493-496.
Stern 1997: Stern, Brigitte. Can the United States set Rules for the World? In: JWT, Vol. 31, No. 4, August 1997. S. 6-26.

Stern/Maskus 1981: Stern, Robert M., Maskus, Keith E. Determinants of the Structure of U.S. Foreign Trade. In: Journal of International Economics, Vol. 11, 1981. S. 207-224.
Sternberger 1979: Sternberger, Dolf. Verfassungspatriotismus. In: Sternberger, Dolf. Schriften X. Frankfurt am Main: Insel Verlag, 1990.
Stevens 1990: Stevens, Christopher. Nigeria. In: Riddell, Roger C. (ed.). Manufacturing Africa. Performance & Prospects of Seven Countries in Sub-Saharan Africa. Overseas Development Institute. London: James Currey, 1990.
Stevens 2002: Stevens, Christopher. The Future of Special and Differential Treatment (SDT) for Developing Countries in the WTO. IDS Working Paper 163. Institute of Development Studies, Brighton, Sussex: 2002. In: www.ids.ac.uk/ids/bookshop/.
Stevens/Kennan 1995: Stevens, Christoper, Kennan, Jane. How will the EU's Response to the GATT Round affect Developing Countries? In: Nord-Süd Aktuell, Heft 3, 1995. S. 395-415.
Stevenson 2004: Stevenson, Cliff. Are World Trade Organization Members Correctly Applying World Trade Organization Rules in Safeguard Determinations? In: JWT Vol. 38, No. 2, 2004. S. 307-329.
Stewart 1984: Stewart, Frances P. Facilitating Indigenous Technical Change in Thirld World Countries. In: Fransman, Martin, King, Kenneth (eds.). Technology Capability in the Thirld World. London: Macmillan, 1984.
Stewart 1993: Stewart, Terence P. (ed.). The GATT Uruguay Round. A Negotiating History (1986-1994). Vol. I Commentary. Deventer, Boston: Kluwer Law and Taxation Publishers 1993.
Stewart 1994a: Stewart, Frances P. Recent Theories of International Trade. Some Implications for the South. In: Kierzkowski, Henryk (ed.). Monopolistic Competition and International Trade. Oxford: Clarendon Press, 1984.
Stewart 1999: Stewart, Terence P. (ed.). The GATT Uruguay Round. A Negotiating History (1986-1994). Volume IV: The End Game (Part I). The Hague; London; Boston: Kluwer Law International, 1999.
Stewart 2005: Stewart, Terence P. Statement of Terence P. Stewart, Esq. Stewart and Stewart. House Committee on Ways and Means. Hearings. May 17, 2005. In: http://waysandmeans.house.gov.
Stewart/Dwyer 1998: Stewart, Terence P., Dwyer, Amy S. Sunset Reviews of Antidumping and Countervailing Duty Measures. US Implementation of the Uruguay Round Commitments. In: Journal of World Trade, Vol. 32, Heft 5, 1998. S. 101-135.
Stewart/Dwyer 1998a: Stewart, Terence P., Dwyer, Amy S. WTO Antidumping and Subsidy Agreements. A Practitioner's Guide to 'Sunset' Reviews in Australia, Canada, the European Union, and the United States. The Hague et al.: Kluwer, 1998.
Stewart/Ghani 1992: Stewart, Frances, Ghani, Ejaz. Externalities, Development and Trade. In: Helleiner (ed.). Trade Policy, Industrialization, and Development. New York: Oxford University Press, 1992.
Stigler 1975: Sigler, George W. The Citizen and the State. Chicago, London: University of Chicago Press, 1975.
Stiglitz 1986: Stiglitz, Joseph E., Greenwald, Bruce E. Externalities in Economies with Imperfect Information and Incomplete Markets. In: Quarterly Journal of Economics, Vol. 101, 1986. S. 229-264.
Stiglitz 1987: Stiglitz, Joseph E. On the Microeconomics of Technical Progress. In: Katz, Jorge M., Technology Generation in Latin American Manufacturing Industries. London: Macmillan Press, 1987.
Stiglitz 1987a: Stiglitz, Joseph E. Technological Change, Sunk Costs, and Competition. In: Brookings Papers on Economic Activity, Vol. 3, 1987. S. 883-947.
Stiglitz 1989: Stiglitz, Joseph E. Market, Market Failures, and Development. In: American Economic Review, Papers and Proceedings, Vol. 79, No. 2, May 1989, S. 197-203.
Stiglitz 1994: Stiglitz, Joseph E. Wither Socialism? Cambridge, Mass.: The MIT-Press, 1994.
Stiglitz 1998: Stiglitz, Joseph E. The East Asian Crisis and Its Implications for India. Golden Jubilee Year Celebration of the Industrial Finance Corporation of India, Lecture, May 19, 1998. In: http://www.worldbank.org.
Stiglitz 1998a: Stiglitz, Joseph E. More Instruments and Broader Goals: Moving Toward the Post-Washington Consenus. WIDER-Annual Lectures 2. http://www.worldbank.org.
Stiglitz 1998b: Stiglitz, Joseph E. Towards a New Paradigm for Development: Strategies, Policies, and Process. Prebisch Lecture, UNCTAD Geneva, October 19, 1998. http://www.worldbank.org
Stiglitz 1999: Stiglitz, Joseph E. Wither Reform. Ten Years of the Transition. Word Bank Annual Conference on Development Economics. http://www.worldbank.org.
Stiglitz 2002: Stiglitz, Joseph E. Die Schatten der Globalisierung. Bonn: Bundeszentrale für politische Bildung, 2002.
Stiglitz 2005: Stiglitz, Joseph E. Development Policies in a World of Globalization. In: Gallagher, Kevin P. Putting Development First. London, New York: Zed Books, 2005.
Stiglitz 2006: Stiglitz, Joseph E. Making Globalization Work. London: Penguin Books, 2006.
Stiglitz/Charlton 2005: Stiglitz, Joseph E., Charlton, Andrew. Fair Trade for All. Oxford: Oxford University Press, 2005.
Stigum/Stigum 1968: Stigum, Bernt P., Stigum, Marcia L. Economics. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1968.
Stikova/Maug 2004: Stikova, Jana, Maug, Ernst. Acerlor: The Creation of a European Steel Company. Revised: April 14, 2004. In: http://www.konzern-management.de/Lehre/KMII/Seminar/arcelor.htm.
Stiles 1990: Stiles, Kendall W. IMF Conditionality: Coercion or Compromise? In: World Development, Vol. 18, No. 7, 1990. S. 959-974.
Stirling/Yochelson 1985: Stirling, Catherine, Yochelson, John H. Under Pressure. U.S. Industry and the Challenges of Structural Adjustment. Boulder, London: Westview Press, 1985.

Stobaugh/Wells 1984: Stobaugh, Robert, Wells, Louis T. Technology Crossing Borders. The Choice, Transfer, and Management of International Technology Flows. Boston, Mass.: Harvard Business School Press, 1984.
Stockey 1988: Stockey, Nancy L. Learning by Doing and the Introduction of New Goods. In: Journal of Political Economy, Vol. 96, No. 4, 1988. S. 701-717.
Stockings/Watkins 1947: Stocking, George W., Watkins, Myron W. Cartels in Action. Case Studies in International Business Diplomacy. New York: The Twentieth Century Fund, 1947.
Stoll 1994: Stoll, Peter-Tobias. Technologietransfer. Internationalisierungs- und Nationalisierungstendenzen. Berlin etc.: Springer Verlag, 1994.
Stoll 1994a: Stoll, Peter-Tobias. Die WTO: Neue Welthandelsorganisation, neue Welthandelsordnung. Ergebnisse der Uruguay-Runde des GATT. In: ZaöRV, Band 54, 1994. S. 241-339.
Stoll 1997: Stoll, Peter-Tobias. Freihandel und Verfassung. Einzelstaatliche Gewährleistung und die konstitutionelle Funktion der Welthandelsordnung (GATT/WTO). In: ZaöRV, 57/1, 1997. S. 83-146.
Stoll/Schorkopf 2002: Stoll, Peter-Tobias, Schorkopf, Frank. WTO - Welthandelsordnung und Welthandelsrecht. Köln et al.: Carl Heymanns, 2002.
Stolper/Samuelson 1941/1942: Stolper, Wolfgang F., Samuelson, Paul A. Protection and Real Wages. In: Review of Economic Studies, Vol. IX, 1941-1942. S. 58-73.
Stone 1994: Stone, Andrew. Complex Transactions under Uncertainty. Brazil's Machine Tool Industry. World Bank Policy Reserach Working Paper 1247. Washington: World Bank, January 1994.
Stone/Lee 1995: Stone, Joe A., Lee, Hyun-Hoon. Determinants of Intra-Industy Trade: A Longitudinal, Cross-Country Analysis. In: Weltwirtschafliches Archiv, Bd. 131, Heft 1, 1995. S. 67-85.
Storm 1997: Storm, Servaas. Agriculture under Trade Policy Reform: A Quantitative Assessment for India. In: World Development, Vol. 25 No. 3, 1997. S. 425-436.
Storper et al. 2000: Storper, Michael, Chen, Yun-chung, De Paolis, Fernando. The Effects of Globalization on the Location of Industries in the OECD and European Union. DRUID Working Paper No. 00-7. February 2000. In: http://www.business.auc.dk/druid.
Strange 1982: Strange, Susan. Cave! hic dragones: a critique of regime analysis. In: Krasner, Stephen D. (Hrg.) International Regimes. Ithaca, London: Cornell University Press, 1982 (1983).
Strange 1985: Strange, Susan. Protectionism and World Politics. In: International Organization, 39, 2, Spring 1985. S. 233-259.
Strange 1987: Strange, Susan. The persistent myth of lost hegemony. In: International Organization, 41, 4, Autumn 1987. S. 551-574.
Strange 1994: Strange, Susan. States and Markets. London, Washington: Pinter, 1994.
Strange 1995: Strange, Susan. The Limits of Politics. In: Government & Opposition, Vol. 30, No. 3, 1995. S. 291-311.
Strange 1996: Strange, Susan. The Retreat of the State. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.
Strange 1997: Strange, Susan. An International Political Economy Perspective. In: Dunning, John H. (ed.). Governments, Gobalization and International Business. Oxford: Oxford University Press, 1997.
Strasberg et al. 1999: Strasberg, Paul J., Jayne, T. S., Yamano, Takashi, Nyoro, James, Karanja, Daniel, Strauss, John. Effects of Agricultural Commercialization on Food Crop Inputs Use and Productivity in Kenya. Michigan State University International Development Working Papers No. 71, 1999. In: http://www.aec.msu.edu/agecon/fs2/index.htm.
Strasberg/Kloeck-Jenson 2002: Strasberg, Paul J., Kloeck-Jenson, Scott. Challenging Conventional Wisdom: Smallholder Perceptions and Experience of Land Access and Tenure Security in the Cotton Belt of Northern Mozambique. Working Paper No. 48 Mozambique Series, Land Tenure Centre, University of Wisconsin-Madison, April 2002. In: http://www.wisc.edu/ltc.
Strauß 1996: Strauß, Joseph. Implications of the TRIPS Agreement in the Field of Patent Law. In: Beier, Friedrich-Karl, Schricker, Gerhard (eds.) From GATT to TRIPs. The Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights. Weinheim: VHC, 1996.
Streeck 1997: Streek, Wolfgang. German Capitalism: Does it exist? Can it survive?. In: Crouch, Colin, Streeck, Wolfgang. Political Economy of Modern Capitalism. London: Sage, 1997.
Streeten 1989: Streeten, Paul P. International Cooperation. In: Chenery, H., Srinivasan, T.N. Handbook of Development Economics, Vol. I, Amsterdam; New York: Elsevier Science B.V., 1989.
Streit 1986: Streit, Joachim. Zur Liberalisierung des Finanzsektors in der Bundesrepublik Deutschland. In: Die Weltwirtschaft, Heft 1, 1986. S. 55-73.
Streit 1988: Streit, Manfred E. Freiheit und Gerechtigkeit. Ordnungspolitische Aspekte zweier gesellschaftlicher Grundwerte. In: ORDO, Bd. 39, 1988.
Streit 1991: Streit, Manfred E. Theorie der Wirtschaftspolitik. Düsseldorf: Werner, 1991.
Streit 1995: Streit, Manfred E. Ordnungsökonomik. Versuch einer Standortbestimmung. Max-Planck-Institut zur Erforschung von Wirtschaftssystemen, Diskussionsbeitrag 04/95. Jena, 1995.
Streit 1998: Streit, Manfred E. Soziale Marktwirtschaft im europäischen Integrationsprozeß: Befund und Perspektiven. In: Cassel, Dieter (Hrg.). 50 Jahre Soziale Marktwirtschaft. Schriften zu Ordnungsfragen der Wirtschaft. Bd. 57, Stuttgart: Lucius&Lucius, 1998.

Streit/Wohlgemuth 1999: Streit, Manfred E., Wohlgemuth, Michael. Walter Eucken und Friedrich A. Hayek. Initiatoren der Ordnungsökonomik. Max-Planck-Institut zur Erforschung von Wirtschaftssystemen, Diskussionsbeitrag 11-99. Jena, 1999.
Struck 1995: Struck, Hans-Joachim. Die Automobilindustrie in den Entwicklungsländern - dargestellt am Beispiel 'Nigeria'. Münster: Lit-Verlag, 1995.
Stryker 1991: Stryker, J. Dirck. Ghana. In: Krueger, Anne O., Schiff, Maurice, Valdes, Alberto. The Political Economy of Agricultural Pricing Policy. Vol. 3 Africa and the Mediterranean. Baltimore, London: John Hopkins University Press, 1991.
Subrahmanian 1993: Subrahmanian, K. K. India. In: Patel, Surendra J. Technological Transformation in the Thirld World. Aldershot: Avebury/UNU/WIDER, 1993.
Subramanian /Roy 2001: Subramania, Arvind, Roy, Devesh. Who Can Explain the Mauritian Miracle: Meade, Romer, Sachs, or Rodrik? IMF Working Paper, 01/116, 2001. In: http://www.imf.org.
Subramanian 1990: Subramanian, Arvind. TRIPs and the Paradigm of the GATT: a Tropical, Temperate View. In: World Economy, Vol. 13, No. 4, December 1990. S. 509-521.
Subramanian 1991: Subramanian, Arvind. The International Economics of Intellectual Property Right Protection: A Welfare-Theoretic Trade Policy Analysis. In: World Development, Vol. 19, No. 8, 1991. S. 945-956.
Subramanyam 2006: Subramanyam, BVR. Investment Incentives and Multilateral Disciplines. In: Evenett, Simon J., Hoekman, Bernard M. Economic Development and Multilateral Trade Cooperation. Washington: World Bank/Palgrave Macmillan, 2006.
Subramanian/Tamirisa 2001: Subramanian, Arvind, Tamarisa, Nathalie. Africa's Trade Revisited. IMF Working Paper WP/01/33. Washington: IMF, March 2001.
Subramanian/Wei 2003: Subramanian, Arvind, Wei, Shang-Jin. The WTO Promotes Trade, Strongly but Unevenly. IMF Working Paper, WP/03/185. September 2003. In: http://www.imf.org.
Suits 1990: Suits, Daniel B. Agriculture. In: Adams, Walter (Hrg.). The Structure of American Industry. New York: Macmillan, 1990.
Sun 1998: Sun, Haishun. Foreign Investment and Economic Development in China: 1979-1996. Adershot: Ashgate, 1998.
Sun 2003: Sun, Haochen. Reshaping the TRIPs Agreement Concerning Public Health: Two Critical Issues. In: JWT, Vol. 37, No. 1, 2003. S. 163-197.
Suphachalasai 1990: Suphachalasai, Suphat. Export Growth of Thai clothing and textiles. In: World Economy, Vol. 13. S. 51-73.
Sutham et al. 2005: Sutham, Apisith John, Attavipach, Parate, Eiamchinda, Patamaporn. The 10 Major Problems With the Anti-Dumping Instrument in Thailand. In: JWT, Vol. 39, No. 1, 2005. S. 159-168.
Sutherland 2005: Sutherland, Peter. The Doha Development Agenda: Political Challenges to the World Trading System - a Cosmopolitan Perspective. In: Petersmann, Ernst-Ulrich (ed.). Reforming the World Trading System. Legitimacy, Efficiency, and Democratic Governance. Oxford: Oxford University Press, 2005.
Sutherland et al. 2005: Sutherland, Peter, Bhagwati, Jagdish, Botchwey, Kwesi, Fitzgerald, Niall, Hamada, Koichi, Jackson, John H., Lafer, Celso, de Montbrial, Thierry. The Future of the WTO. Adressing institutional challenges in the new millenium. Geneva: WTO, 2005.
Sutton 1991: Sutton, John. Sunk Costs and Market Structure. Price Competition, Advertising, and the Evoluation of Concentration. Cambridge: MIT Press, 1991.
Sutton 1998: Sutton, John. Technology and Market Structure. Theory and History. Cambridge: MIT Press, 1998.
Sykes 2001: Sykes, Alan O. 'Efficient Protection' through WTO rulemaking. In: Porter, Roger B., Sauvé, Pierre, Subramanian, Arvind, Zampetti, Americo Beviglia. Efficiency, Equity, Legitimacy. The Multilateral Trading System at the Millenium. Washington D.C.: Brookings Institution Press, 2001.
Sykes 2003: Sykes, Alan O. The safeguards mess: A critique of WTO jurisprudence. In: World Trade Review Vol. 2 No. 3, 2003. S. 261-295.
Sykes 2004: Sykes, Alan O. The Persistant Puzzles of Safeguards: Lessons from the Steel Dispute. In: Journal of International Economic Law, Vol. 7, No. 3, 2004. S. 523-564.
Sykes 2006: Sykes, Alan O. The WTO Agreement on Safeguards. Oxford: Oxford University Press, 2006.
Sykes 2006a: Sykes, Alan O. The Fundamental Deficiencies of the Agreement on Safeguards: A Reply to Professor Lee. In: JWT, Vol. 40, No. 5, 2006. S. 979-996.
Symeonidis 1996: Symeonidis, George. Innovation, Firms Size and Market Structure: Schumpeterian Hyptheses and Some New Themes. OECD/GD(96)58. Paris: OECD, 1996.
Syrquin 1994: Syrquin, Moshe. Growth and Industrialization since 1965. In: Helleiner, Gerald K. (ed.). Trade Policy and Industrialization in Turbulent Times. London; New York: Routledge, 1994.
Szepesi 2003: Szepesi, Stefan. Preparing for the Inevitable? The African, Caribeean and Pacific Countries and Trade Negotiations with the European Union. Master Thesis, Maastricht University. In: http://www.acp-eu-trade.org/biblio_acpeutraderelations.php.
Szirmai 1993: Szirmai, Adam. Comparative Productivity in Manufacturing: A Case Study for Indonesia. In: Szirmai, Adam, van Ark, Bart, Pilat, Dirk (eds.). Explaining Economic Growth. Essays in Honour of Angus Maddison. Amsterdam: North Holland, 1993.
Szirmai 1994: Szirmai, Adam. Real Output and Labour Productivity in Indonesian Manufacturing, 1975-90. In: Bulletin of Indonesian Economic Studies, Vol. 30, No. 2, August 1994. S. 49-90.

Szirmai et al. 2005: Szirmai, Adam, Ren, Ruoen, Bai, Manyin. Chinese Manufacturing Performance in Comparative Perspective, 1980-2002. Economic Growth Center, Yale University, Center Discussion Paper No. 920, July 2005. In: http://www.econ.yale.edu/~egcenter/.

T

TAFTA 2005: Thailand Austrialia Free Trade Agreement. Text of the Agreement. Entry into Force: 1 January 2005. In: http://www.dfat.gov.au/trade/negotiations/aust-thai/.
Taiwan Zölle 1998: Customs Import Tariff and Classification of Import & Export Commodities of the Republic of China, June 1998, Rev. Edition. Published by the Directorate General of Customs, M.O.F, Board of Foreign Trade, M.O.E.A, 1998.
Takeda 1996: Takeda, Yasutsugu. National Technolgy Policies and International Cooperative Linkages among Private Firms – Perspective from a Japanes Private Firm. In: Koopmann, Georg, Scharrer, Hans-Eckart (eds.). The Economics of High-Technology Competition. Baden-Baden: Nomos, 1996.
Takenaka 1995: Takenaka, Toshiko. Interpreting Patent Claims: The United States, Germany and Japan. Weinheim: VCH, 1995.
Takigawa 1998: Takigawa, Toshiaki. The Impact of the WTO Telecommunications Agreement on US and Japanese Telecommunications Regulations. In: JWT, Vol. 32, No. 6, 1998. S. 33-55.
Tangermann 1994: Tangermann, Stefan. An Assessment of the Uruguay Round on Agriculture. Paper prepared for OECD Food Agriculture and Fisheries Directorate and Trade Directorate. Standord, June 1994.
Tangermann 1995: Tangermann, Stefan. Implementation of the Uruguay Round Agreements on Agriculture by Major Developed Countries. United Nations Conference on Trade and Development. UNCTAD/ITD/16, 3 October. Geneva: UNCTAD, 1995.
Tangermann 1996: Tangermann, Stefan. Implementation of the Uruguay Round Agreement on Agriculture: Issues and Prospects. In: Journal of Agricultural Economics Vol. 47 No. 3, 1996. S. 315-337.
Tangermann 1997: Tangermann, Stefan. Reforming the CAP: A Prerequisite for Eastern Enlargement. In: Siebert, Horst (ed.). Quo Vadis Europe? Tübingen: Mohr, 1997.
Tangermann 1997a: Tangermann, Stefan. Reformbedarf in der EU-Agrarpolitik und die Agenda 2000. Expertise für den Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. Institut für Agrarökonomie Universität Göttingen, September 1997. In: http://wwwuser.gwdg.de/~uaao/welcome.htm.
Tangermann 2001: Tangermann, Stefan. Auswirkungen der WTO-Verhandlungen auf die deutsche Landwirtschaft. Vortrag auf der RKL-Tagung in Neumünster, 4.1.2001. In: http://wwwuser.gwdg.de/~uaao/welcome.htm.
Tangermann 2001a: Tangermann, Stefan. The Future of Preferential Trade Arrangements for Developing Countries and the Current Round of WTO Negotiations on Agriculture. Paper Prepared for FAO/ESCP, April 2001. In: http://wwwuser.gwdg.de/~uaao/welcome.htm.
Tangermann 2004: Tangermann, Stefan, Agricultural Policies in OECD Countries Ten Years After the Uruguay Round: How much progress? In: Anania, Giovanni et al. (Hrg.). Agricultural Policy Reform and the WTO. Cheltenham: Edward Elgar, 2004.
Tangermann 2005: Tangermann, Stefan. How to Forge a Compromise in the Agriculture Negotiations. In: Petersmann, Ernst-Ulrich (ed.). Reforming the World Trading System. Legitimacy, Efficiency, and Democratic Governance. Oxford: Oxford University Press, 2005.
Tangermann/Hartwig 1987: Tangermann, Stefan, Hartwig, Bettina. Legal Aspects of Restricting Manioc Trade between Thailand and the EEC. Kiel: Wissenschaftsverlag Vauk, 1987.
Tangermann/Josling 1999: Tangermann, Stefan, Josling, Tim. The Interests of Developing Countries in the Next Round of WTO Agricultural Negotiations. Workshop Paper for UNCTAD, June/July 1999. In: http://www.unctad.org/en/posagen/agricult/document.htm.
Taplin 1994: Taplin, Ian M. Strategic Reorientation of U.S. Apparel Firms. In: Gereffi, Gary, Korzeniewicz, Miguel (eds.). Commodity Chains and Global Capitalism. Westport, Connecticut; London: Praeger 1994.
Tarr 1979: Tarr, David G. Cyclical Dumping. The Case of Steel Products. In: Journal of International Economics, 9, 1979. S. 57-63.
Tarullo 2002: Tarullo, Daniel K. The Hidden Costs of International Dispute Settlement: WTO Review of Domestic Anti-Dumping Decisions. In: Georgetown University Law Centre, Working Paper Series No. 351080. In: http://papers.ssrn.com/.
Taube 2001: Taube, Markus. Japanese Influences on Industrializaton in China. Duisburger Arbeitspapier zur Ostasienwirtschaft, No. 58, 2001. In: http://www.uni-duisburg.de/FB5/VWL/OAWI/ARBEITSPAPIERE/main.html
Taylor 1983: Taylor, Lance. Structuralist Macroeconomics. Applicable Models for the Third World. New York: Basic Books, 1983.
Taylor 1988: Taylor, Lance. Varieties of Stabilization Experience. Towards Sensible Macroeconomics in the Third World. Oxford: Clarendon Press, 1988.
Taylor 1991: Taylor, Lance. Foreign Resource Flows and Developing Country Growth. WIDER, March 1991.
Taylor 1993: Taylor, Charles. Multikulturalismus und die Politik der Anerkennung. Frankfurt am Main: Fischer, 1993.

Taylor 1993a: Taylor, Lance. Stabilization, Adjustment and Reform. In: Taylor, Lance (ed.). The Rocky Road to Reform. Adjustment, Income Distribution, and Growth in the Developing World. Cambridge: MIT Press, 1993.
Taylor 2001: Taylor, Christopher T. The Economic Effects of Withdrawn Antidumping Investigations: Is the Evidence of Collusive Settlements? Federal Trade Commission, Bureau of Economics, Working Paper, August 2001. In: http://www.ftc.gov/be/econwork.htm.
Taylor 2006: Taylor, Martyn D. International Competition Law. A New Dimension for the WTO? Cambridge: Cambridge University Press, 2006.
Taylor/Silberston 1973: Taylor, C.T., Silberston, Z.A. The Economic Impact of the Patent System. A Study of the British Experience. Cambridge: At the University Press, 1973.
Teal 1999: Teal, Francis. Why can Mauritius export manufactures and Ghana not? WPS/99-10. Oxford Centre for the Study of African Economies. In: http://www.csae.ox.ac.uk/workingpapers/main-wps.html.
Teal 2000: Teal, Francis. Real Wages and the demand for skilled and unskilled male labour in Ghana's manufacturing sector. In: Journal of Development Economics, Vol. 61, 2000. S. 447-461.
Teal/Vigneri 2004: Teal, Francis, Vigneri, Marcella. Production Changes in Ghana Cocoa Farming Households under Market Reforms. WPS/2004-16. Oxford Centre for the Study of African Economies. In: http://www.csae.ox.ac.uk/workingpapers/main-wps.html.
Tecson 1989: Tecson, Gwendolyn R. Structural Changen and Barriers to Philippine Manufactured Exports. In: The Developing Economies, XXVII, Bd. 1, March 1989. S. 34-59.
Teitel 1987: Teitel, Simón. Science and Technology Indicators, Country Size and Economic Development: In International Comparison. In: World Development, Vol. 15, No. 9, 1987. S. 1225-1235.
Teitel/Sercovich 1984: Teitel, Simón, Sercovich, Francisco Colman. Latin America. In: World Development, Vol. 12, No. 5/6, 1984. S. 645-660.
Teitel/Thoumi 1986: Teitel, Simón, Thoumi, Francisco E. From Import Substitution to Exports: The Manufacturing Exports Experience of Argentina and Brazil. In: Economic Development and Cultural Change, Vol. 34, 1986. S. 455-490.
Tekere 1999: Tekere, Moses. Farewell to Lomé – Implications of Trade Liberalization on Zimbabwe's Textile and Clothing Industry with Emphasis on the Position of Workers. In: Farewell to Lomé? The Impact of Neo-liberal EU Policies on ACP Countries. WEED, terre des hommes, KOSA. Bonn, July 1999.
Ten Kate 1992: Ten Kate, Adriaan. Trade Liberalization and Economic Stabilization in Mexico: Lessons of Experience. In: World Development, Vol. 20, No. 5, 1992. S. 659-672.
Tendenzen der Bundesrepublik in der Textilhandelspolitik der EG: In: ORDO Bd. 41, 1990. S. 117-130.
Terra 1998: Terra, Cristina T. Openness and Inflation: A New Assessment. In: Quarterly Journal of Economics, Vol. CXIII, Issue 3, August 1998. S. 641-652.
Tetzlaff 1995: Tetzlaff, Rainer. Die neue deutsche Außenpolitik zwischen überholter Selbstbeschränkung und unerprobter Interventionspolitik: Erste Gehversuche mit politischer Konditionalittät. In: Bahr, Egon, Lutz, Dieter S. (Hrg.) Unsere Gemeinsame Zukunft - Globale Herausforderungen. Baden Baden: Nomos, 1995.
Teubal/Steimueller 1982: Teubal, Morris, Steimmueller, Edward. Government Policy, Innovation and Economic Growth. In: Research Policy, Vol. 11, 1982. S. 271-287.
Thai Automotive Institute 2006: Thai Automotive Institute. Statistical Information. 2006. In: http://www.thaiauto.or.th/index_eng.asp.
Tharakan 1986: Tharakan, P. K. Mathew. The Intra-Industry Trade of Benelux with the Developing World. In: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 122, 1986, S. 131-149.
Tharakan/Kerstens 1995: Tharakan, P. K. Mathew, Kerstens, Birgit. Does North-South Horizontal Intra-Industry Trade Really Exist? An Analysis of the Toy Industry. In: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 131, Heft 1, 1995. S. 86-105.
Theron 1998: Theron, Nicola. Anti-Dumping Procedures: Lessons for Developing Countries with Special Emphasis on the South African Experience. In: http://www.sba.muohio.edu/ABAS/1998/anti-dumping.pdf.
Thiesenhusen/Melmed-Sanjak 1990: Thiesenhusen, William C., Melmed-Sanjak, Jolyne. Brazil's Agrarian Structure: Changes from 1970 through 1980. In: World Development Vol. 18 No. 3, 1990. S. 393-415.
Thoburn 2000: Thoburn, John. Finding the Right Track for Industry in Africa - Some Policy Issues and Options. Discussion Paper. Wien: UNIDO, 2000. In: http://www.unido.org.
Thoburn et al. 2002: Thoburn, John, Nguyen, Thi Thanh Ha, Nguyen Thi Hoa. Globalization and the textile industry in Vietnam. Discussion Paper 10. GAP Project. http://www.gapresearch.org/production/globprodpov.html.
Thomas 1991: Thomas, Heike. A. Increased Import Competition - Section 201 of the Trade Act of 1974 (The Escape Clause). In: Grabnitz, Eberhard, von Bogdandy, Armin (eds.). U.S. Trade Barriers: A Legal Analysis. New York; London; Rome: European Law Press Munich, Oceana Publications, 1991.
Thomas 1991: Thomas, Heike. Underlying Policy of Fair Trade Remedies. In: Grabnitz, Eberhard, von Bogdandy, Armin (eds.). U.S. Trade Barriers: A Legal Analysis. New York; London; Rome: European Law Press Munich, Oceana Publications, 1991.
Thomas 2000: Thomas, Chantal. Balance-of-Payments Crises in the Developing World: Balancing Trade, Finance and Development in the New Economic Order. In: American University International Law Review, Vol. 15, 2000. S. 1249-1277.
Thomas/Wang 1996: Thomas, Vinod, Wang, Yan. Distortions, Interventions, and Productivity Growth: Is East Asia Different? In: Economic Development and Cultural Change, Vol. 44, 1995/96. S. 265-288.

Thomas-Emeagwali 1991: Thomas-Emeagwali, Gloria. Technology Transfer: Explaining the Japanese Success Story. In: Journal of Contemporary Asia, Vol. 21 No. 4, 1991. S. 504-512.
Thompson 2001: Thompson, Aileen J. Import Competition and Market Power: Canadian Evidence. Washington: Federal Trade Commission, Bureau of Economics, Working Papers, January 2001. In: www.ftc.gov/be/econwork.htm
Thorpe 1997: Thorpe, Andy. Structural Adjustment and the agrarian sector in Latin America. In: Spoor, Max (ed.). The 'Market Panacea'. Agrarian transformation in developing countries and former transition economies. London: Intermediate Technology Publications, 1997.
Thrupp et al. 1995: Thrupp, Lori Ann, Bergeron, Gilles, Waters, William F. Bittersweet Harvests for Global Supermarktes: Challenges in Latin America's Agricultural Export Boom. World Resources Institute, August 1995.
Thuy 1998: Thuy, Peter. 50 Jahre Soziale Marktwirtschaft: Anspruch und Wirklichkeit einer ordnungspolitischen Konzeption. In: ORDO, Bd. 49, 1998.
Tiefer 2001: Tiefer, Charles. Sino 301: How Congress can effectively review relations with China after WTO accession. In: Cornell International Law Journal, 55, 201. S. 55-93.
Timberg 1981: Timberg, Sigmund. Restrictive Business Practices in the International Transfer of Technology. In: Schachter/Hellawell 1981: Schachter, Oscar, Hellawell, Robert. Competition in International Business. Law and Policy on Restrictive Practices. New York: Columbia University Press, 1981.
Timmer 2000: Timmer, Marcel P. Reconciling Accumulationists and Assimilationists. A new framework for measuring technology assimilation in East-Asian manufacturing.
Timmer/van Ark 2001: Timmer, Marcel, van Ark, Bart. PPPs and international productivity comparisons: bottlenecks and new directions. OECD, World Bank. 2001. In: http://www.oecd.org/catch_404/?404; http://www.oecd.org/std/ppp/MTG2001/vanark8.pdf
TIPS Report Employment 2004: Trade and Industrial Policy Strategies (TIPS), South Africa. Snapshot of Industry-Wide Trends in Employment, 1991-2002. In: http://www.tips.org.za.
TIPS Report Imports 2004: Trade and Industrial Policy Strategies (TIPS), South Africa. Snapshot of Industry-Wide Trends in Imports, 1991-2002. In: http://www.tips.org.za.
Tkacik 2002: Tkacik, John J. Strategic Risks for East Asia in Economic Integration with China. The Heritage Foundation. Web Memo 171, November 12, 2002. In: http://www.heritage.org.
Todaro 1997: Todaro, Michael P. Economic Development. London; New York: Longman, 1997.
Tom et al. 2000: Tom, Willard K., Balto, David A., Averitt, Niel W. Anticompetitive Aspects of Market-Share Discounts and other Incentives to Exclusive Dealing. In: Antitrust Law Journal, Vol. 67, 2000. S. 615-639.
Tomar 1999: Tomar, David K. A Look into the WTO Pharmaceutical Patent Dispute Between the United States and India. In: Wisconsin International Law Journal, Vol. 17, No. 3, 1999. S. 579-603.
Tomuschat 1973: Tomuschat, Christian. Repressalie und Retorsion. Zu einigen Aspekten ihrer innerstaatlichen Durchführung. In: ZaöRV, Bd. 33, Nr. 1, März 1973. S. 179-222.
Tomuschat 1976: Tomuschat, Christian. Die Charta der wirtschaftlichen Rechte und Pflichten der Staaten. Zur Gestaltungskraft von Deklarationen der UN-Generalversammlung. In: ZaöRV, Vol. 36, 1976. S. 444-491.
Tomuschat 1978: Tomuschat, Christian. Der Verfassungsstaat im Geflecht internationaler Beziehungen. In: Veröffentlichungen der Vereinigung der Deutschen Staatsrechtslehrer, Bd. 36, 1978.
Tomuschat 1992: Tomuschat, Christian. Die staatsrechtliche Entscheidung für internationale Offenheit. In: Isensee, Josef, Kirchhof, Paul (Hrg.). Handbuch des Staatsrechts. Bd. VII. Heidelberg: C.F. Müller, 1992.
Tomuschat 1992a: Tomuschat, Christian. Menschenrechte. Eine Sammlung internationaler Dokumente zum Menschenrechtsschutz. Bonn: Deutsche Gesellschaft für die Vereinten Nationen, 1992.
Tomuschat 1993: Tomuschat, Christian. Die Europäische Union unter Aufsicht des Bundesverfassungsgerichts. In: EuGRZ, 20. Jg., Heft 20-21, S. 489-496.
Tomuschat 1994: Tomuschat, Christian. Obligations Arising for States Without or Against Their Will. In: Recueil des Cours; Collected Courses of The Hague Academy of International Law, (1993, IV), 1994.
Tomuschat 1995: Tomuschat, Christian. Die internationale Gemeinschaft. In: Archiv des Völkerrechts, Bd. 33, 1995. S. 1-20.
Tönnies Evers/von Wogau 1973: Tönnies Evers, Tilman, von Wogau, Peter. "dependencia": lateinamerikanische Beiträge zur Theorie der Unterentwicklung. In: Das Argument. Zeitschrift für Philosophie und Sozialwissenschaften. 15 Jg. Nr. 78-83, 1973. S. 332-403.
Tornell/Esquivel 1995: Tornell, Aaron, Esquivel, Gerardo. The Political Economy of Mexico's Entry to NAFTA. NBER Working Paper No. 5322, October 1995.
Townsend 1999: Townsend, Robert F. Agricultural Incentives in Sub-Saharan Africa. World Bank Technical Paper No. 444. Washington: World Bank, 1999.
Toye 1991: Toye, John. Ghana. In: Mosley, Paul, Harrigan, Jane, Toye, John (eds.). Aid and Power. The World Bank and Policy-based Lending. Vol. 2, Case Studies. London; New York: Routledge, 1991.
Toye 1991a: Toye, John. Is There a New Political Economy of Development? In: Christopher Colclough, James Manor (eds.). States or Markets? Neo-liberalism and the Development Policy Debate. Oxford. Clarendon Press, 1991.
Trachtman 2003: Trachtman, Joel P. The Agency Model of Judging in Economic Integration: Balancing Responsibilities. In: Cottier, Thomas, Mavroidis, Petros C (eds.). The Role of the Judge in International Trade Regulation. Ann Arbor: University of Michigan Press, 2003.

Trachtman 2005: Trachtman, Joel P. Negotiations on Domestic Regulation and Trade in Services (GATS Article VI): A legal analysis of selected current issues. In: Petersmann, Ernst-Ulrich (ed.). Reforming the World Trading System. Legitimacy, Efficiency, and Democratic Governance. Oxford: Oxford University Press, 2005.
Trade Policy Review div. Länder, div. Jahre: GATT bzw. WTO. Trade Policy Review of GATT/WTO Members. Geneva: WTO.
Trebilcock/Howse 2005: Trebilcock, Michael J., Howse, Robert. The Regulation of International Trade. Third Edition. London, New York: Routledge, 2005 (2007).
Trefler 1993: Trefler, Daniel. International Factor Price Differences: Leontief was right! Journal of Political Economy, Vol. 101, No. 6, 1993. S. 961-987.
Trefler 1995: Trefler, Daniel. The Case of the Missing Trade and Other Mysteries. In: American Economic Review, Vol. 85 No. 5, December 1995. S. 1029-1046.
Truman 1975: Truman, Edwin M. The Effects of European Economic Integration on the Production and Trade of Manufactured Products. In: Balassa, Bela. European Economic Integration. Amsterdam; Oxford: North-Holland Publishing Company, 1975.
Tschirley 2002: Tschirley, David L. Some Characteristics of Pro-Poor Growth, and Policy Implications for Mozambique. Policy Department Flash No. 29 E, February 25, 2002. In: http://www.aec.msu.edu/agecon/fs2/mozambique/flash29e.pdf.
Tsie 1996: Tsie, Balefi. The Political Context of Botswana's Development Performance. In: Journal of Southern African Studies, Vol. 22 No. 4, December 1996. S. 599-616.
Tuchtfeldt 1973: Tuchtfeldt, Egon. Soziale Marktwirtschaft und Globalsteuerung. In: Stützel, Wolfgang et al. (Hrg.). Grundtexte zur Sozialen Marktwirtschaft. Stuttgart: Gustav Fischer Verlag, 1981.
Tudyka 1989: Tudyka, Kurt. 'Weltgesellschaft' - Unbegriff und Phantom. In. PVS, Jg. 30, Heft 3, 1989. S. 503-508.
Tudyka 1990: Tudyka, Kurt. Politische Ökonomie in den internationalen Beziehungen. In: PVS, Jg. 31, Sonderheft 21, 1990.
Tullock 1959: Tullok, Gordon. Problems of Majority Voting. In: Journal of Political Economy, Vol. 67, 1959. S. 571-579.
Tullock 1967: Tullock, Gordon. The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies and Theft. In: Buchanan, James M., Tollison, Robert D., Tullock, Gorbon (eds.). Toward a Theory of the Rent-Seeking Society. College Station: Texas A& M University Press, 1980.
Tullock 1980: Tullock, Gordon. Efficient Rent Seeking. In: Buchanan, James M., Tollison, Robert D., Tullock, Gorbon (eds.). Toward a Theory of the Rent-Seeking Society. College Station: Texas A& M University Press, 1980.
Tumlir 1980: Tumlir, Jan. National Souvereinty, Power and Interest. In: ORDO, Bd. 31, 1980. S. 25.
Tumlir 1983: Tumlir, Jan. International Economic Order and Democratic Constitutionalism. In: ORDO, Bd. 34, 1983. S. 71-83.
Tumlir 1985: Tumlir, Jan. Trade Policy in Democratic Societies. Washington: American Enterprise Institute, 1985.
Tybout 1992: Tybout, James R. Linking Trade and Productivity: New Research Dimensions. In: The World Bank Economic Review, Vol. 6, No. 2, 1992, pp. 189-211.
Tybout 1993: Tybout, James R. Internal Returns to Scale as a Source of Comparative Advantage. In: American Economic Review, Papers and Proceedings, Vol. 83, No. 2, May 1993. S. 440-444.
Tybout 1996: Tybout, James R. Chile, 1979-86: Trade Liberalization and Its Aftermath. In: Roberts, Mark J., Tybout, James R. Industrial Evolutions in Developing Countries. Micro Patterns of Turnover, Productivity, and Market Structure. Oxford: Oxford University Press (Published for World Bank), 1996.
Tybout 1998: Tybout, James. Manufacturing Firms in Developing Countries: How Well Do They Do, and Why? World Bank Policy Research Working Paper No. 1965, August 1998. In: http://wbln0018.worldbank.org/research/workpapers.nsf/policyresearch?openform
Tybout et al. 1991: Tybout, James, Melo, Jamie de, Corbo, Vittorio. The Effects of Trade Reforms on Scale and Technical Efficieny. In: Journal of International Economics, Vol. 31, 1991. S. 231-250.
Tybout/Westbrook 1996: Tybout, James R., Westbrook, Daniel M. Scale Economies as a Source of Efficiency Gains. In: Roberts, Mark J., Tybout, James R. Industrial Evolutions in Developing Countries. Micro Patterns of Turnover, Productivity, and Market Structure. Oxford: Oxford University Press (Published for World Bank), 1996.
Tudyka 1990: Tudyka, Kurt. Politische Ökonomie der internationalen Beziehungen. In: Politische Vierteljahresschrift, Vol. 31, Sonderheft 21. Opladen: Westdeutscher Verlag, 1990.
Tyler 1976: Tyler, William G. Manufactured Export Expansion and Industrialization in Brazil. Kieler Studien 134, Tübingen: Mohr, 1976.
Tyler 1985: Tyler, William G. Effective Incentives for Domestic Market Sales and Exports. A View of Anti-Export Biases and Commercial Policy in Brazil, 1980-81. In: Journal of Development Economics, Vol. 18, 1985. S. 219-242.
Tyson/Yoffie 1993: Tyson, Laura D'Andrea, Yoffie, David B. Semiconductors: From Manipulated to Managed Trade. In: Yoffie, David B. Beyond Free Trade. Firms, Governments, and Global Competition. Boston, Mass.: Harvard Business School Press, 1993.

U

U.S. Bureau of Census 1997: U.S. Bureau of Census. 1997 Economic Census. Manufacturing Subject Series. Issued 2001. In: http://www.census.gov/epcd/www/econ97.html.
U.S. Bureau of Census 1999: U.S. Bureau of Census, Economics and Statistics Administration. United States Department of Commerce News. A Profile of U.S Exporting Companies 1996-97. CR-99-76. In: http://www.cache.census.gov.
U.S. Bureau of Census 2002: U.S. Bureau of Census. 2002 Economic Census. Manufacturing Subject Series. Issued October 2005. In: http://www.census.gov/econ/census02/.
U.S. Bureau of Census Foreign Trade Statistics div. Länder 2006: U.S. Bureau of Census. Foreign Trade Statistics. U.S. Imports from all countries from 2001 to 2005. By 5-digit End-Use Code In: http://www.census.gov/foreign-trade/statistics/product/enduse/imports/index.html#C.
U.S. Bureau of Economic Analysis 1995: U.S. Bureau of Economic Analysis. Statistics on U.S. Multinational Companies. 1995. In: http://www.esa.doc.gov.
U.S. China Accession Tariffs 2000: Schedule CLII - People's Republic of China. Die verbindlichen MFN Industriegüterzölle Chinas. Veröffentlicht, aber nicht mehr zugänglich in U.S. China Business Council, 2000. In: http://www.uschina.org.
U.S. China Economic and Security Review Commission 2005: U.S. China Economic and Security Review Commission. 2005 Report to Congress. Washington: Government Printing Office, 2005. In: http://www.uscc.gov.
U.S. China Memorandum of Understanding 2005: Memorandum of Understanding Between the Governments of the United States of America and the People's Republic of China Concerning Trade in Textile and Apparel, Nov. 2005. In: http://otexa.ita.doc.gov.
U.S. Committee on Ways and Means Oversight Report 2005: Report on the Legislative and Oversight Activities of the Committee on Ways and Means during the 108th Congress. 3. January 2005. In: http://waysandmeans.house.gov/media/pdf/108thLegandOversReport.pdf.
U.S. Council of Economic Advisors 1999: Council of Economic Advisors. America's Interest in the World Trade Organization: An Economic Assessment. November 16, 1999. In: http://www.whitehouse, gov/WH/EOP/CEA.html.
U.S. Department of Commerce Manufacturing in America 2004: U.S. Department of Commerce Manufacturing in America. 2004. In: http://www.ita.doc.gov/media/Publications/pdf/manuam0104final.pdf.
U.S. Exports and Imports by Harmonized Commodity Annual 1996: U. S. Census Bureau. U. S. Exports and Imports by Harmonized Commodity, 1996 Annual. In: http://www.cache.census.gov.
U.S. GAO Textile Safeguards 2005: United States Government Accountability Office. U.S. China Trade Textile Safeguards Should Be Improved. GAO-05-296. April 2005. In: http://www.gao.gov/new.items/d05296.pdf.
U.S. Industry and Trade Outlook div. Chap. 2000: International Trade Administration. U.S. Industry and Trade Outlook. 2000. In: http://www.ita.doc.gov/td/industry/otea/outlook/ Oder: http://www.industrypro.com/reports.
U.S. Manufacturing 2004: Department of Commerce. Manufacturing in America. 2004. In: http://www.manufacturing.gov.
U.S. Mexico Agreement on Cement 2006: United States Trade Representative/Department of Commerce. Agreement between the Office of the United States Trade Representative and the Department of Commerce of the United States of America and the Ministry of Economy of the United Mexican States (Secretaria de Economia) on Trade in Cement. In: http://www.ustr.gov.
U.S. National Science Foundation R&D Data: U.S. National Science Foundation. Data Bank on National R&D Expenditures var. Years. In: http://www.nsf.gov/sbe/srs/.
U.S. Rules of Origin 2004: U.S. Customs and Border Protection. Rules of Origin. Informed Compliance Publications. Revised 2004. In: http://www.cbp.gov/xp/cgov/toolbox/legal/informed_compliance_pubs/.
U.S. Trade Stats Express 2006: TradeStats Express. Trade Data. 2006. In: http://tse.export.gov.
Ullrich 1989: Ullrich, Hanns. GATT: Industrial Property Protection, Fair Trade and Development. In: Beier, Friedrich-Karl, Schricker, Gerhard (eds.). GATT or WIPO? New Ways in the Protection of Intellectual Property. Weinheim: Wiley-VCH, 1989.
Ulrich 1989: Ulrich, Peter. Diskursethik und Politische Ökonomie. Arbeitspapier Nr. 28, Institut für Wirtschaftsethik, St. Gallen, März 1989.
Ulrich 1990: Ulrich, Peter. Der kritische Adam Smith – im Spannungfeld zwischen sittlichem Gefühl und ethischer Vernunft. Arbeitspapier Nr. 40, Institut für Wirtschaftsethik, St. Gallen, März 1990.
Umbadda 1985: Umbadda, Siddiq. Domestic Resource Costs for Sudanese Manufacturing Industry: A preliminary analysis. In: Development and Change, Vol. 16, 1985. S. 149-158.
UN 1966: United Nation. Economic Commission for Asia and the Far East. Industrial Developments in Asia and the Far East. New York: United Nations, 1966.
UN International Trade Statistics Yearbook, div. Jahrgänge. United Nations. International Trade Statistics Yearbook, New York: UN, div. Jahrgänge.
UNCTAD 1985: UNCTAD. The history of UNCTAD 1964-1984. New York: United Nations, 1985.
UNCTAD 1989: UNCTAD. Uruguay Round. Papers on Selected Issues. New York: United Nations, 1989.
UNCTAD 1991: UNCTAD. The Impact of Trade-related Investment Measures on Trade and Development. United Nations: New York, 1991.

UNCTAD 1994: UNCTAD. Handbook of International Trade and Development Statistics, 1994. New York; Geneva: United Nations, 1995.
UNCTAD 1996/1997: UNCTAD. Handbook of International Trade and Development Statistics, 1996/1997. New York; Geneva: United Nations, 1999.
UNCTAD 1996: UNCTAD. Strengthening the Participation of Developing Countries in World Trade and the Multilateral Trading System. TD/375/Rev.1. New York; Geneva: United Nations, 1996.
UNCTAD 1996a: UNCTAD. Emerging Forms of Technology Cooperation: The Case for Technology Partnership. United Nations: New York and Geneva, 1996.
UNCTAD 1996b: UNCTAD. Fostering Technological Dynamism: Evoluation of Thought on Technological Development Processes and Competitiveness: A Review of the Literature. United Nations: New York and Geneva, 1996.
UNCTAD 1996c: UNCTAD. Incentives and Foreign Direct Investment. UNCTAD/DCTI/28, Current Studies, Series A, No. 20. New York and Geneva: United Nations, 1996.
UNCTAD 1997: UNCTAD/UN. International Monetary and Financial Issues for the 1990s. Research Papers for the Group of Twenty-Four, Vol. VIII. United Nations: New York and Geneva, 1997.
UNCTAD 1997a: UNCTAD. Opportunities for Vertical Diversification in the Food Processing Sector in Developing Countries. TD/B/COM.1/EM.2/2, 23 June 1997, Geneva.
UNCTAD 1998: UNCTAD. Ways and Means of Enhancing the Utilization of Trade Preferences by Developing Countries, in particular LDCs, as well as further ways of Expanding Preferences. Report by the UNCTAD Secretariat, TD/B/COM.1/20, TD/B/COM.1/20/Add.1, 21 July 1998, Geneva.
UNCTAD 1998a: UNCTAD. Anti-Dumping and Safeguards in the Euro-Mediterranean Assocication Agreements. Technical Cooperation Project INT/93/A24, UNCTAD/ITCD/TSB/Misc.10, 3 April 1998.
UNCTAD 1999: UNCTAD. Improvement of Transit Transport Systems in Landlocked and Transit Developing Countries: Issues for Consideration. TD/B/LDC/AC.1/13, 14. May 1999.
UNCTAD 1999a: UNCTAD. The World Commodity Economy: Revent Evoluation, Financial Crises, and Changing Market Structures. TD/B/COM.1/27, 16 July 1999. Geneva.
UNCTAD 1999b: UNCTAD. Examining Trade in the Agricultural Sector, with a View to Expanding the Agricultural Exports of the Developing Countries, and to Assisting Them in better Understanding the Issues at Stake in the Upcoming Agricultural Negotiations. TB/B/COM.1/EM.8/2, 23 February 1999. Geneva, UNCTAD, 1999. In: http://www.unctad.org.
UNCTAD 2000: UNCTAD. Impact of Anti-Dumping and Countervailing Duty Actions. TD/B/COM.1/EM.14/2, 24 October 2000. In: http://www.unctad.org.
UNCTAD 2000a: UNCTAD. Competition Policy and the Exercise of Intellectual Property Rights. TD/RBP/CONF.5/6, 11. August 2000. In: http://www.unctad.org/en/subsites/cpolicy.
UNCTAD 2001: UNCTAD. FDI in Least Developed Countries at a Glance. Geneva: UNCTAD, 2001. In: http://www.unctad.org.
UNCTAD 2001a: UNCTAD. Improving Market Access for Least Developed Countries. UNCTAD/DITC/TNCD/4, United Nations, 2 May 2001. In: http://www.unctad.org.
UNCTAD 2001b: UNCTAD. Duty and Quota Free Market Access for LDCs: An Analysis of Quad Initiatives. New York and Geneva: UNCTAD and The Commonwealth Secretariat, 2001. In: http://ww.unctad.org.
UNCTAD 2001c: UNCTAD. Economic Development in Africa: Performance, Prospects and Policy Issues. New York, Geneva: UNCTAD, 2001. In: http://www.unctad.org.
UNCTAD 2002: UNCTAD. Trade and Development Report, 2002. New York, Geneva: United Nations, 2002.
UNCTAD 2003: UNCTAD. Economic Development in Africa. Trade Performance and Commodity Dependence. New York, Geneva: United Nations, 2003. In: http://www.unctad.org.
UNCTAD 2004: UNCTAD. Development and Globalization. Facts and Figures. New York, Geneva: United Nations, 2004. In: http://www.unctad.org.
UNCTAD 2005: UNCTAD. Trade Adjustment Study India. United National Conference on Trade and Development. Trade Analysis Branch. Non-Agricultural Market Access (NAMA) Negotiations. Adjusting to Trade Reforms: What are the Major Challenges for Developing Countries? 18 - 19 January 2005 Geneva, Switzerland. In: http://192.91.247.38/tab/namameeting/nama.asp#NAMADocs.
UNCTAD 2005a: UNCTAD. Policy Reforms and Trade Liberalization in Bangladesh. United National Conference on Trade and Development. Trade Analysis Branch. Non-Agricultural Market Access (NAMA) Negotiations. Adjusting to Trade Reforms: What are the Major Challenges for Developing Countries? 18 - 19 January 2005 Geneva, Switzerland. In: http://192.91.247.38/tab/namameeting/nama.asp#NAMADocs.
UNCTAD EU GSP Handbook 2002: UNCTAD. Handbook on the Scheme of the European Community. UNCTAD/ITCD/TSB/Misc.25/Rev. 2. New York, Geneva: United Nations, 2002. In: http://www.unctad.org.
UNCTAD Handbook of Statistics On-Line 2006: UNCTAD. Handbook of Statistics On-Line 2005. In: http://www.unctad.org.
UNCTAD LDC Report 2004: UNCTAD. The Least Developed Countries Report 2004. United Nations, 2004. in: http://www.unctad.org.
UNCTAD USA GSP Handbook 2000: UNCTAD. Handbook on the Scheme of the United States of America. UNCTAD/ITCD/TSB/Misc. 58. New York, Geneva: United Nations, 2000. In: http://www.unctad.org.

UNCTAD/WTO 2000: UNCTAD/WTO. The Post-Uruguay Round Environment for Developing Country Exports: Tariff Peaks and Tariff Escalation. TB/B/COM.1/14/Rev.1, 25 January 2000. Geneva: UNCTAD, 2000.
UNCTC 1992: United Nations Conference on Transnational Corporations. Foreign Direct Investment and Technology Transfer in India. New York: United Nations, 1992.
UNDP 2003: UNDP. Making Global Trade Work for People. New York: UNDP, 2003.
UNESCO 2001: UNECSO. Universal Declaration on Cultural Diversity. 2001. In: http://www.unesco.org.
UNESCO 2005: UNESCO. UNESCO Science Repo rt 2005. Paris: UNESCO, 2005. In: http://www.unesco.org.
UNHCR 2000: UNHCR. State of World's Refugees. Fifty Years of Humanitarian Action. Geneva: UNHCR, 2000. In: http://www.unhcr.org.
UNIDO 1995: UNIDO Secretariat. Industrial Policy Reforms: The Changing Role of Governments and private sector development. Issue Paper. ID/WG.542/21 (SPEC.), 29. September 1995. In: http://www.unido.org.
UNIDO 1997: UNIDO Secretariat. Progress and Prospects for Industrial Development in Least Developed Countries (LDCs) – Towards the 21st Century. 19. November 1997. In: http://www.unido.org.
UNIDO 2004: UNIDO. Industrialization, Environment and the Millenium Development Goals in Sub-Saharan Africa. Wien: UNIDO, 2004. In: http://www.unido.org.
UNIDO Apparal 2003: UNIDO. The Global Apparale Value Chain. What Prospects for Upgrading by Developing Countries. Wien: UNIDO, 2003. In: http://www.unido.org.
UNIDO Industrial Development Report var. Years: UNIDO. Industrial Development Report. var. Year. In: http://www.unido.org.
UNIDO Industry and Development Report var. Years: UNIDO. Industry and Development. Global Report. var. Years. In: http://www.unido.org.
UNIDO Leather 2004: UNIDO. A Blueprint for the African Leather Industry. Wien: UNIDO, 2004. In: http://www.unido.org.
UNIDO var. Countries, var. Years: UNIDO. Industrial Development Review Series. Published for UNIDO by: London: The Economist Intelligence Unit, var. Countries, var. Years.
UNIDO Wood Furniture 2003: UNIDO. The Global Wood Furniture Value Chain: What Prospect for Upgrading by Developing Countries. The Case of South Africa. Wien: UNIDO, 2003. In: http://www.unido.org.
UNTCAD ICTSD 2005: UNCTAD-ICTSD. Resource Book on TRIPS and Development. UNCTAD, 2005. In: http://www.unctad.org.
Upham 1996: Upham, Frank K. Retail Convergence: The Structural Impediments Initiative and the Regulation of the Japanese Retail Industry. In: Berger, Suzanne, Dore, Ronald (ed.). National Diversity and Global Capitalism. Ithaca, London: Cornell University Press, 1996.
UPOV 1978: UPOV. Gesetz zu der in Genf am 23. Oktober 1978 unterzeichneten Fassung des Internationalen Übereinkommens zum Schutz von Pflanzenzüchtungen. BGBl. Teil II, 1984 Nr. 29.
UPOV 1991: UPOV. Internationales Übereinkommen zum Schutz von Pflanzenzüchtungen. In: Gewerblicher Urheberrechtsschutz International (GRUR Int.) 1991, Heft 7. S. 538-545.
Urata/Kawai 1998: Urata, Shujiro, Kawai, Hiroki. Intra-Firm Technology Transfer by Japanese Manufacturing Firms in Asia. NBER Working Paper , 1998. NBER Conference The Role of Foreign Investment in Economic Development. East Asian Seminar on Economics Vol. 9. In: http://www.nber.org.
Urata/Yokota 1994: Urata, Shujiro, Yokota, Kazuhiko. Trade Liberalization and Productivity Growth in Thailand. In: The Developing Economies, XXXII, No. 4, December 1994. S. 444-459.
Urban 2000: Urban, Dieter M. Neoclassical Growth, Manufacturing Agglometration and Terms of Trade. Development Studies Working Papers, No. 136, March 2000, University of Oxford. http://www2.qeh.ox.ac.uk.
Urquidi 1993: Urquidi, Victor L. The Developmentalist View. In: Szirmai, Adam, van Ark, Bart, Pilat, Dirk (eds.). Explaining Economic Growth. Essays in Honour of Angus Maddison. Amsterdam: North Holland, 1993.
USA Zolltarif 2004: United States International Trade Commisssion. Harmonized Tariff Schedule of the United States (2004). USITC Publication 3653. Washington: USTR, 2004. In: http://www.usitc.gov.
USDA 1996: United States Department of Agriculture. Globalization of Processed Food Markets. Agricultural Economic Report No. 742, September 1996. In: http://www.usda.gov.
USDA 1998: United States Department of Agriculture. Agriculture in the WTO. Situation and Outlook Series. WRS-98-4, December 1998. In: http://www.usda.gov.
USDA 1998a: United States Department of Agriculture. Uruguay Round Agreement on Agriculture: The Record to Date. Special Article. Agricultural Outlook/December 1998. In: http://www.usda.gov.
USDA 1999: United States Department of Agriculture. In Introduction into State Trading in Agriculture. Agricultural Economic Report No. 783, September 1996. In: http://www.usda.gov.
USDA Agriculture Fact Book div. Jg.: United States Department of Agriculture. Agriculture Fact Book, div. Jg. http://www.usda.gov.
USITC 1988: United States International Trade Commission. Economic Effects of Intellectual Property Right Infringement. Investigation 332-245. In: JWT, Vol. 22 No. 2, 1988. S. 101-114.
USITC 1994: United States International Trade Commission. Potential Impact on the U.S. Economy and Industries of the GATT Uruguay Round Agreements. Publication 2790. In: World Trade and Arbitration Materials, Vol. 6, No. 5, Sept. 1994. In: http://www.usitc.gov.
USITC 1997: United States International Trade Commission. The Dynamic Effects of Trade Liberalization: An Empirical Analysis, Publication 3069, October 1997. In: http://www.usitc.gov.

USITC 1997a: United States International Trade Commission. Section 337 Investigations at the U.S. International Trade Commission: Answers to Frequently Asked Questions. USITC Publication 3027, March 1997. In: http://www.usitc.gov.
USITC 1997b: United States International Trade Commission. Production Sharing: Use of U.S. Components and Materials in Foreign Assembly Operations, 1993-1996. Investigation No. 332-237, USITC Publication 3077, December 1997. In: http://www.usitc.gov.
USITC 1998: United States International Trade Commission. Market Developments in Mercosur Countries Affecting Leading U.S. Exporters. Staff Issue Paper, Publication 3117, July 1998. In: http://www.usitc.gov.
USITC 1998a: United States International Trade Commission. U.S.-Africa Trade Flows and Effects of the Uruguay Round Agreements and U.S. Trade and Development Policy. Investigation No. 332-362. Publication 3139. 1998. In: http://www.usitc.gov.
USITC 2001: United States International Trade Commission. Steel. Vol. I. Investigation No. TA-201-73. Publication 3479. December 2001. In: http://www.usitc.gov.
USITC 2001a: United States International Trade Commission. Year in Review. Fiscal Year 2001. In: http://www.usitc.gov.
USITC 2002: United States International Trade Commission. Factors affecting U.S. trade and shipments of information technology products: Computer equipment, telecommunications equipment, and semiconductors. Office of Industries Working Paper, February 2002. In: http://www.usitc.gov.
USITC 2002a: United States International Trade Commission. Softwood Lumber from Canada. Investigation Nos. 701-TA-414, 731-TA-928 (Final). USITC Pub. 3509, May 2002. In: http://www.usitc.gov.
USITC 2003: United States International Trade Commission. The Impact of Trade Agreements: Effect of the Tokyo Round, U.S.-Israel FTA, U.S.-Canada FTA, NAFTA, and the Uruguay Round on the U.S. Economy. Investigation No. TA-2111-1, Publication 3621, August 2003. In: http://www.usitc.gov.
USITC 2003a: United States International Trade Commission. DRAMs and DRAM Modules from Korea. Investigation No. 701-TA-431 (Final). Publication 3616, August 2003. In: http://www.usitc.gov.
USITC 2003b: United States International Trade Commission. Certain Color Television Recievers from China and Malaysia. Investigations Nos. 731-TA-1034 and 1035 (Preliminary), USITC Publication No. 3607, June 2003. In: http://www.usitc.gov.
USITC 2004: United States International Trade Commission. Textiles and Apparel: Assessment of the Competitiveness of Certain Foreign Suppliers to the U.S. Market, Investigation No. 332-448, Publication 3671, January 2004. In: http://www.usitc.gov.
USITC 2004a: United States International Trade Commission/William Greene. The Liberalization of India's Telecommunications Sector: Implications for Trade and Investment. Office of Economics Working Paper No. 2004-09-B, September 2004. In: http://www.usitc.gov.
USITC 2004b: United States International Trade Commission. Softwood Lumber from Canada. Investigation Nos. 701-TA-414, 731-TA-928 Section 129 Consistency Determination. USITC Pub. 3740, November 2004. In: http://www.usitc.gov.
USITC 2005: United States International Trade Commission. Sec 337 Cases. March, 2005. In: http.//www.usitc.gov.
USITC 2005a: United States International Trade Commission. Import Injury Investigations Case Statistics (FY 1980 - 2004). Public Version. Washington D.C., October 2005. In: http://www.usitc.gov.
USITC 2005b: United States International Trade Commission. Antidumping and Countervailing Duty Handbook, Eleventh Edition, Publication 3750, January 2005. In: http://www.usitc.gov.
USITC 2005c: United States International Trade Commission. Certain Hot-Rolled Flat-Rolled Carbon-Quality Steel Products from Brazil, Japan, and Russia. 701-TA-384, 731-TA-806-808 (Review), Pub. 3767. Washington: ITC, April 2005.
USITC 2006: United States International Trade Commission. Antidumping and Countervailing Duty Orders in Place, February 16, 2006, by Country. In: http://www.usitc.gov/trade_remedy/731_ad_701_cvd/investigations/antidump_countervailing/index.htm.
USITC 2006a: United States International Trade Commission. DRAMs and DRAM Modules from Korea. Investigation No. 701-TA-431 (Section 129 Consistency Determination), Publication 3839, February 2006. In: http://www.usitc.gov.
USITC 2006b: United States International Trade Commission. Antidumping and Countervailing Duty Orders in Place, Last Update 10.07.2006. In: http://info.usitc.gov/oinv/sunset.nsf/ALLDocID/.
USITC 2006c: United States International Trade Commission. Certain Orange Juice From Brazil Investigation No. 731-TA-1089 (Final), Publication 3838, March 2006. In: http://www.usitc.gov.
USITC Line Pipe 1999: United States International Trade Commission. Circular Welded Carbon Line Pipe. Investigation No. TA-201-70. Publication 3261. December 1999. In: http://www.usitc.gov.
USITC Tradeshifts, div. Titel, 2004: United States International Trade Commission. Shifts in U.S. Merchandize Trade. Diverse spezielle Titel dieser Untersuchung. Investigation No. 332-345, 2004. In: http://www.usitc.gov/tradeshifts/default.htm.
USITC Wheat Gluten 1998: United States International Trade Commission. Views of the Commission on Injury. Investigation No. TA-201-67. Publication 3088. March 1998. In: http://www.usitc.gov.

USITC Wheat Gluten 2001: United States International Trade Commission. Determination and Views of the Commission. Investigation No. TA-201-67. Publication 3423. May 2001. In: http://www.usitc.gov.
USTR 1999: USTR. The Economic Effects of Significant U.S. Import Restrictions. Publication 3201. May 1999. In: http://www.ustr.gov.
USTR 2006: USTR. The Office of the United States Trade Representative. Press Release. U.S., Canada Reach Final Agreement on Lumber Dispute. 07/06/2006. In: http://www.ustr.gov.
USTR Sec. 301 Fallübersicht: The Office of the United States Trade Representative. Sec. 301 Table of Cases. In: http://www.ustr.gov/Trade_Agreements/Monitoring_Enforcement/Section_Index.html.

V

Vainio 1996: Vainio, Matti. Quantifiable Impact of the Uruguay Round on Poverty. In: Development Policy Review, Vol. 14, 1996. S. 37-49.
Valavanis-Vail 1955: Valavanis-Vail, Stefan. An Econometric Model of Growth U.S.A. 1869-1953. In: American Economic Review, Papers and Proceedings, Vol. 45, No. 2, 1955. S. 208-227.
Valdes 1987: Valdes , Alberto. Agriculture in the Uruguay Round: Interests of Deleloping Countries. The World BanK Economic Review, Vol. 1 No. 4, 1987. S. 571-593.
Valdes/Zietz 1987: Valdes, Alberto, Zietz, Joachim. Export Subsidies and Minimum Access Guarantees in Agricultural Trade: A Developing Country Perspective. In: World Development, Vol. 15 No. 5, 1987. S. 673-683.
Valdes/Zietz 1995: Valdes, Alberto, Zietz, Joachim. Distortions in World Food Markets in the Wake of the GATT: Evidence and Policy Implications. In: World Development, Vol. 23 No. 6, 1995. S. 913-926.
van Ark 1993: van Ark, Bart. International comparisons of output and productivity. Manufacturing productivity performance of ten countries from 1950 to 1990. University of Groningen: Groningen Growth and Development Centre, 1993. In: http://www.tm.tue.nl/ecis/teg/.
van Ark 1993a: van Ark, Bart. The ICOP Approach – Its Implications and Applicability. In: Szirmai, Adam, van Ark, Bart, Pilat, Dirk (eds.). Explaining Economic Growth. Essays in Honour of Angus Maddison. Amsterdam: North Holland, 1993.
van Ark 1996: van Ark, Bart. Convergence and divergence in the European periphery: productivity in Eastern and Southern Europe in retrospect. In: van Ark, Bart, Crafts, Nicholas (eds.). Quantitative aspects of post-war European economic growth. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.
van Ark 1999: van Ark, Bart. Economic Growth and Labour Productivity in Europe: Half a Century of East-West Comparisons. Groningen Growth and Development Centre. September 1999. In: http://www.econ.rug.nl/ggdc.
van Ark/Timmer 2000: van Ark, Bart, Timmer, Marcel. Asia's Productivity Performance at the Turn of the Century: An International Perspective. University of Groningen, March 2000. In: http://www.eco.rug.nl/medewerk/ark/ark.htm.
van Bergeijk 1993: van Bergeijk, Peter A. G., Kabel, Dick L. Strategic Trade Theories and Trade Policy. In: Journal of World Trade, Vol. 27, 1993. S. 175-186.
van den Bossche 1997: Van den Bossche, Peter L. H. The Europan Community and the Uruguay Round Agreement. In: Jackson, John H., Sykes, Alan O. (eds.). Implementing the Uruguay Round. Oxford: Clarendon Press, 1997.
van den Bossche 2005: Van den Bossche, Peter L. H. The Law and Policy of the World Trade Organization. Text, Cases and Materials. Cambridge: Cambridge University Press, 2005.
van Paridon 1995: von Paridon, C. W. A. M. European Economic Integration: Did it Matter in the Past, Will it Matter in the Future. In: Tilly, Richard, Welfens, Paul J.J. (eds.) European Economic Intergration as a Challenge to Industry and Government. Berlin: Springer, 1995.
van Zyl et al. 1998: van Zyl, Johan, Vink, Nick, Townsend, Rob, Kirsten, Johann. Agricultural Market Liberalization: A Case Study of the Western Cape Province in South Africa. In: Journal of International Development, Vol. 10 No. 1, 1998. S. 75-84.
Vanberg 1988: Vanberg, Victor. 'Ordnungstheorie' as Constitutional Economics – the German Conception of 'Social Market Economy'. In: ORDO, Bd. 39, 1988. S. 17-31.
Vanberg 1992: Vanberg, Victor. A Constitutional Political Economy Perspective on International Trade. In: ORDO, Bd. 43, S. 375-392.
Vanberg 1997: Vanberg, Victor. Die normativen Grundlagen der Ordnungspolitik. In: ORDO, Bd. 48, 1997.
Vandenbussche et al. 1999: Vandenbussche, Hylke, Veugelers, Reinhilde, Beldersbos, Rene. Undertakings and Antidumping Jumping FDI in Europe. CEPR Discussion Paper No. 2320, December 1999.
Vandenbussche et al. 1999a: Vandenbussche, Hylke, Konings, Jozef, Springdael, Linda. Import Diversion under European Antidumping Policy. NBER Working Paper No. 7340, September 1999.
Vandenbussche/Wauthy 2000: Vandenbussche, Hylke, Wauthy, Xavier. European Antidumping Policy and Firms's Strategic Choice of Quality. CEPR Discussion Paper No. 2624, November 2000.
Vandenbussche/Zanardi 2006: Vandenbussche, Hylke, Zanardi, Maurizio. The Global Chilling Effects of Antidumping Proliferation. CEPR Discussion Paper No. 5597, April 2006.
Vandevelde 1988: Vandevelde, Kenneth J. The Bilateral Investment Treaty Program of the United States. In: Cornell International Law Journal, Vol. 21, No. 2, Summer 1988. S. 202-203.

Vandevelde 2000: Vandevelde, Kenneth J. The Economics of Bilateral Investment Treates. In: Harvard International Law Journal, Vol. 41, No.2 Spring 2000. S. 489-502.
VanDuzer 2005: VanDuzer, Anthony J. Navigating between the Poles: Unpacking the Debate on the Implications for Development of GATS Obligations to Health and Education Services. In: Petersmann, Ernst-Ulrich (ed.). Reforming the World Trading System. Legitimacy, Efficiency, and Democratic Governance. Oxford: Oxford University Press, 2005.
VanGrasstek Communications 1990: VanGrasstek Communications. Trade-Related Intellectual Property Rights: United States Trade Policy, Developing Countries and the Uruguay Round. In: UNCTAD. Uruguay Round: Further Papers on Selected Issues. UNCTAD/ITP/42. New York: United Nations, 1990.
Vanzetti et al. 2005: Vanzetti, David, McGuire, Greg, in collaboration with Prawobo. Trade Policy at the Crossroads - the Indonesian Story. United Nations Conference on Trade and Development. Trade Analysis Branch. Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series No. 28. United Nations: New York and Geneva, 2005. In: http://192.91.247.38/tab/Default.asp.
Varian 2001: Varian, Hal R. Grundzüge der Mikroökonomik. München; Wien: R. Oldenbourg Verlag, 2001.
Vaubel 1986: Vaubel, Roland. A Public Choice View of International Organization. Original 1986. In: Vaubel, Roland, Willett, Thomas D. (eds.). The Political Economy of International Organizations. Boulder: Westview Press, 1991.
Vautier et al. 1999: Vautier, Kerrin, Lloyd, Peter John, Tsai, Ing-Wen. Competition Policy, Developing Countries, and the WTO. World Bank: Washington. http://www1.worldbank.org/wbiep/trade/manila/compet_DC_WTO.pdf
Venables 1999: Venables, Anthony J. Regional Integration Agreements: a force for convergence or divergence? World Bank Conference on Development Economics, Paris, June 1999. In: http://www.worldbank.org.
Verbruggen 1989: Verbruggen, Harmen. GSTP, the structure of protection and South-South Trade in manufactures. In: UNCTAD Review, Jg. 1, No. 2, 1989. S. 23-40.
Verdross/Simma 1984: Verdross, Alfred, Simma, Bruno. Universelles Völkerrecht. Berlin: Duncker und Humblot, 1984.
Verhoosel 2002: Verhoosel, Gaetan. National Treatment and WTO Dispute Settlement. Adjudicating the Boundaries of Regulatory Autonomy. Oxford, Portland: Hart Publishing, 2002.
Vermulst 1997: Vermulst, Edwin. Adopting and Implementing Anti-Dumping Laws. In: JWT, Vol. 31, No. 2, April 1997. S. 5-23.
Vermulst 2000: Vermulst, Edwin. EC Countervailing Practice after the Uruguay Round Revisited. In: Legal Issues of Economic Integration, Vol. 27, No. 3, 2000. S. 217-238.
Vermulst 2004: Vermulst, Edwin. Keynote Speech for the ADB Intensive Course on Rules of Origin. Intensive Course on Rules of Origin, Asian Development Bank, Bangkok, Thailand, 6-9 September 2004. In: http://www.adb.org.
Vermulst 2005: Vermulst, Edwin. The WTO Anti-Dumping Agreement. A Commentary. Oxford: Oxford University Press, 2005.
Vermulst 2005a: Vermulst, Edwin. The 10 Major Problems With the Antidumping Instrument in the European Community. In: JWT, Vol. 39, No. 1, 2005. S. 105-113.
Vermulst et al. 2004: Vermulst, Pernaute, Marta, Lucenti, Krista. Recent European Community Safeguards Policy: 'Kill Them All and Let God Sort Them Out'? In: JWT, Vol. 38, No. 6, 2004. S. 955-984.
Vermulst/Dacko 2004: Vermulst, Edwin, Dacko, Carolina. Rules of Origin in the European Union: Practical Aspects. Intensive Course on Rules of Origin, Asian Development Bank, Bangkok, Thailand, 6-9 September 2004. In: http://www.adb.org.
Vermulst/Driessen 1997: Vermulst, Edwin, Driessen, Bart. New Battle Lines in the Anti-Dumping War. In: JWT, Vol. 31, No. 3, June 1997. S. 135-157.
Vermulst/Graafsma 2001: Vermulst, Edwin, Graafsma, Folkert. WTO Dispute Settlement with Respect to Trade Contingency Measures. In: JWT Vol. 35, No. 2, 2001. S. 209-228.
Vermulst/Komuro 1997: Vermulst, Edwin, Komuro, Norio. Anti-Dumping Disputes in the GATT/WTO. In: JWT, Vol. 31, No. 1, Feb. 1997. S. 5-43.
Vermust/Waer 1991: Vermulst, Edwin, Waer, Paul. The Calculation of Injury Margins in EC Anti-Dumping Procceedings. In: JWT Vol. 25, No. 6, 1991. S. 5-42.
Vernon 1966: Vernon, Raymond. International Investment and International Trade in the Product Cycle. In: Quarterly Journal of Economics, Vol. 80, No. 319, No. 2, May 1966. S. 190-207.
Vernon 1981: Vernon, Raymond. State-Owned Enterprises in Latin American Exports. In: Baer, Werner, Gillis, Malcolm (Hrg.). Export Diversification and the New Protectionism. The Experiences of Latin America. NBER and the Bureau of Economic and Business Research University of Illinois: University of Illinois, 1981.
Verspagen 1996: Verspagen, Bart. Technology indicators and economic growth in the European area: some empirical evidence. In: van Ark, Bart, Crafts, Nicholas (eds.). Quantitative aspects of post-war European economic growth. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.
Verspagen 1997: Verspagen, Bart. Estimating International Technology Spillovers Using Technology Flow Matrices. In: Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 133, No. 3, 1997. S. 226-248.
Vertrag von Amsterdam 1997: Vertrag vom Amsterdam. Text und konsolidierte Fassungen des EU- und EG-Vertragas. Baden-Baden: Nomos, 1997.

Vestal 1989: Vestal, James E. Evidence on the Determinants and Factor Content Characteristics of Japanese Technology Trade 1977-1981. In: Review of Economics and Statistics, Vol. 71, No. 4, November 1989. S. 565-571.
Vickery 1988: Vickery, Graham. A Survey on International Technology Licensing. In: STI-Review, No. 4, Paris: OECD, December 1988. pp. 7-49.
Videocon Information 2006: Videocon. Company Information. 2006. In: http://www.videoconworld.com.
Vietor/Yoffie 1993: Vietor, Richard H., Yoffie, David B. Telecommunications: Deregulation and Globalization. In: Yoffie, David B. Beyond Free Trade. Firms, Governments, and Global Competition. Boston, Mass.: Harvard Business School Press, 1993.
Vieweg 1993: Vieweg, H. G. Maschinenbau: Vorübergehende Schwäche oder existentielle Krise?. In: ifo-Schnelldienst 46 Jg. 7. April 10/1993. S. 11-21.
Vieweg 1997: Vieweg, H. G. Der europäische Maschinenbau im internationalen Wettbewerb. In: ifo-Schnelldienst 29 Jg. 1997. S. 3-13.
Vieweg/Hilpert 1993: Vieweg, Hans-Günter, Hilpert, Hanns Günther. Japans Herausforderung an den deutschen Maschinenbau. Berlin, München: Duncker & Humblot, 1993.
Villarreal 1990: Villareal, René. The Latin American Strategy of Import Substitution: Failure or Paradigm for the Region. In: Gereffi, Gary, Wyman, Donald L. Manufacturing Miracles. Paths of Industrialization in Latin America and East Asia. Princeton: Princeton University Press, 1990.
Viner 1923: Viner, Jacob. Dumping: A Problem in International Trade. Chicago: University of Chicago Press, 1923.
Viner 1953: Viner, Jacob. International Trade and Economic Development. Oxford: Clarendon Press, (First Edition 1953) 1964.
VN-Charta Kommentar 1991: Simma, Bruno et al. (Hrg.) Charta der Vereinten Nationen: Kommentar. München: C.H. Beck, 1991.
Vogel 1987: Vogel, David. Government-Industry Relations in the United States: an Overview. In: Wilks, Stephen, Wright, Maurice (eds.). Comparative Government-Industry Relations. Western Europe, the United States, and Japan. Oxford: Clarendon Press, 1987.
Voigt 1962: Voigt, Fritz. German Experience with Cartels and their Control during the Pre-War and Post-War Periods. In: Miller, John Perry (ed.). Competition, Cartels and Their Regulation. Amsterdam: North-Holland Publishing Company, 1962.
Volke 1997: Volke, Matthias. Investment Implications of Selected WTO Agreements and the Proposed Multilateral Agreement on Investment. IMF Working Paper WP/97/60, May 1997. In: http://www.imf.org.
Vollmer 1998: Vollmer, Uwe. Finanzmärkte, Bankenstruktur und Regulierungen: Unternehmensfinanzierung und Unternehmenskontrolle in einer offenen Marktwirtschaft. In: Cassel, Dieter (Hrg.). 50 Jahre Soziale Marktwirtschaft. Schriften zu Ordnungfragen der Wirtschaft, Band 57, Stuttgart: Lucius&Lucius, 1998.
von Braun 1988: von Braun, Joachim. Food Subsidies in Egypt: Implications for the Agricultural Sector. In: Pinstrup-Andersen, Per (ed.) Food Subsidies in Developing Countries. Baltimore, London: John Hopkins University Press, 1988.
von der Groeben 1985: von der Groeben, Hans. The European Community. The formative years. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 1987.
von Hauff 1994: von Hauff, Michael, Kruse, Beate, de Haan, Arjan. Die Systemtransformation in Indien unter Berücksichtigung ordnungspolitischer und soziokultureller Faktoren. Arbeitspapier Nr. 66, Institut für Wirtschaftsethik, St. Gallen, September 1994.
von Hippel 1988: von Hippel, Eric. The Sources of Innovation. New York, Oxford: Oxford University Press, 1988.
Voon/Yanovich 2006: Voon, Tania, Yanovich, Alan. The Facts Aside: The Limitations of WTO Appeals to Issues of Law. In: JWT, Vol. 40, No. 2, 2006. S. 239-258.
VR-Verträge 1995: Randelzhofer, Albrecht (Hrg.). Völkerrechtliche Verträge. Nördlingen: C.H. Beck (und dtv), 1995.

W

Wacziarg 1998: Wacziarg, Romain. Measuring the Dynamic Gains from Trade. World Bank, Policy Research Working Paper, No. 2001. November 1998.
Wade 1990: Wade, Robert. Governing the Market. Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization. Princeton: Princeton University Press, 1990.
Wade 1990a: Wade, Robert. Industrial Policy in East Asia: Does it lead or follow the market? In: Gereffi, Gary,
Waelbroeck 1984: Waelbroeck, Jean. The Logic of EC Commercial and Industrial Policy Making. In: Jaquemin, Alexis (ed.). European Industry: Public Policy and Corporate Strategy. Oxford: Clarendon Press, 1984.
Waelbroeck 2003: Waelbroeck, Michel. To What Extent Is the Description of the U.S. Law Made by Professor D.H. Regan Applicable in EC Context? In: Cottier, Thomas, Mavroidis, Petros C (eds.). The Role of the Judge in International Trade Regulation. Ann Arbor: University of Michigan Press, 2003.
Waelde 1995: Waelde, Thomas W. International Investment under the 1994 Energy Charter Treaty. In: JWT, Vol. 29, No. 5, October 1995. S. 5-75.

Waer 1993: Waer, Paul. Constructed Normal Values in EU Dumping Margin Calculations. Fiction, or Realistic Approach? JWT Vol. 27, No. 4, 1993. S. 47-80.
Waer/Driessen 1995: Waer, Paul, Driessen, Bart. The New European Union Generalized System of Preferences. In: JWT, Vol. 29, No. 4, August 1995. S. 97-124.
Waer/Vermulst 1999: Waer, Paul, Vermulst, Edwin. EC Anti-Subsidy Law and Practice After the Uruguay. In: JWT, Vol. 33, No. 3, 1999. S. 19-43.
Wagacha 2000: Wagacha, Mbui. Analysis of Liberalization of the Trade and Exchange Regime in Kenya since 1980. DP No. 023/2000. May 2000. In: http://www.ipar.or.ke.
Wagner 1988: Wagner, R. Harrison. Economic interdependence, bargaining power, and political influence. In: IO, 42, 3, Summer 1988. S. 461-483.
Wagner 1997: Wagner, Helmut. Wachstum und Entwicklung. Theorie der Entwicklungspolitik. München; Wien: Oldenbourg Verlag, 1997.
Wakelin 1997: Wakelin, Katharine. Trade and Innovation. Theory and Evidence. Cheltenham, UK, Northampton, USA: Edward Elgar, 1997.
Wälde 1994: Wälde, Klaus. Trade pattern reversal: The role of technological change, factor accumulation and government intervention. Kiel Discussion Paper No. 100, January 1994. Kiel: Institut für Weltwirtschaft, 1994.
Wälde 1995: Wälde, Thomas W. A Requiem for the "New International Economic Order" – The Rise and Fall of Paradigms in International Economic Law. In: Al-Nauimi, Najeeb, Meese, Richard (eds.). International Legal Issues Arising Under The United Nations Decade of International Law. The Hague: Martinus Nijhoff, 1995.
Walerius/Wang 2004: Walerius, Randolph, Wang, Michael. Europe's Steel Juggernaut. In: Wall Street Journal Europe, Friday, March 12, 2004.
Walker 1981: Walker, William N. Private Initiative to Thwart the Trade in Counterfeit Goods. In: The World Economy, Vol. 4 No. 1, March 1981. S. 29-48.
Wallerstein 1986: Wallerstein, Immanuel. Das moderne Weltsystem: Kapitalistische Landwirtschaft und die Entstehung der europäischen Weltwirtschaft im 16 Jhd. Frankfurt am Main: Syndikat, 1986.
Wallsten 1999: Wallsten, Scott J. An Empirical Analysis of Competition, Privatization, and Regulation in Africa and Latin America. World Bank, Policy Research Working Papers, No. 2136. June 1999.
Walter 1971: Walter, Ingo. Nontariff Barriers and the Export Performance of Developing Economies. In: American Economic Review, Vol. 61, 1971. S. 195-210.
Walter 2000: Walter, Christian. Die Folgen der Globalisierung für die Europäische Verfassungsdiskussion. In: Deutsches Verwaltungsblatt, Heft 1, 115 Jg., 2000, S. 1-13.
Waltz 1954: Walth, Kenneth. Man, the State and War. New York: Columbia University Press, (1959) 1954.
Waltz 1979: Waltz, Kenneth. Theory of International Politics. New York etc.: McGraw-Hill, 1979.
Walz 1997: Walz, Uwe. Innovation, Foreign Direct Investment and Growth. In: Economica, Vol. 64, February 1997. S. 63-79.
Walz 1999: Walz, Uwe. Wissenakkumulation, endogenes Wachstum und Implikationen für die Entwicklungstheorie und –politik. In: Schubert, Renate (Hrg.). Neue Wachstums- und Außenhandelstheorie. Implikationen für die Entwicklungstheorie und – politik. Berlin: Duncker&Humblot, 1999.
Wang 1994: Wang, Lei. Non-Application Issues in the GATT and the WTO. In: JWT Vol. 28, No. 2, 1994. S. 49-74.
Wang 2003: Wang, Yongjian. WTO - Chile Price Band System. In: Legal Issues of Economic Integration, Vol. 30 No. 3, 2003. S. 279-290.
Wang 2004: Wang, Tao. China: Sources of Real Exchange Rate Fluctuations. IMF Working Paper WP 04/18. Washington: IMF, 2004. In: http://www.imf.org.
Wang/Winters 1997: Wang, Zehn Kun, Winters, L. Alan. Africa's Role in Multilateral Trade Negotiations: Past and Future. World Bank Policy Research Working Paper, No. 1846, 1997. In: http://www.worldbank.org.
Wangwe 1995: Wangwe, Samuel M. Exporting Africa: Technology, Trade and Industrialization in Sub-Saharahn Africa. London, New York: The United Nations University/Institute for New Technologies, 1995. In: http://www.unu.edu/unupress/unupbooks/uu34ee/uu34ee00.htm.
Warnecke 1978: Warnecke, Steven J. The European Community and National Subsidy Policies. In: Warnecke, Steven J. (ed.). International Trade and Industrial Policies. Government Intervention and an Open World Economy. London: Macmillan Press, 1978.
Warwick Commission 2007: The First Warwick Commission. The Multilateral Trading System: Which Way Forward. 2007. http://www2.warwick.ac.uk/newsandevents/pressreleases/wcreport.
Watal/Mathai 1995: Watal, Jayashree, Mathai, Anu P. Sectoral impact of the Uruguay Round Agreements on developing countries: Pharmaceutical industry. UNIDO Background Paper. ID/WG.542/20 (SPEC.) 27. September 1995. In: http://www.unido.org.
Watanabe 1996: Watanabe, Chihiro. National Approaches to Technology Policy in a Globalizing World Economy – The Case of Japan. In: Koopmann, Georg, Scharrer, Hans-Eckart (eds.). The Economics of High-Technology Competition. Baden-Baden: Nomos, 1996.
Watanabe 2004: Watanabe, Osamu. Three Myths and Three Truths About the Japanese Economy. Speech by Chairman and CEO of JETRO, Churchill College, Cambridge University, January 20, 2004. In: http://www.jetro.go.jp.

WDI: World Bank: World Development Indicators. Online Datenbank der Weltbank. In: http://devdata.worldbank.org/data-query/.
Webb et al. 2005: Webb, Richard, Camminati, Josefina, Thorne, Raul Leon. Antidumping Mechanism and Safeguards in Peru. World Bank Policy Research Working Paper 3658, July 2005. In: http://www.worldbank.org.
Webber 1998: Webber, Douglas. The Hard Core: The Franco-German Relationship and Agricultural Crisis Politics in the European Union. European University Institute, Working Paper RSC No. 98/46. In: http://www.iue.it/PUB/rsc_fm.html.
Weber 1988: Weber, Max. Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre. Tübingen: Mohr, 1988.
Weber 1995: Weber, Eberhard. Globalisierung und Politische Ökonomie der Armut in Indien. Limbach: Selbstverlag, 1997.
Weeks 1999: Weeks, John. Trade Liberalization, Market Deregulation and Agricultural Performance in Central America. In: Journal of Development Studies, Vol. 35 No. 5, June 1999. S. 48-75.
Weidenbaum 1993: Weidenbaum, Murray. A New Technology Policy for the United States. In: Regulation (Zeitschrift des Cato-Instituts), Vol. 16, No. 4. In: http://www.cato.org.
Weiler 1997: Weiler, Joseph H. H. The Reformation of European Constitutionalism. In: Journal of Common Market Studies, Vol. 35, No. 1, March 1997, S. 97-131.
Weiler 1998: Weiler, Joseph. H.H. The Case Against the Case for Statehood. In: European Law Journal, Vol. 4, No. 1, March 1998, S. 43-62.
Weiler 1999: Weiler, Joseph H.H. The Constitution of Europe. Cambridge: Cambridge University Press, 1999.
Weiler 2001: Weiler, Joseph H.H. The Rule of Lawyers and the Ethos of Diplomats. Reflections on WTO Dispute Settlement. In: Porter, Roger B., Sauvé, Pierre, Subramanian, Arvind, Zampetti, Americo Beviglia. Efficiency, Equity, Legitimacy. The Multilateral Trading System at the Millenium. Washington D.C.: Brookings Institution Press, 2001.
Weir/Skocpol 1985: Weir, Margaret. State Structure and the Possibilities for "Keynesian" Responses to the Great Depression in Sweden, Britain, and the United States. In: Evans, Peter B. et al. (eds.). Bringing the State Back In. Cambridge: Cambridge University Press, 1985.
Weisburd 1999: Weisburd, A. M. Implications of International Relations Theory for the International Law of Human Rights. Columbia Journal of Transnational Law, 38; 45, 1999. S. 45-112.
Weise et al. 1997: Weise, Christian, Brückner, Herbert, Franzmeyer, Fritz, Lodahl, Maria, Möbius, Uta, Schultz, Siegfried, Schumacher, Dieter, Trabold, Harald. Ostmitteleuropa auf dem Weg in die EU – Transformation, Verflechtung, Reformbedarf. DIW Beiträge zur Strukturforschung, Heft 167. Berlin: Duncker & Humblot, 1997.
Weiss 1974: Weiss, Leonard W. The Concentration-Profits Relation and Antitrust. In: Goldschmid, Harvey J., Mann, Michael H., West, Fred J. Industrial Concentration: The New Learning. Boston, Toronto: Little, Brown and Company, 1974.
Weiss 1992: Weiss, John. Trade Liberalization in Mexico in the 1980s: Concepts, Measures and Short-Run Effects. In: Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 128, 1992. S. 711-725.
Weiß 1996: Weiß, Jörg Peter. Maschinenbau: Bedeutung für den deutschen Außenhandel. Wochenbericht des DIW Berlin 5/03. In: http://www.diw.de.
Weiss 1997: Weiss, Friedl. Dispute Settlement under the 'Plurilateral Trade Agreements': The Case of the Agreement on Government Procurement. In: Petersmann, Ernst-Ulrich (ed.). International Trade Law and the GATT/WTO Dispute Settlement System. London, The Hague, Boston: Kluwer Law, 1997.
Weiss 1997: Weiss, Peter. Techno-Globalism and Industrial Policy Responses in the USA and Europe. In: Intereconomics, March/April 1997. S. 74-85.
Weiß 1998: Weiß, Thomas. Has the Decline in the Productivity of Capital Been Halted. In: Intereconomics, March/April 1998. S. 86-135.
Weiss 2004: Weiss, Friedl. Inherent Powers of National and International Courts. In: Ortino, Federico, Petersmann, Ernst-Ulrich (eds.). The WTO Dispute Settlement System 1995 - 2003. The Hague et al.: Kluwer Law International, 2004.
Weiss et al. 1988: Weiss, Frank D., Heitger, Berhard, Jüttemeier, Karl Heinz, Kirkpatrick, Grant, Klepper, Gernot. Trade Policy in West Germany. Kieler Studien No. 217. Tübingen: Mohr, 1988.
Weissmann 1996: Weissmann, Robert. A Long, Strange TRIPS: The Pharmaceutical Industy Drive to Harmonize Global Intellectual Property Rules, and the Remaining WTO Legal Alternatives Available to Third World Countries. In: University of Pennsylvania Journal of International Law, Vol. 17, No. 4 Winter 1996. S. 1069-1125.
Weitzel 1996: Weitzel, G. Utz. Unternehmensdynamik und globaler Innovationswettbewerb. Wiesbaden: Gabler, 1996.
Weller 1999: Weller, Christian. Financial Liberalization, Multinational Banks and Credit Supply: The Case of Poland. ZEI-Policy Working Paper, B10-1999. In: http://www.zei.de/
Weller/Scher 1999: Weller, Christian, Scher, Mark J. Multinational Banks and Development Finance. ZEI-Policy Working Paper, B 16-1999. In: http://www.zei.de/
Weltentwicklungsbericht bzw. World Development Report, div. Ausgaben: Weltbank/World Bank. Weltentwicklungsbericht bzw. World Development Report. Washington: World Bank.
Wellmer 2003: Wellmer, Christoph. Die Welt, der Diskurs und Global Governance. In: Zeitschrift für Internationale Beziehungen, Vol. 10 No. 2, 2003. S. 365-382.

Wells 1993: Wells, Louis T. Jr. Minerals: Eroding Oligopolies. In: Yoffie, David B. Beyond Free Trade. Firms, Governments, and Global Competition. Boston, Mass.: Harvard Business School Press, 1993.
Wells 2002: Wells, Wyatt. Antitrust and the Formation of the Postwar World. New York: Columbia University Press, 2002.
Welzmüller 1997: Welzmüller, Rudolf. Zu den Folgen der Globalisierung für die nationalen Güter-, Finanz- und Arbeitsmärkte. In: Aus Politik und Zeitgeschichte, B 33-34, 8. August 1997.
Wendt 1999: Wendt, Alexander. Social Theory of International Politics. Cambridge: Cambridge University Press, 1999.
Wenig 2005: Wenig, Harald. The European Community's Anti-dumping System: Salient Features. In: JWT, Vol. 39, No. 4, 2005. S. 787-794.
Werden 2001: Werden, Gregory J. Network Effects and Conditions of Entry: Lessons from the Microsoft Case. In: Antitrust Law Journal, Vol. 69, 2001. S. 87-111.
Wergo 1928: Wergo, Herbert. Freihandel und Schutzzoll als Mittel staatlicher Machtentfaltung. Schriften des Instituts für Weltwirtschaft und Seeverkehr der Universität Kiel. Jena: Gustav Fischer, 1928.
Werner/Willms 1984: Werner, Horst, Willms, Dorit. Zollstruktur und Effektivzölle nach der Tokio-Runde. Die Auswirkungen der Tokio-Runde auf die Tarifeskalation und die Effektivzölle der Bundesrepublik Deutschland und der EG. Köln: Institut für Wirtschaftspolitik, 1984.
Wessels 1999: Wessels, Bernhard. Political Representation and Political Integration in Europe: Is it possible to square the circle? In: European Integration Online Papers: http://eiop.or.at/eiop/texte/1999/-009.htm.
Westphal 1981: Westphal, Larry E. Empirical Justification for Infant Industry Protection. World Bank, Staff Working Paper No. 445, March 1981. Washington: World Bank, 1981.
Westphal 1990: Westphal, Larry E. Industrial Policy in an Export-Propelled Economy: Lessons from South Korea's Experience. In: Journal of Economic Perspectives, Vol. 4, No. 3, Summer 1990. pp. 41-59.
Westphal et al. 1981: Westphal, Larry E., Rhee, Yung W., Pursell, Garry. Korean Industrial Competence: Where it came from. World Bank Staff Working Paper No. 469, July 1981. Washington: World Bank, 1981.
Westphal et al. 1984: Westphal, Larry E., Kim, Linsu, Amsden, Alice H. Republic of Korea. In: World Development, Vol. 12, No. 5/6, 1984. S. 505-533.
Westphal et al. 1984a: Westphal. Larry E., Yung, W. Rhee, Pursell, Gary. Sources of Technological Capability in South Korea. In: Fransman, Martin, King, Kenneth (eds.). Technology Capability in the Thirld World. London: Macmillan, 1984.
Whalley 1989: Whalley, John. The Uruguay Round an Beyond. The Final Report from the Ford Foundation Supported Project on Developing Countries and the Global Trading System. London: Macmillan, 1989.
Whalley 1990: Whalley, John. Non-Discriminatory Discrimination: Special and Differential Treatment under the GATT for Developing Countries. The Economic Journal, Vol. 100, December 1990. S. 1318-1328.
Whalley 1999: Whalley, John. Notes on Textiles and Apparel in the Next Trade Round. World Bank, WTO Background Paper, October 1999. In: http://www.worldbank.org/research/trade.
Wienert 1995: Wienert, Helmut. Marktstrukturelle Veränderungen in der europäischen Stahlindustrie. In: RWI-Mitteilungen, Jg. 46, 1995. S. 297-315.
Wienert 1995a: Wienert, Helmut. Stahlbericht 1995. RWI-Mitteilungen, Jg. 46, 1995, S. 69-92.
Wienert 1996: Wienert, Helmut. Technischer und wirtschaftlicher Wandel in der Stahlindustrie seit den sechziger Jahren unter besonderer Berücksichtigung Nordrhein-Westfalens. Untersuchungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung, H. 20. Essen: RWI, 1996.
Wiese 2002: Wiese, Harald. Mikroökonomik. Berlin: Springer, 2002.
Wiggerthale 1999: Wiggerthale, Marita. Europäische Agrarumweltpolitik in den Grenze der WTO. Magisterarbeit. Unveröffentlicht. Uni-Oldenburg, 1999.
Wiggerthale 2004: Wiggerthale, Marita. Entwicklung statt Freihandel: Zeit für eine Kehrtwende!. Eine Zwischenbilanz der WTO Agrarverhandlungen. Oktober 2004. In: http://www.fairer-agrarhandel.de.
Wignaraja 1994: Wignaraja, Ganeshan. Trade and Industrial Policies in Sri Lanka. In: Helleiner, Gerald K. (ed.). Trade Policy and Industrialization in Turbulent Times. London; New York: Routledge, 1994.
Wignaraja/Ikiara 1999: Wignaraja, Ganeshan, Ikiara, Gerrishon. Adjustment, Technological Capabilities and Enterprise Dynamics in Kenya. In: Lall, Sanjaya (Hrg.). The Technological Response to Import Liberalization in SubSaharan Africa. United Nations University, INTECH. London: MacMillan Press, 1999.
Wilcox 1940: Wilcox, Clair. Competition and Monopoly in American Industry, Monograph 21, Temporary National Economic Committee. Investigation of Concentration of Economic Power. United States: Government Printing Office, 1940.
Wilcox 1949: Wilcox, Clair. A Charter for World Trade. New York: The Macmillan Company, 1949.
Wilcox 1950: Wilcox, Clair. An the Alleged Ubiquity of Oligopoly. In: American Economic Review, Vol. XL No. 2, May 1950. S. 67-73.
Wilcox 1953: Wilcox, Clair. Trade Policies for the Fifties. American Economic Review, Vol. 43, No. 2, Paper and Proceedings, 1953. S. 61-70.
Wilks/Wright 1987: Wilks, Stephen, Wright, Maurice. Conclusion: Comparing Government-Industry Relations: States, Sectors, and Networks. In: Wilks, Stephen, Wright, Maurice (eds.). Comparative Government-Industry Relations. Western Europe, the United States, and Japan. Oxford: Clarendon Press, 1987.

Willgerodt 1989: Willgerodt, Hans. Staatliche Souveränität und die Ordnung der Weltwirtschaft. In: ORDO Bd. 40. 1989. S. 401-427.
Willgerodt 1998: Willgerodt, Hans. Die Liberalen und ihr Staat - Gesellschaftspolitik zwischen Laissez-faire und Diktator. In: ORDO, Bd. 49, 1998.
Williamson 1985: Williamson, Oliver E. The Economic Institutions of Capitalism. New York: The Free Press, 1985.
Williamson 1990: Williamson, John. What Washington Means by Policy Reform. In: Williamson (ed.). Latin American Adjustment: How much has happened? Washington: Institute for International Economics, 1990.
Williamson 1990a: Williamson, John. The Progress of Policy Reform in Latin America. In: Williamson (ed.). Latin American Adjustment: How much has happened? Washington: Institute for International Economics, 1990.
Willmann 2000: Willmann, Gerald. Essays on Trade Policy and Pareto Gains from Trade. Dissertation Stanford University, May 2000. In: http://willmann.bwl.uni-kiel.de/.
Wilmes 1996: Wilmes, Bodo. Deutschland und Japan im globalen Wettbewerb. Erfolgsfaktoren, empirische Befunde, strategische Empfehlungen. Heidelberg: Physica-Verlag, 1996.
Windfuhr 1996: Windfuhr, Michael. Zum Beispiel Rohstoffe. Göttingen: Lamuv Verlag, 1996.
Windfuhr/Braßel 1995: Windfuhr, Michael, Braßel, Frank. Welthandel und Menschenrechte. Bonn: Dietz, 1995.
Winham 1986: Winham, Gilbert R. International Trade and the Tokyo Round Negotiation. Princeton: Princeton University Press, 1986.
Winter 1994: Winter, Helen. Interdependenzen zwischen Industriepolitik und Handelspolitik der Europäischen Gemeinschaften. Baden-Baden: Nomos, 1994.
Winters 1990: Winters, L. Alan. The Road to Uruguay. In: Economic Journal, Vol. 100, Dec. 1990. S. 1288-1303.
Winters 1994: Winters, L. Alan. Import Surveillance as an Strategic Trade Policy. In: Krugman, Paul R. Empirical Studies of Strategic Trade Policy. NBER Project Report. Chicago: Univ. of Chicago Press, 1994.
Winters 2005: Wintes, L. Alan. Developing Country Proposals for the Liberalization of Movements of Natural Service Suppliers. In: Petersmann, Ernst-Ulrich (ed.). Reforming the World Trading System. Legitimacy, Efficiency, and Democratic Governance. Oxford: Oxford University Press, 2005.
Winters/Chang 1997: Winters, L. Alan, Chang, Won. Regional Integration and the Prices of Imports: An Empirical Investigation. World Bank, Policy Research Working Paper, No. 1782, June 1997. In: http://www.worldbank.org.
WIPO 2005: World Intellectual Property Organization. The International Patent System in 2005. Geneva: WIPO, 2005. In: http://www.wipo.int.
WIPO 2006: World Intellectual Property Organization. WIPO Patent Report 2006. Statistics on Worldwide Patent Activity. Geneva: WIPO, 2006. In: http://www.wipo.int.
Wissenschaftlicher Beirat 1979: Wissenschaftlicher Beirat beim Bundesministerium für Wirtschaft. Staatliche Interventionen in einer Marktwirtschaft. In: Stützel, Wolfgang et al. (Hrg.). Grundtexte zur Sozialen Marktwirtschaft. Stuttgart: Gustav Fischer Verlag, 1981.
Witteler 1986: Witteler, Doris. Tarifäre und nichttarifäre Handelshemmnisse in der Bundesrepublik Deutschland – Ausmaß und Ursachen. In: Die Weltwirtschaft, Heft 1, 1986. S. 136-155.
Wogart 1975: Wogart, Jan Peter. Erfahrungen mit der exportorientierten Industrialisierungstrategie in Kolumbien. In: Die Weltwirtschaft, Heft 1, 1975. S. 69-79.
Wolf 1986: Wolf, Martin. Discussion to Section I: Industrial and Trade Policy. In: Aussenwirtschaft, 41. Jg, Heft 2/3, 1986. S. 259-269.
Wolf 1987: Wolf, Manfred. Handmaiden unter Harrassment: The Multi-Fibre Arrangement as an Obstacle to Development. In: Giersch, Herbert (ed.). Free Trade in the World Economy. Towards the Opening of Markets. Tübingen: Mohr, 1987.
Wolf 1994: Wolf, Klaus Dieter. Normen und Institutionen im internationalen System. In: Alemann, Ulrich von et al. (Hrg.) Politik. Eine Einführung. Opladen: Westdeutscher Verlag, 1994.
Wolf et al. 1984: Wolf, Dieter, Glismann, Hans Hinrich, Pelzman, Joseph, Spinanger, Dean. Costs of Protecting Jobs in Textiles and Clothing. Thames Essay No. 37, London: Trade Policy Research Centre, 1984.
Wolf/Zürn 1993: Wolf, Klaus Dieter, Zürn Michael. Macht Recht einen Unterschied? Implikationen und Bedingungen internationaler Verrechtlichung im Gegensatz zu weniger bindenden Formen internationaler Verregelung. In: Wolf, Klaus Dieter (Hg.). Internationale Verrechtlichung. Jahresschrift für Rechtspolitologie (JfR). Pfaffenweiler: Centaurus Verlagsgesellschaft, 1993.
Wolfe 2004: Wolfe, Robert. Informal ministerial meetings and the WTO: multilateralism with large and small numbers, revisited. Annual Meeting of the International Studies Association, Montreal, March 17-20, 2004. In: http://www.allacademic.com/meta/p72232_index.html.
Wolff 1996: Wolff, Edward N. The Productivity Slowdown: The Culprit at Last. Follow up on Hulten and Wolff. In: American Economic Review, Vol. 86, No. 5. December 1996. S. 1237-1252.
Wolff 1996a: Wolff, Alan Wm. Probleme des Marktzugangs in der globalen Wirtschaft: Handels- und Wettbewerbspolitik. In: OCED. Neue Dimensionen des Marktzugangs im Zeichen wirtschaftlicher Globalisierung. Paris: OECD, 1996.
Wolff/Gittleman 1993: Wolff, Edward N., Gittleman, Maury. The Role in Education in Productivity Performance: Does Higher Education Matter? In: Szirmai, Adam, van Ark, Bart, Pilat, Dirk (eds.). Explaining Economic Growth. Essays in Honour of Angus Maddison. Amsterdam: North Holland, 1993.

Woll 1998: Woll, Artur. Adam Smith - Gründe für ein erneutes Studium seiner Werke. In: ORDO, Bd. 49, 1998.
Womack et al. 1994: Womack, James P, Jones, Daniel T., Roos, Daniel. Die zweite Revolution in der Autoindustrie. Frankfurt; New York: Campus Verlag, 1994.
Wood 1994: Wood, Adrian. North-South Trade, Employment and Inequality. Oxford: Clarendon Press, 1994.
Wood 1994a: Wood, Adrian. Give Heckscher and Ohlin a Chance! In: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 130, Heft 1, 1994. S. 20-49.
Wood 2003: Wood, Diane P. A U.S. Perspective on Ducks. In: Cottier, Thomas, Mavroidis, Petros C (eds.). The Role of the Judge in International Trade Regulation. Ann Arbor: University of Michigan Press, 2003.
Working Group on Globalization 2006: Pascal Morand (chair). Report of the International Working Group on Globalization. 2007. In: http://www.lamondialisation.fr/.
World Bank 1981: World Bank. Accelerated Development in Sub-Saharan Africa. An Agenda for Action. Washington: World Bank, 1981.
World Bank 1993: World Bank. The East Asian Miracle. New York: Oxford University Press, 1993 (1996).
World Bank 1994: World Bank. Adjustment in Africa. Washington: World Bank, 1994.
World Bank 1994a: World Bank. Benin. Toward A Poverty Alleviation Strategy, Report No. 12706-BEN, August 5, 1994 Washington: World Bank, 1994.
World Bank 1995: World Bank. Findings. Africa Region. Number 42, June 1995. In: http://www.worldbank.org/afr/findings/english/find42.htm.
World Bank 1998: World Bank. Development and Human Rights: The Role of the World Bank. Washington: World Bank, 1998. In: http://www.worldbank.org.
World Bank 1999: World Bank. Accelerating China's Rural Development. Washington: World Bank, 1999.
World Bank 2000: World Bank. World Development Report 2000/1, Attacking Poverty, Consultation Draft, January 17, 2000. In: http://www.worldbank.org/poverty/wdrpoverty.
World Bank 2000a: World Bank. Agriculture in Tanzania Since 1986: Leader or Follower of Growth. World Bank Country Study, June 2000. In: http://www.worldbank.org.
World Bank 2002: World Bank. Globalization, Growth, and Poverty. Washington: World Bank, 2002. In: http://www.worldbank.org.
World Bank 2002a: World Bank. Global Economic Prospects and the Developing Countries. Washington: World Bank, 2002. In: http://www.worldbank.org.
World Bank 2004: World Bank. Global Development Finance. Washington: World Bank, 2004. In: http://www.worldbank.org.
World Bank 2005: World Bank. Global Economic Prospects. Trade, Regionalism and Development. Washington: World Bank, 2005.
World Bank 2005a: World Bank. DR-CAFTA. Challenges and Opportunities for Central America. Central America Department. Washington: World Bank, 2005. In: http://www.worldbank.org.
World Bank 2005b: World Bank. Prospects for the Global Economy. Commodity Prices. Published November 16, 2005. In: http://www.worldban.org.
World Bank 2005c: DR-CAFTA. Challenges and Opportunities for Central America. Central America Department., Washington: World Bank, 2005. In: http://www.worldbank.org.
World Bank Brazil 2006: World Bank. Brazil at a Glance. 14.03.2006. In: http://www.worldbank.org.
World Bank Data Profile, var. Countries, var. Dates: World Bank Data Profile. In: http://www.worldbank.org.
World Bank India 2000: World Bank. India. Reducing Poverty, Accelerating Development. Oxford: University Press, 2000.
World Bank Tanzania 2002: World Bank. Tanzania at the Turn of the Century. Background Papers and Statistics. Washington: World Bank, 2002.
World Investment Report div. Jahrgänge: UNCTAD. World Investment Report. United Nations: New York and Geneva, 1998.
World Rainforest Movement Bulletin 2001: World Rainforest Movement Bulletin. Cote d'Ivoire: Increasing Conflict between smallholders and oil palm estates. Bulletin No. 47, June 2001. In: http://www.wrm.org.uy/bulletin/47/CoteIvoire.html.
World Tables div. Jg.: World Bank. World Tables. Washington: World Bank, div. Jg.
WTO 1995: World Trade Organization. The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations. Geneva: WTO, 1995.
WTO 1998: Benedek, Wolfgang (Hrsg.) Die Welthandelsorganisation (WTO). München: C.H. Beck, 1998.
WTO 1998a: WTO. Electronic Commerce and the Role of the WTO. Special Studies 2. Geneva: WTO, 1998.
WTO 1999: Ben-David, David, Nordström, Hakan, Winters, L. Alan. Trade, Income Disparity and Poverty. Special Studies 5. Geneva: WTO, 1999.
WTO 1999a: Finger, J. Michael, Schuknecht, Ludger. Trade Finance and Financial Crises. Special Studies 3. Geneva: WTO, 1999.
WTO 2000: WTO Secretariat. International Trade Statistics 2000. Geneva: WTO, 2000. In: http://www.wto.org.
WTO 2001: WTO Secretariat. International Trade Statistics 2001. Geneva: WTO, 2004. In: http://www.wto.org.
WTO 2001a: WTO. Market Access. Unfinished Business. Special Studies 6. Geneva: WTO, 2001. In: http://www.wto.org.

WTO 2001b: WTO. WTO Ministerial Conference approves China's accession, Press/252, 10 November 2001. In: http://www.wto.org.
WTO 2001c: WTO. Doha Declarations. 2001. In: http://www.wto.org.
WTO 2003: WTO. World Trade Report 2003. Trade and development, the Doha Development Agenda. Geneva: WTO, 2003. In: http://www.wto.org.
WTO 2004: WTO Secretariat. A Handbook on the WTO Dispute Settlement System. Geneva: WTO, 2004.
WTO 2004a: WTO Secretariat. International Trade Statistics 2004. Geneva: WTO, 2004. In: http://www.wto.org.
WTO 2005: WTO. World Trade Report 2005. Exploring the links between trade, standards and the WTO. Geneva: WTO, 2005. In: http://www.wto.org.
WTO 2006: WTO. World Trade Report 2006. Exploring the links between subsidies, trade and the WTO. Geneva: WTO, 2006. In: http/www.wto.org.
WTO Analytical Index 2003: WTO. Analytical Index. Geneva: WTO, 2003.
WTO Focus, div. Jg., div. Monate, div. Jahre: WTO Focus. Newsletter. Geneva: WTO, div. Jg, div. Jahre.
WTO/WHO 2002: WTO/WHO. WTO Agreements & Public Health. A Joint Study by the WHO and the WTO Secretariat. Geneva: WTO/WHO, 2002.
Wyman, Donald 1990: L. Manufacturing Miracles. Paths of Industrialization in Latin America and East Asia. Princeton: Princeton University Press, 1990.

Y

Yamamoto 1994: Yamamoto, Takehiko. The US-Japan Structural Impediments Initiative: A Model for Reducing Trade Frictions. In: Waldenberger, Franz (ed.). The Political Economy of Trade Conflicts. Heidelberg et al.: Springer Verlag, 1994.
Yanagihara 1994: Yanagihara, Toru. Anything New in the Miracle Report? Yes and No. In: World Development, Vol. 22, No. 4, 1994.S. 663-670.
Yang 1993: Yang, Ya-Hwei. Government Policy and Strategic Industries in Taiwan. In: Ito, Takatoshi, Krueger, Anne O. Trade and Protectionism. Chicago; London: The University of Chicago Press/NBER, 1993.
Yang 2002: Yang, Jijian. Market Power in China: Manifestations, Effects and Legislation. In: Review of Industrial Organization 21, 2002. S. 167-183.
Yap 1991: Yap, C.L. A comparison of the cost of producing rice in selected countries. FAO Economic and Social Development Paper No. 101. Rome: FAO, 1991.
Yeats 1989: Yeats, Alexander. Developing Coutries' Exports of Manufacturers: Past and Future Implications of Shifting Patterns of Comparative Advantage. In: The Developing Economies. Vol. 27, No. 2, June 1989,S. 109-145.
Yeats 1998: Yeats, Alexander. Just How Big Is Global Production Sharing? World Bank, Policy Research Working Papers, No. 1871, January 1998. In: http://www.worldbank.org.
Yeats 1998a: Yeats, Alexander. What can be expected from African regional trade arrangements? World Bank, Policy Research Working Paper, No. 2004, November 1998. In: http://www.worldbank.org.
Yeats/Amjadi 1995: Yeats, Alexander, Amjadi, Azita. Have Transport Costs Contributed to the Relative Decline of Sub-Saharan African Exports? Some Preliminary Empirical Evidence. World Bank, Policy Research Working Paper No. 1559, December 1995. In: http://www.worldbank.org.
Yeboah 1993: Yeboah, Dickson. Intra-African Food Trade: An Empirical Investigation. In: The Developing Economies, Vol. 31, No.1, March 1993.
Yenkong 2006: Yenkong, Ngangjoh H. World Trade Organization Dispute Settlement Retaliatory Regime at the Tenth Anniversary of the Organization: Reshaping the 'Last Resort' Against Non-compliance. In: JWT, Vol. 40, No. 2, 2006. S. 365-384.
Yi 2001: Yi, Kei-Mu. Can Vertical Specialization Explain the Growth of World Trade. Working Paper, Federal Reserve Bank of New York. In: http://www.newyorkfed.org.
Yoffie 1993: Yoffie, David B. Introduction: From Comparative Advantage to Regulated Competition. In: Yoffie, David B. Beyond Free Trade. Firms, Governments, and Global Competition. Boston, Mass.: Harvard Business School Press, 1993.
Yokoyama et al. 1989: Yokoyama, Hisashi, Ohno, Koichi, Itoga, Shigeru, Imaoka, Hideki. Factor Abundance in East and Southeast Asian Countries: An Empirical Study with Leontief's and Leamer's Formulas. The Developing Economies, Vol. XXVII-4, December 1989. S. 398-406.
Yoo 1993: Yoo, Jung-ho. The Political Economy of Protection Structure in Korea. In: Ito, Takatoshi, Krueger, Anne O. Trade and Protectionism. Chicago; London: The University of Chicago Press/NBER, 1993.
Yoshino/Rangan 1995: Yoshino, Michael Y., Rangan, U. Srinivasa. Stategic Alliances. An Entrepreneurial Approach to Globalization. Boston, Mass.: Harvard Business School Press, 1995.
Young 1980: Young, Oran R. International Regimes: Problems of Concept Formation. In: World Politics, Vol. 32, No. 3, April 1980, S. 331-356.
Young 1991: Young, Alwyn. Learing by Doing and the Dynamik Effects of International Trade. In: The Quarterly Journal of Economics, May 1991. S. 369-405.
Young 1995: Young, Alwyn. The Tyranny of Numbers: Confronting the Statistical Realities of the East Asian Growth Experience. In: The Quarterly Journal of Economics, August 1995, pp. 641- 680.

Yu 2005: Yu, Tian. The 10 Major Problems With the Anti-Dumping Instrument in China. In: JWT, Vol. 39, No. 1, 2005. S. 97-103.
Yu 2006: Yu, Yanning. Circumvention and Anti-Circumvention in Anti-Dumping Practice: A New Problem in China's Outbound Trade. In: JWT, Vol. 41, No. 5, 2007. S. 1015-1041.

Z

Zacher 1975: Zacher, Hans F. Gewerkschaften in der rechtsstaatlichen Demokratie einer Arbeitsnehmergesellschaft. In: Sauermann, Heinz, Mestmäcker, Ernst-Joachim (Hrg.). Wirtschaftsordnung und Staatsverfassung. FS Franz Böhm. Tübingen: Mohr, 1975.
Zacher 1987: Zacher, Hans F. Das soziale Staatsziel. In: Isensee, Josef, Kirchhof, Paul (Hrg.). Handbuch des Staatsrechts. Bd. I. Heidelberg: C.F. Müller, 1987.
Zakariya 1978: Zakariya, Hasan S. State Petroleum Companies. In: Journal of World Trade Law, Vol. 12, 1978. S. 481-501.
Zampetti 1995: Zampetti, Americo Beviglia. The Uruguay Round Agreement on Subsidies. In: JWT, Vol. 29, No. 6, December 1995. S. 5-29.
Zanardi 2000: Zanardi, Maurizio. Antidumping Law as Collusive Device. Working Paper, November 2000. In: http://darkwing.uoregon.edu/~bruceb/adpage.html.
Zanardi 2005: Zanardi, Maurizio. Antidumping: A Problem in International Trade. University of Tilburg Working Paper, June 2005. In: http://darkwing.uoregon.edu/~bruceb/adpage.html.
Zanardi/Anderson 2004: Zanardi, Maurizio, Anderson, James E. Political Pressure Deflection. NBER Working Paper No. 10439, April 2004.
Zangl 2001: Zangl, Bernhard. Bringing Courts Back In: Normdurchsetzung im GATT, in der WTO und der EG. In: Swiss Political Science Review, Vol. 7 Heft 2, 2001. S. 49-80.
Zangl/Zürn 1996: Zangl, Bernhard, Zürn, Michael. Argumentatives Handeln bei internationalen Verhandlungen. In: Zeitschrift für Internationale Beziehungen, Vol. 3 No. 2, 1996. S. 341-366.
Zangl/Zürn 2004a: Zangl, Bernhard, Zürn, Michael. Make Law, Not War: Internationale und transnationale Verrechtlichung als Baustein für Global Governance. In: Zürn, Michael, Zangl, Bernhard (Hrg.). Verrechtlichung - Baustein für Global Governance. Bonn: Dietz, 2004.
Zangl/Zürn 2004b: Zangl, Bernhard, Zürn, Michael. Verrechtlichung jenseits des Staates - Zwischen Hegemonie und Globalisierung. In: Zürn, Michael, Zangl, Bernhard (Hrg.). Verrechtlichung - Baustein für Global Governance. Bonn: Dietz, 2004.
Zangl 2005: Zangl, Bernhard. Is there an emerging international rule of law? In: European Review, Vol. 13, Supp. No. 1, 2005. S. 73-91.
Zangl 2006: Zangl, Bernhard. Die Internationalisierung der Rechtsstaatlichkeit. Frankfurt/New York: Campus, 2006.
Zavatta 1993: Zavatta, Roberto. The pulp and paper industry. In: de Jong, H.W. (ed.) The Structure of European Industry. Dordrecht; Boston; London: Kluwer, 1993.
Zavlaris 1970: Zavlaris, Démètre. Die Subventionen in der Bundesrepublik Deutschland seit 1951. DIW, Beiträge zur Strukturforschung, Heft 14, Berlin: Duncker&Humblot, 1970.
Zdouc 2004: Zdouc, W. WTO Dispute Settlement Practice Relating to the General Agreement on Trade in Services. In: Ortino, Federico, Petersmann, Ernst-Ulrich (eds.). The WTO Dispute Settlement System 1995 - 2003. The Hague et al.: Kluwer Law International, 2004.
Zedalis 2001: Zedalis, Rex J. Labeling of Genetically Modified Foods. In: JWT Vol. 35, No. 2, 2001. S. 301-347.
Zedillo et al. 2005: Zedillo, Ernesto, Messerlin, Patrick, Nielson, Julia. Trade for Development. UN Millenium Project. Directed by Jeffrey D. Sachs. London: Earthscan, 2005
Zeiler 1999: Zeiler, Thomas W. Free Trade Free World. The Advent of GATT. Chapel Hill, London: The University of North Carolina Press, 1999.
Zeitler 2005: Zeitler, Helge Elisabeth. 'Good Faith' in the WTO Jurisprudence. In: Journal of International Economic Law Vol. 8, No. 3, 2005. S. 721-758.
Zeppernick 1987: Zeppernick, Ralf. Zur Rolle des Staates in der Sozialen Marktwirtschaft. Walter Eucken Institut, Vorträge und Aufsätze 113. Tübingen: Mohr, 1987.
Zhang/Assuncao 2001: Zhang, ZongXiang, Assuncao, Lucas. Domestic Climate Policies and the WTO. Unctad, Honolulu East West Centre, 2001.
Zhang/Zou 1995: Zhang, Xiaoming, Zou, Heng-fu. Foreign Technology Imports and Economic Growth in Developing Countries. World Bank, Policy Research Working Paper No. 1412, January 1995.
Zhao 1997: Zhao, Haiying. Foreign Trade in the People's Republic of China: Past Performance and Future Challenges. In: Asian Development Review, Vol. 15, No. 1, 1997. S. 88-110.
Ziegler 1996: Ziegler, Andreas R. Erste Erfahrungen mit der Beufungsinstanz der WTO. Anmerkungen zum WTO-Streitschlichtungsverfahren 'United States - Standards for Reformulated and Conventional Gasoline'. Aussen, 51. Jahrgang, Heft III, 1996. S. 417-432.
Zietz 1985: Zietz, Joachim. Nichttarifäre Handelshemmnisse in der EG – Der Bereich der Telekommunikation. In: Die Weltwirtschaft, Heft 2, 1985. S. 149-165.

Zietz 1987: Zietz, Joachim. Der Agrarsektor in den GATT-Verhandlungen. In: Die Weltwirtschaft, Heft 1, 1987. S. 200-211.
Zietz/Valdés 1986: Zietz, Joachim, Valdés, Alberto. The Costs of Protectionism to Developing Countries. An Analysis for Selected Agricultural Products. World Bank Staff Working Papers Number 769. Washington: The World Bank, 1986.
Zietz/Valdés 1986: Zietz, Joachim, Valdés, Alberto. The Potential Benefits to LDCs of Trade Liberalization in Beef and Sugar by Industrialized Countries. In: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 122, 1986. S. 93-112.
Zinn 1978: Zinn, Karl Georg. Preissystem und Staatsinterventionismus. Geschichte und Theorie der privaten Preisadministration und der Preiskontrolle in Großbritannien und den USA. Köln: Bund-Verlag, 1978.
Zinn 1992: Zinn, Karl Georg. Soziale Marktwirtschaft. Idee, Entwicklung und Politik der bundesdeutschen Wirtschaftsordnung. Mannheim: B.I.-Taschenbuchverlag, 1992.
Zolltarif EU 1999: Europäische Union (EU). Jahrgang 1998-99. 14. Heft (21. Ausgabe) Internationales Büro für Zolltarife. Brüssel.
Zolltarif EWG 1973: EWG-Zolltarif vom 1. Januar 1973. In: ABl. Nr. L 1/3. S. 330-331. Anhang von Verordnung EWG Nr. 1/73 des Rates vom 19. Dezember 1972
Zolltarif EWG 1987: EU-Zolltarif vom 7. September 1987, in ABl. L 256. Anhang von Verordnung EWG Nr. 2658/87 des Rates vom 23. Juli 1987.
Zürn 1989: Zürn, Michael. Das CoCom-Regime. Zum Erklärungswert rationalistischer Theorien. In: Kohler-Koch, Beate (Hrg.). Regime in den internationalen Beziehungen. Baden Baden: Nomos, 1989.
Zürn 1992: Zürn, Michael. Jenseits der Staatlichkeit: Über die Folgen der ungleichzeitigen Denationalisierung. In: Leviathan, Heft 4, 1992, Opladen: Westdeutscher Verlag.
Zürn 1998: Zürn, Michael. Regieren jenseits des Nationalstaates. Frankfurt am Main: Surkamp, 1998.
Zürn 1998a: Zürn, Michael. Gesellschaftliche Denationalisierung und Regieren in der OECD-Welt. In: PVS, Sonderheft 29/1998. S. 91-120.
Zürn/Wolf/Efinger 1990: Zürn, Michael, Wolf, Klaus Dieter, Efinger, Manfred. Problemfelder und Situationsstrukturen in der Analyse internationaler Politik. Eine Brücke zwischen den Polen? In: PVS, 31. Jg. Sonderheft 21, 1990.
Zweifel/Heller 1997: Zweifel, Peter, Heller, Robert H. Internationaler Handel. Theorie und Empirie. Heidelberg: Physica-Verlag, 1997.

N Tabellen

Tabelle 1: Exclusions from Patent Protection. Aus: GATT Document. Group on Negotiations on Goods. MTN.GNG/N11/W/24/Rev. 1, 15. September 1988: 47-49.
Erwähnung in: Abschnitt 'B', 12; Abschnitt 'H', 58, Abschnitt 'J 3', 97.

Exclusions from Patent Protection

(i) Pharmaceutical Procucts (49): Argentina, Australia (where the Commissioner *can* refuse to grant a patent therefor where the product is a mere mixture of known ingredients), Bolivia, Brazil, Canada (unless produced by processes also claimed or their equivalents), Chad, China (if obtained by chemical processes), Columbia, Cuba, Czechoslovakia, Ecuador, Egypt (as regards chemical inventions), Finland, German Democratic Republic, Ghana, Greece, Hungary, Iceland, India, Iran (Islamic Republic of), Iraq, Lebanon, Libya (as regards chemical inventions), Malawi, Mexico, Monaco, Mongolia, Morocco, New Zealand (where the Commissioner *can* refuse to grant a patent therefor where the product is a mere mixture of known ingredients), Norway, Pakistan, Peru, Poland, Portugal, Republic of Korea, Romania, Soviet Union, Spain (until 1992), Syria, Thailand, Tunisia, Turkey, Uruguay, Venezuela, Viet Nam, Yugoslaviw, Zambia (where the Registrar *can* refuse to grant a patent therefor where the product is a mere mixture of known ingredients), Zimbabwe (where the Registrar *can* refuse to grant a patent therefor where the product is a mere mixture of known ingredients);

(ii) Animal Varieties (45): Algeria, Austria, Bahamas, Barbados, Belgium, Brazil, Bulgaria, Canada, China, Columbia, Cuba, Cyprus, Denmark, Ecuador, EPC (European Patent Cooperation Treaty), Finland, France, German Democratic Republic, Germany (Federal Republic of), Ghana, Israel, Italy (In this memorandum, the information on Italy also applies on the Holy See and San Marino), Kenya, Luxembourg, Malaysia, Mexico, Netherlands, Nigeria, Norway, OAPI (Benin, Burkina Faso, Cameroon, Central African Republic, Congo, Cote d'Ivoire, Gabon, Mali, Mauritania, Niger, Senegal, Togo. Chad is Member of OAPI but is Member of the Libreville Agreement which, in Article 3 of its Annex I, only excludes pharmaceutical compositions and remedies from patent protection), Peru, Poland, Romania, South Africa, Soviet Union, Spain, Sri Lanka, Sweden, Switzerland (In this memorandum, the information on Switzerland also applies to Liechtenstein), Uganda, United Kingdom, United Republic of Tanzania, Viet Nam, Yugoslavia;

(iii) Methods for Treatment of Human or Animal Body (44): Austria, Barbados, Belgium, Brazil, Bulgaria, Canada, China, Columbia, Cuba, Cyprus, Denmark, Ecuador, EPC, Finland, France, German Democratic Republic (except for apparatuses), Germay (Federal Republic of), Ghana, Hungary, India, Israel, Italy, Japan, Kenya, Malaysia, Mexico, Mongolia, Netherlands, Norway, OAPI, Peru, Poland, Romania, South Africa, Soviet Union, Spain, Sri Lanka, Sweden, Switzerland, Uganda, United Kingdom, United Republic of Tanzania, Viet Nam, Yugoslavia;

(iv) Plant Varieties (44): Algeria, Austria, Bahamas, Barbados, Belgiuim, Brazil, Bulgaria, Canada, China (except of relevant processes), Colombia, Cuba, Cyprus, Denmark, Ecuador, EPC, Finland,

France, German Democratic Republic, Germay (Federal Republic of), Ghana, Israel, Kenya, Luxembourg, Malaysia, Mexico, Netherlands, Nigeria, Norway, OAPI, Peru, Poland, Portugal, Romania, South Africa, Soviet Union, Spain, Sri Lanka, Sweden, Switzerland, Thailand, Uganda, United Kingdom, United Republic of Tanzania, Yugoslavia;

(v) Biological Processes for Producing Animal or Plant Varieties (42): Algeria, Austria, Bahamas, Barbados, Belgium, Brazil, Canada, Colombia, Cuba, Cyprus, Denmark, Ecuador, EPC, Finland, France, German Democratic Republic, Germay (Federal Republic of), Ghana, Israel, Italy, Kenya, Luxembourg, Malaysia, Mexico, Mongolia, Netherlands, Nigeria, Norway, OAPI, Peru, Poland, Portugal, South Africa, Spain, Sri Lanka, Sweden, Switzerland, Thailand, Uganda, United Kingdom, United Republic of Tanzania, Yugoslavia;

(vi) Food Products (35): Australia (where the Commissioner *can* refuse to grant a patent therefor where the product is a mere mexture of known ingredients), Bolivia, Brazil, Bulgaria, Canada (unless produced by processes also claimed or their equivalents), China, Czechosloviakia, Columbia, Cuba, Denmark, Ecuador, Egypt (as regards chemical inventions), Finland, German Democratic Republic, Hunagry, Iceland, India, Libya (as regards chemical inventions), Malawi, Mexico, New Zealand (where the Commissioner *can* refuse a patent therefor), Norway, Peru, Poland, Portugal, Republic of Korea, Romania, Thailand, Tunisia, Venezuela, Viet Nam, Yugoslavia, Zambia (where the Registrar *can* refurs a patent therefor where the product is a mere mixture of known ingredients), Zimbabwe where the Registrar *can* refurs a patent therefor where the product is a mere mixture of known ingredients);

(vii) Computer Programs (32): Australia, Austria, Belgium, Brazil, Canada, Cyprus, Denmark, EPC, Finland, France, German Democratic Republic, Germany (Federal Republic of), Ghana, Hungary, Israel, Italy, Japan, Kenya, Mexico, Norway, OAPI, Poland, Portugal, South Africa, Spain, Sweden, Switzerland, Thailand, Uganda, United Kingdom, United Republic of Tanzania, Yugoslavia;

(viii) Chemical Products (22): Bolivia, Brazil, Bulgaria, China, Cuba, Czechoslovakia, German Democratic Republic, Hungary, India, Mexico, Mongolia, Morocco (but only in the former zone of Tangier), Poland, Portugal, Republic of Korea, Romania, Soviet Union, Spain (until 1992), Uruguay, Venezuela, Viet Nam, Yugoslavia;

(ix) Nuclear Inventions (14): Brazil, Bulgaria, China, Cuba, Czechoslovakia, German Democratic Republic, India, Japan, Mexico, Poland, Republic of Korea, Romania, United States of America, Yugoslavia;

(x) Pharmaceutical Processes (10): Australia (where the Commissioner *can* refuse to grant a patent therefor where the process produces a mere mixture of known ingredients by mere admixture), Brazil, Colombia (unless exploited in Colombia), Malawi, Mexico, New Zealand (where the Commissioner *can* refuse to grant a patent therefor where the process produces a mere mixture of known ingredients by mere admixture), Republic of Korea, Turkey, Zambia (where the Registrar *can* refuse to grant a patent therefor where the process produces a mere mixture of known ingredients by mere admixture), Zimbabwe (where the Commissioner *can* refuse to grant a patent therefor where the process produces a mere mixture of known ingredients by mere admixture).

(xi) Food Processes (9): Australia (where the Commissioner *can* refuse to grant a patent therefor where the process produces a mere mixture of known ingredients by mere admixture), Brazil, Colombia (unless exploited in Colombia), Denmark, Malawi, Mexico, New Zealand (where the Commissioner *can* refuse to grant a patent therefor where the process produces a mere mixture of known ingredients by mere admixture), Zambia (where the Registrar *can* refuse to grant a patent therefor where the process produces a mere mixture of known ingredients by mere admixture), Zimbabwe (where the Registrar *can* refuse to grant a patent therefor where the process produces a mere mixture of known ingredients by mere admixture);

(xii) Microorganisms (9): Brazil, Cuba, Czechoslovakia (if used in industrial manufacture), German Democratic Republic, Hungary, Malaysia (except for man-made living microorganisms), Spain, Romania, Yugoslavia;

(xiii) Substances Obtained by Microbiological Processes (7): Czecholovakia, Brazil, German Democratic Republic, Malaysia, Romania, Spain (until 1992), Yugoslavia;

(xiv) Cosmetics (2): Bulgaria, Republic of Korea;

(xv): Fertilizers (2): Mexico, Yugoslavia;

(xvi) Mixture of Metals and Alloys (2): Mexico, Yugoslavia;

(xvii) Agricultural Machines (1): Thailand;

(xviii) Anticontaminants (1): Yugoslavia;

(xix) Methods of Agriculture or Horticulture (1): India.

Tabelle 2: Ausmaß von Betriebsgrößenvorteilen und Anbieterkonzentration in 18 Branchen. Aus: Monopolkommission, 6. Hauptgutachten, 1984/1985: 231-269. In: Schmidt 1996a: 87. *Erwähnung in: Abschnitt 'C', 13.*

			Technisch bedingte Konzentration		Tatsächliche Konzentration: Anteil der drei größten Anbieter	
Produktgruppe	Mindestoptimale Betriebsgröße (MOTB) Produktionmenge/Jahr	Herstellstück-kostennachteil bei einem Drittel des MOTB	Anteil eines MOTB-Anbieters 1984 (%)	Anteil von drei MOTB-Anbieter 1984 in %	am Produktions-wert der Güterklasse 1984 (%)	an der Produktions-menge der Produktgruppe 1984 (%)
PKW	500 Tsd. Einheiten/Jahr	hoch	14	42	64,2	64,8
LKW	200 Tsd. Einheiten/Jahr	hoch	100	>100	91,3-97,6	97,9
Ackerschlepper	100-120 Tsd. Einheiten/Jahr	hoch	>100	>100	69,9	-
Mähdrescher	20 Tsd. Einheiten/Jahr	mittel	>100	>100	-	100
Motorräder	200 Tsd. Einheiten/Jahr	-	>100	>100	-	100
Kühl-/Gefrierschränke	1,5 Mill. Einheiten/Jahr	hoch	56	>100	69,5	-
Reifen	9 Mio. Stück/Jahr	mittel	25	75	60,5	-
Unterhaltungselektronik						
-Farbfernsehgeräte	1,3-2,2 Mio. Stück/Jahr	gering	33-56	100	38,2	-
-Videorecorder	0,8-1,0 Mio. Stück/Jahr	-	62-77	>100	-	-
Digitale Telefonvermittlungs-einrichtungen	0,4-0,5 Mio. Anschlußeinheiten/Jahr	mittel	11-17	33-51	69,7	-
Elektronische Schreibmachinen	500 Tsd. Stück/Jahr	mittel	70	>100	99,0	100
Mineralölprodukte	10 Mio. t/Jahr	gering	14	42	43,6-61,7	-
Chemische Grundstoffe						
-Äthylen	0,5 Mio. t/Jahr	mittel	16	48	46,0	-
-Ammoniak	0,55 Mio. t/Jahr	mittel	28	87	89,0	-
-Schwefelsäure	0,35 Mio. t/Jahr	mittel	12	36	45,8	-
Stahl						
-intergriertes Hüttenwerk	9,6-12 Mio. t/Jahr	hoch	31	93	47,9-62,5	-
-Ministahlwerk	0,7-0,8 Mio. t/Jahr	hoch	2	6	-	-

Zement	1,3 Mio. t/Jahr	hoch	5	15	47,6	-
Bier	2,8 Mio. hl/Jahr	mittel	3	9	11,5	-
Zigaretten	70 Mrd. Stück/Jahr	gering	44	>100	62,0	-
Tiefdruckerzeugnisse	-	gering	-	-	-	-
Regionale Abonnementstages-zeitungen	150-180 Tsd. Exemplare/Tag	hoch	-	-	-	-

Der Herstellstückkostennachteil wird als gering, mittel bzw. hoch bezeichnet, wenn er unter 5 %, zwischen 5 und 10 % bzw. über 10 % liegt.

Tabelle 3: Scale Ecomomies for Plants. Modified, food products excluded, because there scale economies do not lead to substantial concentration. In: Pratten 1988: 76-80.
Erwähnung: Abschnitt 'C', 13, Abschnitt 'E', 43, 46.

NACE 3 Number	Industry	MES Scale	Percentage increase in costs at less than MES (3)		Output measure	Output circa 1983 (1)		MES as % of output		Size of the industry: percentage of employment in UK manufacturing industry
			total unit costs	value added per unit		UK	EC	UK	EC	
14	Oil refineries	200,000 barrels a day	4(1/3)		m tons a year	75	406	14	2.6	0.3
221	Integrated steel plants - ditto -ditto for flat rolled products Mini steelworks	4 m tons a year 9.6-12 m tons a year 10 m tons a year 0.7-0.8 m tons a year	11(1/3) > 10 (1/3) - > 10 (1/3)		m tons a year	15	110	27 72 67 5	3.6 9.8 9 0.7	(0.8)
2245	Rolled aluminium semi manufactures	200,000 tons a year	-		th tons a year	175		114	(15)	(0.1)

223	Barbed wire fencing Wire netting	0.76 m pounds sales per year in 1986 4 m pounds sales per year	- -					(10) (20)	(2) (4)	(0.04)
241	Bricks - non flettons	25 m bricks a year (at least)	25 (1/2)	30 (1/2)	th m a year	3.4	14	1	0.2	0.4
242	Cement - ditto	1.3 m tons a year -ditto	26 (1/3) > 10 (1/3)		m tons a year	13	133	10	1.0	0.2
243	Plasterboard	18-20 sq mtrs a year	-		m sq mtrs	121		16	(3)	(0.1)
247	Glass bottles	133,000 tons a year	11 (1/3)					(5)	(0.5)	(0.1)
248	Pottery	small relative to UK capacity						(2)	(0.2)	1.1
251	Petrochemicals Sulphuric acid - ditto	500,000 tons a year 1 m tons a year 0.35 m tons a year	19 (1/3) 1 (1/2) 5-10 (1/3)	 19 (1/2)	m tons all plastics a year m tons a year	2.2 2.6	18 18	23 (2) 38 13	2.8 (2) 5.6 2.0	(0.2) (0.01)
251	Titanium Oxides Synthetic rubber	130,000 tons a year 60.000 tons a year	8-16 (1/2) 15 (1/2)		th tons a year m tons a year	206 0.25	262 1.7	63 24	50 3.5	(0.01) (0.01)
255	Paint	10 m galls. a year	4.4 (1/3)		m tons	0.7	3.0	7	2	0.6
256	Fertilizers	300.000-350.000 tons a year	-		m tons a year	1.4	8	23	4.1	(0.1)

258	Detergents Soap	70,000 tons a year 10,000 tons a year	2 1/2 (1/2) -	20 1/2				207 (4)	(3) (1)	 (0.2)
26	Synthetic fibres Nylon Acrylic Polyester Cellulosic fibres Rayon staple	50 m lbs. a year 42.4 m lbs. a year 40 m lbs. a year 100.000 tons a year 70 m lbs a year 125 m lbs a year	12 (1/2) 9.5 (1/2) 10 (1/2) 2.6 (1/2) 5 (1/2) 5 (1/2)		th tons of the synthetic fibre " " " th tons a year "	530 25 128	1,901 188 246	4 (2) 4 3 (2) 18 125 40	1 (2) 1 (2) 1 (2) 5 (2) 16 23	0.2
311	Foundries Cylinder blocks Small engineering castings	 50,000 tons a year 10,000 tons a year	 10 (1/2) 5 (1/2)	 15 (1/2) 10 (1/2)	 th tons of all iron castings		1,435	 3 0.7	 0.3 0.1	 1.0
322	Machine tools	Small relative to UK capacity						(1)	(0.2)	1.2
326	Ball bearings	800 employee	8-10 (1/3)					(20)	(2)	(0.15)
342	Large turbo generators	6,000 MW 60 % of UK market	15 (1/2)	20 (1/2)				(50) (60)	(10) (6)	(0.1) (0.2)

	Electric motors	1970								
343	Auto batteries	1m units a year	4.6 (1/3)		m units a year	4.5	25	(22)	(4)	(>0.1)
344	Public switches -ditto TV sets Videos	4-500,000 lines a year 500,000 lines a year 1.1-1.2 m units a year 0.8-1 m units a year	5-10 (1/3) 4.5 (1/2) 15 (1/3) -		m units a year	(2.0) 2.9	 12.4	(25) (40)	(4) (9) (20)	(0.4) (0.2) (<0.1)
346	Refrigerator factory Washing machine factory	1.0 - 1.2 m units a year 800.000 units a year	6.5 (1/3) 7.5 (1/3)		m units a year	1.3 1.4	9.7 8.0	(85) 57	11 10	0.3 0.3
361	Marine diesels	100,000 hp a year	8 (1/2)	10 (1/2)				(30)	(5)	(<0.1)
363	Bicycles	100,000 units per year	-		m units a year	(1.0)	10.3	(10)	1	(0.1)
427	Beer	4.5 m barrels a year 3 m " 2-3 m	5 (1/3) 7 (1/2) 5-10 (1/3)		m barrels a year	37	143	12	3	0.7
429	Cigarettes	36 bill cigarettes a year	2.2 (1/3)		bill a year	149	566	24	6	0.5
431	Wool industry	Small relative to UK capacity	-					(1)	(less than 1)	0.8
432	Cotton spinning	Small relative to UK capacity	-					(1)	(less than 1)	0.6

	Integrated cotton spinning Weaving cotton	1.5 % of US capacity c 1975 300 looms	- -		th looms installed	18.7	142	(5) 2	(1) 0.2	0.6 0.6
438	Tufted carpets	64,000 sq. ft. a week	10 (1/2)		m sq. mtrs	114		0.3	(0.04)	(0.2)
451	Footwear factory	4,000 pairs a week	1.5 (1/3)		m pairs a year	58		0.3	(0.04)	1.0
471	Linerboard Kraft paper Printing paper	850 tons 986 tons 567 tons	8 (1/2) 13 (1/2) 9 (1/2)		total output of paper excl. newsprint m tons	3.1	23.2	10 (2) 11 (2) 7 (2)	1.3 (2) 1.4 (2) 0.9 (2)	0.6 0.6 0.6
472	Disposable diapers	3 % of US capacity	-					(10)	(2)	(>0.1)
481	Tyres	16,500 tyres a day	5 (1/2)		m a year	24	136	17	3	(0.4)

(1) The figures in brackets are guess estimates. In most cases they provide reasonable orders of magnitude.
(2) For many trades, and particularly those referred to footnote (2) the MES sould be related to a more narrowly defined output. This would have the effect of increasing the MES as a percentage of output.
(3) The figure shown in brackets indicates the proportion of the MES to which the percentage refers.

Tabelle 4: Economies of scale in U.K. manufacturing industry. Source: Pratten (1971) in Shaw/Sutton 1976: 17.
Erwähnung in: Abschnitt 'C', 13, Abschnitt 'E', 43.

Industry/Product	Minimum efficient scale as a proportion of U.K. output in 1969	Percentage increase in unit costs at 50 per cent of m.e.s. compared with the m.e.s. level
Aircraft	> 100	> 20
Machine tools	> 100	5
Diesel engines	> 100	4
Dyes	100	22
Newspapers (single class)	100	>20
Computers (a)	100	10
Turbo-generators	100	5
Steel rollling	80	8
Synthetic fibres polymer manufacture (nylon)	66	5
Electric motors (a)	60	15
Domestic electrical appliances (a) (refrigerators, washing machines)	50	8
Cars (a)	50	6
Cement	40 R	9
Oil refineries	40 R	5
Bread	33 R	15
Bulk steel	33	5-10
Synthetic fibres polymer extrusion (nylon)	33	7
Cylinder blocks for cars	30	10
Sulpuric acid	30	1
Ethylene	25	9
Detergents	20	2-5
Bicycles (a)	10	Small
Beer	6 R	9
Bricks	5 R	25
Warp knitting	3	Small
Book printing	2	Small
Cotton textiles spinning weaving	 <2 <2	 Small Small
Plastics	<1	Small

R - The letter R indicates those cases where a regional market has been used rather than the whole of the United Kingdom. (a) The estimates relate to a range of models or products.

Tabelle 5: 1982 Concentration Ratios for Representative Industries. Aus: Scherer/Ross 1990: 77.
Erwähnt in Abschnitt 'C', 18, 27; Abschnitt 'E', 43.

S.I.C. Code	Industry Description	4-firm ratio	8-firm ratio	Number of Firms	HHI-Index (a)
3711	Passenger cars (five-digit)	97	99	n.a.	n.a.
2067	Chewing gum	95	n.a.	9	n.a.
3632	Household refrigerators and freezers	94	98	39	2745
33310	Primary copper (five-digit)	92	100	7	2483
3641	Electric lamps	91	96	113	n.a.
21110	Cigarettes (five-digit)	90	n.a.	8	n.a.
2043	Cereal breakfast goods	86	n.a.	32	n.a.
3211	Flat glass	85	n.a.	49	2032
3511	Turbines and turbine generators	84	92	71	2602
2082	Beer and malt beverages	77	94	67	2089
39641	Zippers (five-digit)	70	81	n.a.	1452
36512	Household television recievers (five-digit)	67	90	n.a.	1351
3011	Tires and inner tubes	66	86	108	1591
3721	Aircraft	64	81	139	1358
3334	Primary aluminium	64	88	15	1704
2841	Soap and detergents	60	63	642	1306
3691	Storage battaries	56	79	129	989
3523	Farm machinery and equipment	53	63	1787	1468
3221	Glass containers	50	73	41	966
3411	Metal cans	50	68	168	790
2822	Synthetic rubber	49	74	63	935
3562	Ball and roller bearings	47	65	109	724
3312	Blast furnaces and steel mills	42	64	211	650
2211	Cotton weaving firms	41	65	209	645
2041	Flour and other grain mills	40	60	251	551
3674	Semiconductors	40	57	685	597
3144	Women's footwear, except athletic	38	47	209	492
3621	Motors and generators	36	50	349	476
2051	Bread, cake, and related products	34	47	1869	410
2873	Nitrogenous fertilizers	32	57	109	515
3241	Portland cement	31	52	119	469
3541	Metal-cutting machine tools	30	44	865	351
2911	Petroleum refining	28	48	282	380
2834	Pharmaceutical preparations	26	42	584	318
2851	Paints and allied products	24	36	1170	2222
2651	Folding paperboard boxes	22	35	457	212

2711	Newspapers	22	34	7520	193
3552	Textile machinery	22	32	511	200
2421	Sawmills and planing mills	17	23	5810	113
2026	Fluid milk	16	27	853	151
2086	Bottled and canned soft drinks	14	23	1236	109
3451	Screw machine products	8	11	1744	30
2335	Woman's and misses's dresses	6	10	5489	24
3273	Ready-mix concrete	6	9	4161	18

(a) Hirschfeld/Herfindal-Index. With the underlying market shares measured in percentage terms, the maximum possible value is 10.000. Values not available are in all cases relatively high.

Tabelle 6: The most concentrated and least concentrated industries.
In: Davies/Lyons 1996: 52.
Erwähnung in Abschnitt 'C', 18, 20, 27.

Industry	C5EU (a)	HEU (b)	NEU (c)	Type (d)
(i) The 20 most concentrated (C5EU>33.3%)				
Optical instruments	73.1	0.135	7	2AR
Computers/Office machinery	71.2	0.203	5	2R
Electric lamps & lighting, etc.	64.7	0.189	5	2R
Motor vehicles	62.9	0.104	10	2AR
Domestic & office chemicals	62.9	0.118	9	2R
Man-made fibres	62.6	0.105	10	2R
Aerospace	57.0	0.087	12	2R
Tobacco	56.1	0.074	14	2A
Rubber	48.7	0.080	12	2R
Domestic electrical appliances	46.4	0.060	17	2AR
Confectionary	43.7	0.050	20	2A
Steel tubes	40.5	0.044	23	1
Iron & steel	40.2	0.041	25	1
Rails stock	40.1	0.043	23	2R
Cycles & motorcycles	39.3	0.046	22	2R
Glass	37.8	0.048	21	1
Radio & TV	37.2	0.045	22	2AR
Abrasives	36.4	0.036	28	1
Paint & ink	35.8	0.038	26	2AR
Soaps & detergents	34.8	0.034	29	2AR
(ii) The 25 least concentrated (C5EU<10%)				
Household textiles	9.6	0.004	276	1
Leather products	9.4	0.004	258	1
Printinig & publishing	9.3	0.004	270	1
Wood-sawing	8.9	0.004	257	1
Forging	8.5	0.002	470	1
Cotton-weaving	8.2	0.003	375	1
Jewellery	8.1	0.004	255	1
Stone products	7.8	0.003	382	1
Boilers & containers	7.4	0.002	438	1
Wool	7.2	0.003	348	1
Leather-tanning	6.5	0.002	484	1
Knitting	6.4	0.002	544	1
Fur	5.9	0.002	582	1
Footwear	5.8	0.002	515	1

Tools and cans	5.7	0.002	588	1
Metal structures	5.7	0.002	589	1
Meat products	5.7	0.002	535	1
Plastics	5.6	0.002	479	1
Wooden structures	5.5	0.002	596	1
Silk	5.3	0.001	712	1
Clothing	4.3	0.001	1,000	1
Wooden containers	4.1	0.001	957	1
Metal treatment	3.8	0.001	1,111	1
Other wood products	3.2	0.001	1,390	1
Wooden furniture	3.1	0.001	1,289	1

(a) Shares of the 5 most important firms, (b) Herfindal Index of concentration, summing up the square production shares of all firm in industry, advantage is that all firms are included. Lower bound tends towards zero, with n industries, upper bound tends towards unity, this designated a monopoly, (c) Number equivalent form the the Herfindal Index. Nummerically it is the reciprocal of the Herfindal value, it identifies the number of hypothetical equal-sized firms which would be required to generate the Hefindal value. If a given industrie records H = 0.01, the number equivalent is 100, since this number of equal sized firms it needed to record that Herfindal value, (d) 2A advertising intensive, but not R&D intensive; 2 R R&D intensive but not advertizing intensive; 2 AR both intensities are there; 1 neither nor. Davies/Lyons 1996: 250-251, 272-273.

Tabelle 7: Estimated sectoral mark-ups for G-7 countries: Roeger's method (1) (period 1980-92). In: Oliveira Martins et al. 1996: 20.
Erwähnung in Abschnitt 'C', 19, 23.

Sector (by market structure type and ISIC classification	United States	Japan	Germany	France	Italy	United Kingdom	Canada
Food products	1.07	1.35	1.10	1.10	.	1.19	1.10
Textiles	1.09	1.17	1.13	1.10	1.18	1.03	1.23
Wearing apparel	1.11	.	1.08	1.14	1.16	1.03	1.11
Leather products	1.10	.	1.14	1.11	1.17	1.04	1.15
Footwear	1.10	.	1.04	1.10	1.15	.	1.08
Wood products	1.23	.	1.17	1.14	1.18	1.17	1.24
Furniture	1.05	1.18	1.13	1.19	1.21	1.15	1.14
Printing & Publishing	1.22	.	1.15	1.16	1.19	1.07	1.17
Plastic products	1.06	1.15	.	.	1.05	.	1.15
Non-metal mineral products	1.19	1.30	1.28	1.19	1.31	1.20	1.31
Metal products	1.10	1.12	1.20	1.17	1.42	1.03	1.14
Chemical products	1.26	1.37	1.29	1.19	.	1.05	1.21
Machinery and equipment	.	1.14	.	1.12	1.18	.	1.16
Motorcycles and bicycles	1.09	.	1.34	.	.	.	.
Professional goods	1.07	1.27	1.77	.	1.24	1.28	.
Other manufacturing	1.08	1.47	1.25	.	1.10	.	.
Beverages	1.04	1.09	1.31	1.64	.	1.54	1.22
Paper products & pulp	1.12	1.23	1.23	1.11	1.15	1.04	1.37
Petroleum and coal products.	1.12	1.15	1.08	.	.	1.08	1.25
Rubber products	.	1.10	.	1.16	1.12	.	.
Pottery & china	1.10	1.15	1.26	1.19	1.31	.	1.44
Glass products	1.17	1.72	1.27	1.23	1.31	1.08	1.30
Iron & steel	1.10	1.43	1.18	1.11	1.14	.	1.26
Non-ferrous metals	1.12	1.21	1.09	1.25	1.11	1.05	1.18
Shipbuilding & repair	.	1.29	.	.	.	.	1.19
Other transport equipment	.	.	.	.	1.05	.	.
Tobacco products	1.73	.	1.60	3.17	.	1.67	1.12
Petroleum refineries	1.05	.	.	1.16	.	1.07	.
Industrial chemicals	1.22	1.27	1.40	1.21	1.17	1.05	1.50
Drugs & medicines	1.45	1.75	1.49	.	.	1.11	1.27
Office & computing equipment	1.39	1.32	.	1.18	1.65	1.43	1.14
Radio, TV & comm. equipment	1.38	1.15	1.28	1.11	1.19	1.28	.
Electrical apparatus	.	.	.	1.27	1.08	.	1.14
Railroad equipment	.	.	.	1.70	.	.	1.13
Motor vehicles	1.06	1.18	1.13	1.13	1.02	.	1.14

Aircraft	.	.	.	1.19	1.11	.	.

Tabelle 8: Breakdown of industries according to market structure characteristics. In: Oliveira Martins et al. 1996: 23.
Erwähnt in Abschnitt 'C', 19, 23.

ISIC	Sectors (ordered by research intensity)	Establishment size (1)	R&D intensity by establishment (2)	R&D / output intensity (3)	R&D stock /output intensity (4)
	Fragmented, low-differentiation				
3320	Furnitures and fixtures	62	3	8	7
3310	Wood products	61	3	7	5
3230	Leather products	56	4	13	15
3220	Wearing apparel	72	4	16	19
3210	Textiles	98	7	11	9
3240	Footwear	109	7	14	13
3420	Printing and publishing	68	9	17	11
3810	Metal products	71	17	35	22
3690	Non-metal products, nec	65	23	39	30
3112	Food products	101	25	15	12
3560	Plastic products	75	30	57	33
	Fragmented, high-differentiation				
3900	Other manufacturing, nec	84	74	111	58
3829	Machinery & equipment, nec	96	84	105	67
3844	Motorcycles & bicycles	98	112	116	138
3850	Professional goods	106	197	276	167
3529	Chemical products, nec	123	212	141	112
	Segmented, low-differentiation				
3610	Pottery, china etc.	152	33	50	39
3410	Paper products & pulp	195	46	12	8
3620	Glass products	171	65	43	32
3550	Rubber products	179	74	66	39
3841	Shipbuilding & repair	153	75	69	63
3130	Beverages	193	92	29	20

3849	Transport equipment, nec	176	95	111	100
3540	Petroleum & coal products	156	134	123	86
3710	Iron & steel	336	156	40	26
3720	Non-ferrous metals	233	199	54	35
3140	Tobacco products	696	379	30	22
3530	Petroleum refineries	654	2400	36	32
	Segmented, high-differentiation				
3842	Railroad equipment	466	327	117	136
3843	Motor vehicles	255	445	136	95
3839	Electrical apparatus, nec	151	492	154	260
3510	Industrial chemicals	268	730	131	120
3825	Office & computing equipment	271	935	488	316
3832	Radio, TV & comm. equipment	242	1123	589	602
3522	Drugs & medicines	272	2178	612	417
3845	Aircraft	568	3207	604	433

(1) Average employment per establishment normalized by the total manufacturing average in each country. (2) R&D expenses by establishment normalized by the total manufacturing average in each country. (3) R&D / expenditure gross output ratio normalized by the total manufacturing average in each country. (4) R&D stock / gross output ratio normalized by the total manufacturing average in each country. R&D stocks are calculated as cumulated R&D expenditures, using an annual depreciation rate of 15 %. Sources: Calculations based on OECD-STAN database (OECD, 1995), OECD-ISIS data bases (OECD 1995a), for establishment size data and OECD-ANBERD (OECDb) for data on R&D expenditure.

Tabelle 9: Comparative price level indices for selected product categories in 2000 (household final consumption expenditure) (euro average = 100)
Erwähnung in Abschnitt 'C', 23.

Product category	Highest	Lowest	Coefficient of variation (1)
Food and non-alcoholic beverages	115 (Finland)	87 (Spain)	9.2
Recreation and culture	122 (Finland)	87 (Greece)	9.6
Clothing and footwear	117 (Luxembourg)	79 (Portugal)	9.9
Furnishings, household equipment	115 (Netherlands)	78 (Portugal)	10.6
Restaurant and hotels	126 (Finland)	84 (Portugal)	11.9
Transport	129 (Finland)	75 (Greece)	13.9
Electricity, gas and other fuels	132 (Netherlands)	66 (Greece)	16.3
Health	137 (Finland)	62 (Greece)	18.8
Education	169 (Luxembourg)	63 (Portugal)	29.4
Communications	159 (Finland)	68 (Greece)	29.7
Alcoholic beverages, tobacco	175 (Ireland)	72 (Spain)	30.2
Rentals for housing	141 (Ireland)	33 (Portugal)	30.9

Sources: Eurostat and ECB calculations.
(1) The coefficient of variation is used to show relative dispersion, i.e. the spread around its mean value. It is defined as the ratio of the standard deviation to the sample mean. The higher the value, the higher the degree of price level dispersion between countries.

Tabelle 10: Four-Firm Concentration Ratios by Country and Industry Type. In: Lyons et al. 2001: 12.
Erwähnt in Abschnitt 'C', 27.

Sample/ Country	Mean CR 4		S.D.		Min.		Max.		Cases	
All industries										
USA	31.4		16.4		7.0		87.4		96	
EU	20.1		15.2		2.7		66.3		96	
Big 4	33.3		19.0		3.4		100		393	
G		35.9		20.8		7.8		91.3		98
Fr		34.9		23.5		3.5		99.9		99
It		31.6		22.3		3.4		100		100
UK		39.5		22.3		7.8		98.0		96
Type 1										
USA	25.4		12.8		7.0		74.0		45	
EU	12.2		8.6		2.7		37.0		45	
Big 4	28.0		18.9		3.4		100		186	
G		30.9		19.4		7.8		91.3		47
Fr		28.9		22.9		3.5		94.8		47
It		26.2		22.7		3.4		100		48
UK		35.7		23.1		7.8		98.0		44
Type 2A										
USA	33.0		18.6		14.0		76.4		16	
EU	18.0		11.9		3.8		46.4		16	
Big 4	34.1		18.7		4.0		99.9		68	
G		33.9		19.7		9.9		88.9		17
Fr		33.8		24.4		4.5		99.9		17
It		33.6		20.7		4.0		87.4		17
UK		45.8		23.1		13.4		94.4		17
Type 2R										
USA	36.7		15.9		12.4		73.5		26	
EU	28.3		15.3		9.2		64.0		26	
Big 4	38.9		16.4		7.9		93.4		103	
G		42.4		21.8		7.9		85.3		25
Fr		44.4		20.5		11.0		93.4		26
It		35.1		17.9		8.3		71.4		26
UK		39.3		21.5		8.8		86.3		26
Type 2AR										
USA	43.8		19.3		23.6		87.4		9	
EU	40.0		18.1		16.9		66.3		9	
Big 4	44.4		20.6		10.8		92.4		36	

G		48.1		20.3		22.9		75.3		9
Fr		40.9		26.0		10.8		85.1		9
It		46.6		28.2		17.0		92.4		9
UK		46.9		17.2		32.0		85.6		9

Tabelle 11: 4-firm and 4-plant concentration ratios, UK, Germany and France, 1963. In: George/Ward 1975: 46.
Erwähnt in Abschnitt 'C', 27.

Industry	4-firm concentration ratio			4-plant concentration ratio		
	UK	WG	France	UK	WG	France
Sugar	95	41	42	42	15	22
Tobacco	88	34	100	33	13	18
Watches and clocks	66	29	24	46	23	20
Aircraft	65	59	57	18	42	20
Motor cycles	65	25	43	45	21	27
Alcohol	58	13	13	31	11	9
Office machinery	54	53	67	31	35	43
Grain milling	51	10	10	16	9	7
Bread, biscuits	48	4	15	6	3	10
Glass	48	21	39	18	14	15
Confectionary	47	25	15	32	19	12
Textile machinery	45	28	23	25	24	23
General chemicals	44	38	35	13	33	11
Beer and Malt	41	7	24	9	5	15
Domestic electr. app.	40	28	25	27	21	16
Autos and parts	40	39	50	16	28	38
Soft drinks	40	15	22	14	-	9
Games, toys	38	18	11	17	16	9
Canned frozen food	35	12	15	15	8	9
Paper and board	35	25	26	11	11	12
Rubber and asbestos	35	34	50	18	31	32
Electronic apparatus	33	37	43	11	13	11
Jewellery, etc.	27	11	9	12	8	8
Textile finishing	24	15	37	6	13	15
Metal working tools	22	8	13	11	8	7
Scientific instruments	21	17	22	11	15	18
Mattresses and bedding	21	18	25	10	13	14
Fur	21	8	15	16	8	8
Paper and board products	17	12	5	7	5	4
Wool	16	14	14	5	-	13
Footwear	16	19	13	6	11	7
Hosiery	16	10	7	5	4	5
Printing and publishing	16	6	7	5	5	5
Mining machinery	15	21	14	12	14	8
Wood furniture	15	4	3	6	3	2

Clay and pottery	13	18	14	6	-	7
Leather and tanning	12	39	16	6	34	11
Leather products	12	5	6	9	5	5
Plastic	11	10	6	6	7	6
Clothing	9	4	2	4	1	1
Timber	6	4	3	4	2	1

Tabelle 12: Shares of products in world exports, 1985 and 1998 (%). In: Lall 2000: 344.
Erwähnung in Abschnitt 'D', 11, 25, 71, 105, 106.

	All products	Primary	All manufactures	RB	LT	MT	HT
	Shares in products in world exports, 1985 and 1998 (%)						
1985	100	21.7	73.8	21.1	13.7	30.2	12.4
1998	100	11.5	84.2	14.5	15.8	32.8	21.1
	Shares of developing countries in world exports, 1985 and 1998 (%)						
1985	24.3	52.1	16.4	26.3	26.7	8.3	10.7
1998	25.0	39.7	23.3	23.7	34.5	15.3	27.0

Note: Other transactions are not shown here, and account for differences between total exports and primary plus manufactured exports. RB - resource based manufactures; LT - low-technology manufactures; MT medium-technology manufactures, and HT, high-technology manufactures.

Tabelle 13: Growth rates and shares of manufactured exports by technological categories, 1980-1996 (%). In: Lall 1999: 1775.
Erwähnung in Abschnitt 'D', 11, Abschnitt 'G', 126.

	Growth rates (% p.a.)				Developing country shares (%)		
	World	Industrialized countries	Developing countries	Developing less industrialized	1980	1996	Change in share
Total	8.1	6.6	14.0	7.4	9.8	23.0	13.3
Ressoure-based	5.7	5.2	7.4	2.2	17.9	23.1	5.2
Low-technology	6.9	5.9	12.6	6.7	15.0	34.4	19.4
Medium-technology	7.8	7.2	17.4	10.2	3.0	11.5	8.6
High-technology	11.6	9.8	21.1	11.3	8.1	29.8	21.7

Tabelle 14: Die 50 deutschen Branchen mit dem wertmäßig höchsten Export, 1985. In: Porter 1990: 777-778.
Erwähnung in Abschnitt 'D', 12.

Branche	Anteil am ges. Weltexport	Exportwert (Mio. $)	Importwert (Mio. $)	Anteil am ges. deutsch. Export
PKWs	23,1	19,118,000	4,344,396	10,42
Autokarosserien, - teile, -zubehör	15,5	6,341,841	2,134,554	3,46
Meß-, Steuergeräte	15,8	2,484,492	1,382,339	1,35
Schaltvorrichtungen	21,4	2,427,723	984,522	1,32
Flugzeuge über 15000 kg	38,1	2,377,571	2,362,416	1,30
LKWs	9,9	2,089,820	449,741	1,14
Verschiedene chemische Produkte	24,5	1,997,810	964,465	1,09
Spezialmaschinen	18,9	1,781,181	637,921	0,97
Teile für Büro-, ADV-Geräte	7,9	1,661,001	2,063,364	0,91
ADV-Peripheriegeräte	15,3	1,443,513	1,499,948	0,79
Kunststoffartikel	19,8	1,274,569	653,337	0,69
Medikamente mit Hormonen	16,1	1,258,621	678,727	0,69
Kolbenmotoranteile	14,5	1,207,932	296,223	0,66
Erzeugnisse aus unedlem Metall	16,4	1,163,157	586,727	0,63
Hähne, Ventile	21,1	1,156,869	487,103	0,63
Nahtlose Eisen-, und Stahlrohre	19,9	1,145,710	176,128	0,62
Funktelefone, TV-Kameras, Teile	8,0	1,109,642	807,689	0,61
Kondensationsprodukte	25,9	1,094,911	505,275	0,60
Andere Haushaltsgeräte	15,8	1,012,347	474,679	0,55
Straßenwalzen/Tiefbaumaschinen	10,4	1,010,463	287,696	0,55
Wellen, Kurbeln, Rollen	29,9	960,332	294,859	0,52
Gasgeneratoren, Ofenbrenner	22,2	927,559	218,586	0,51
Rotationsmaschinen	51,1	923,218	50,671	0,50
Erdölgase	8,1	922,456	5,914,597	0,50
Dünnblech aus Eisen, einfachem Stahl	16,7	896,142	514,027	0,49
KFZ-Kolbenmotoren	14,5	872,278	754,087	0,48
Medizinische Geräte	20,9	859,792	343,001	0,47
Synthetische organische Farbstoffe	32,4	849,848	153,271	0,46
Gummi-, kunststoffverarbeitende Maschinen	35,5	849,798	107,651	0,46
Metallbearbeitungsmaschinen	24,6	815,380	267,162	0,44
Flugzeugteile	8,1	811,723	1,177,712	0,44
Radschlepper	23,5	810,339	94,275	0,44

Verpackungs-, Flaschenfüllmaschinen	34,1	802,409	125,408	0,44
Holzmöbel	19,8	797,212	526,253	0,43
Kugel-, Rollenlager	24,3	782,989	417,090	0,43
Artikel aus vorgeschnittenem Papier	19,6	774,632	387,527	0,42
Andere Hub-, Verladegeräte	19,2	731,961	135,819	0,40
Elektrische Mikroschaltungen	5,9	720,432	1,323,628	0,39
Azyklische Alkohole	21,5	713,425	381,830	0,39
Heterozyklische Verbindungen	14,3	712,932	496,440	0,39
Textil-, Ledermaschinen	30,4	695,938	106,064	0,38
Gewebte Baumwolle, gebleicht	15,5	681,016	355,560	0,37
Polymerisationsprodukte	16,2	679,882	352,908	0,37
Blätter, Werkzeugspitzen	19,9	677,492	404,001	0,37
Rindfleisch mit Knochen	22,3	672,096	222,944	0,37
Eisen-, Stahlblech	13,6	658,354	279,951	0,36
Alubleche, -bänder	20,1	654,541	317,370	0,36
Elektromaschinen	13,0	653,247	434,304	0,36
Schlosserwaren	26,0	646,838	204,307	0,35
Isolierdraht,-kabel	12,2	646,668	377,144	0,35
Gesamt				41,62

Tabelle 15: Die 50 japanischen Branchen mit dem wertmäßig höchsten Export, 1985. In: Porter 1990: 780-781.
Erwähnung in Abschnitt 'D', 12.

Branche	Anteil am ges. Weltexport	Exportwert (Mio. $)	Importwert (Mio $)	Anteil am ges. jap. Export
PKWs	30,8	25,402,210	538,683	14,46
LKWs, Sattelschlepper	37,5	7,956,271	16,969	4,53
Videorecorder, Tonaufnahmegeräte	80,7	6,622,119	9,924	3,77
KFZ-Karosserien,-Teile,-Zubehör	12,8	5,227,670	187,706	2,98
Andere Frachtschiffe	35,7	4,399,729	216,601	2,50
Funktelefone, TV-Kameras, Teile	28,6	3,945,888	302,334	2,25
ADV-Peripheriegeräte	37,9	3,571,949	427,126	2,03
Farbfernsehgeräte	49,5	2,691,101	6,899	1,53
Elektronische Mikroschaltungen	19,9	2,415,252	699,618	1,37
Nahtlose Eisen-, Stahlrohre	38,7	2,227,632	6,587	1,27
ADV-Geräteteile	10,0	2,105,665	501,908	1,20
Motorräder	82,0	2,092,416	16,684	1,19
Fotoapparate, Thermokopierer	65,9	2,032,389	6,055	1,16
Gewalzte Dünnbleche aus Eisen und einfachem Stahl	35,2	1,893,459	84,656	1,08
Schaltvorrichtungen	16,5	1,877,891	34,619	1,07
Diktiergeräte	71,7	1,817,413	15,194	1,03
Einzelbildkameras, Blitzgeräte	62,2	1,608,936	82,174	0,92
Bespielte Tonträger	41,5	1,589,513	96,184	0,90
Meß-, Steuergeräte	9,3	1,459,409	924,601	0,83
Synthetische Kontinuegewebe ohne Flor	34,7	1,456,391	31,808	0,83
Rohre, Leitungen aus Eisen, Stahl	30,6	1,437,337	17,006	0,82
Universalbleche aus Eisen, Stahl	29,3	1,419,903	11,577	0,81
Andere Haushaltsgeräte	21,8	1,401,394	72,247	0,80
Schnurtelefone	26,2	1,378,545	57,018	0,78
Spezialmaschinen	14,3	1,349,143	290,643	0,77
Kolbenmotorteile	15,9	1,320,517	45,806	0,75
Kofferradios	48,4	1,171,209	31,718	0,67
Andere Elektrogeräte	20,3	1,014,478	427,359	0,58
Werkzeugmaschinen für Metall	36,5	1,009,629	111,274	0,57
Armbanduhren	24,0	997,512	160,139	0,57
Mikrofone, Lautsprecher, Verstärker	55,7	981,176	51,602	0,56
Selbstfahrende Löffelbagger	38,4	964,624	-	0,55
Autoradios	42,5	908,083	3,051	0,52

LKW-Reifen	39,1	860,530	4,411	0,49
Piezoelektrische Kristalle	14,0	835,800	43,896	0,48
KFZ-Kolbenmotoren	13,5	813,915	25,749	0,46
Stabstahl, andere Stahlträger	24,1	811,754	-	0,46
Tankschiffe	31,7	767,626	13,116	0,44
Straßenwalzen/Tiefbaumaschinen	7,8	754,372	56,111	0,43
Motoradteile,-zubehör	53,4	747,246	13,370	0,43
TV-Bildröhren	42,2	709,509	35,503	0,40
Isolierdraht, -kabel	13,3	700,607	58,412	0,40
Eisen-, einfache Stahlcoils	18,5	695,106	337,018	0,40
Gasgeneratoren, Ofenbrenner	16,7	694,773	107,846	0,40
Fernseh-, Rundfunkgeräte	29,8	692,249	14,810	0,39
Klaviere, Musikinstrumente, Teile	51,0	687,841	47,188	0,39
Gaspumpen	24,1	686,437	63,585	0,39
Webwaren aus Kunstfasern	16,0	668,946	77,921	0,38
Rechenmaschinen	69,7	660,432	11,294	0,38
Gewalztes Grobblech aus Eisen und einfachem Stahl	25,1	653,184	210,305	0,37
GESAMT				62,74

Anmerkung: Importwerte sind nicht angegeben, wenn der Importwert unter 0,3 Prozent des Gesamthandels für 1985 liegt.

Tabelle 16: Die 50 U.S.-Branchen mit dem wertmäßig höchsten Export, 1985. In: Porter 1990: 792-793.
Erwähnung in Abschnitt 'D', 12; 72.

Branche	Anteil am ges.Weltexport	Exportwert (Mio. $)	Importwert (Mio $)	Anteil am ges. amerik. Export
KFZ-Karosserien,-Teile,-Zubehör	25,6	10,476,330	9,669,742	4,92
Geschäftsflugzeuge und -hubschrauber	79,4	8,823,833	1,806,783	4,14
Büro- und ADV-Geräteteile	37,1	7,816,542	5,326,652	3,67
PKWs	7,5	6,153,623	39,088,930	2,89
Flugzeugteile	56,6	5,674,001	1,793,513	2,66
Unverarbeiteter Mais	69,5	5,335,039	20,588	2,50
Meß-, Steuergeräte	28,1	4,422,593	1,883,423	2,07
Kohle, Braunkohle und Torf	64,4	4,399,776	135,986	2,06
Analog-, Hybridrechner, Speichereinheiten	64,3	4,091,920	4,116,526	0,20
Straßenwalzen/Tiefbaumaschinen	41,6	3,749,941	193,708	0,19
Sojabohnen	67,1	3,019,250	976	1,76
Piezoelektrische Kristalle	50,7	2,888,887	1,100,923	1,42
Waffen, Munition	62,7	2,451,731	203,863	1,36
Flugzeugtriebwerke und Motorenteile	41,6	2,121,790	1,202,089	1,15
Spezialmaschinen	22,5	2,069,649	1,681,149	1,00
Kolbenmotorteile	24,9	2,069,200	1,431,972	0.97
LKWs	9,8	2,066,605	7,489,290	0,97
Funktelefone, TV-Kameras, Teile	15,0	1,889,673	4,647,997	0,97
Heizöl	7,2	1,775,540	7,652,369	0,89
Schaltvorrichtungen	15,6	1,678,027	1,794,662	0,83
Elektronische Mikroschaltungen	13,8	1,634,779	4,421,879	0,79
Rohbaumwolle	34,2	1,548,476	15,773	0,77
Digitale Zentralrechner	30,4	1,519,395	-	0,73
Digitalcomputer	35,8	1,322,441	-	0,71
Nichtmonetäres Gold	17,4	1,298,038	2,690,974	0,62
Elektromaschinen	25,9	1,272,439	1,641,469	0,61
Andere Kunstdünger	69,6	1,229,403	992	0,60
Gasturbinen	62,8	1,209,376	1,254,813	0,58
KFZ-Kolbenmotoren	20,1	1,183,792	1,904,459	0,57
Zigaretten	36,6	1,170,516	21,863	0,56
Grobes Sägefurnier, Funierstämme	75,8	1,155,456	17,408	0,55
Verschiedene chemische Produkte	14,2	1,021,116	395,435	0,54

Rinder-, Pferdehäute, ungegerbt	45,3	997,437	30,670	0,48
Hormonhaltige Medikamente	12,7	980,118	816,088	0,47
Radioaktive Stoffe	57,1	962,927	1,399,330	0,46
Kunststoffartikel	14,9	937,298	1,670,496	0,45
Gebleichter nichtlöslicher Zellstoff	17,8	906,005	1,225,127	0,44
Schnurtelefonanlagen	17,2	904,765	2,099,325	0,43
Andere organische Chemikalien	30,4	885,712	341,823	0,42
Fotofilme, nicht belichtet, nicht entwickelt	81,9	870,651	630,695	0,42
Ölkuchen und Sojarückstände	21,7	865,609	-	0,41
Elektromedizinische Geräte	46,6	828,165	524,326	0,41
Medizinische Geräte	20,1	820,142	524,589	0,39
Isolierdraht,- kabel	15,5	806,956	1,420,983	0,38
Pharmazeutische Artikel ohne Medikamente	41,8	788,551	52,058	0,38
Fungizide, Desinfektionsmittel	40,3	769,266	116,851	0,37
Sorghum, unverarbeitet	65,8	761,027	13	0,36
Flüssigkeitspumpen	25,9	760,981	625,712	0,36
Petrolkoks	80,3	760,081	19,522	0,36
Klimaanlagen	35,4	751,041	309,924	0,35
GESAMT				51,59

Anmerkung: Importwerte sind nicht angegeben, wenn der Importwert unter 0,3 Prozent des Gesamthandels für 1985 liegt.

Tabelle 17: Die 50 koreanischen Branchen mit dem wertmäßig höchsten Export, 1985. In: Porter 1990: 786-787.
Erwähnung in Abschnitt 'D', 12.

Branchen	Anteil am ges. Weltexport	Exportwert (Mio. $)	Importwert (Mio. $)	Anteil am ges. korean. Export
Andere Frachtschiffe	36,9	4,545,449	3,296,174	15,01
Lederschuhe	14,3	1,436,334	-	4,74
Synthetische Kontinuegewebe ohne Flor	21,1	885,906	69,888	2,93
Elektronische Mikroschaltungen	6,3	760,213	261,271	2,51
Eisen-, Stahlkonstruktionen, Teile	14,4	700,826	28,280	2,31
Lederbekleidung, Zubehör	26,7	518,789	862	1,78
PKWs	0,6	475,254	-	1,71
Spielzeug, Synthetik	10,8	448,201	7,283	1,57
Sweater aus synthetischen Fasern	24,2	417,910	-	1,48
Herrenjacketts, -blazer	39,4	381,006	233	1,38
Rohre, Leitungen aus Eisen, Stahl	8,1	376,049	40,035	1,26
Farbfernsehgeräte	6,9	342,319	5,626	1,24
Tankschiffe	14,1	337,005	17,381	1,13
Reiseartikel,- taschen	24,6		1,274	1,11
Heizöl	1,1	300,988	271,955	0,99
Baumwollsweater	11,4	299,388	512	0,99
Eisen-, einfache Stahlcoils	7,8	293,666	280,343	0,97
Herrenhemden aus Kunstfasern	40,9	292,283	-	0,97
Unterwäsche aus Wolle, Fasern	13,7	283,956	677	0,94
Container, auch für Straße und Schiene	32,2	279,768	11,815	0,92
Herrenmäntel,-oberbekleidung	11,9	261,603	160	0,86
Tiefkühlfisch, ohne Filets	15,7	260,784	58,225	0,86
Flugzeug, Motoradreifen	9,6	249,212	3,175	0,82
Düsentreibstoff	2,0	242,708	158,076	0,80
Off-line Datenverarbeitungsgeräte	41,8	238,310	73,350	0,79
Spülmaschinen, Rasierapparate, Haushaltsgeräte	3,6	233,057	16,371	0,77
Bespielte Tonträger	6,0	231,939	20,412	0,77
Frische, tiefgekühlte Schalentiere	4,4	223,669	17,582	0,74
Synthetische Webwaren	5,3	219,732	119,297	0,73
Flugzeuge über 15000 kg	3,5	215,745	204,617	0,71
Schwarzweiß- Fernsehgeräte	52,4	215,941	347	0,71

Damenmäntel, Jacketts aus Kunstfaser	31,8	212,399	-	0,70
Herrenhemden aus Baumwolle	15,0	211,624	-	0,70
Eisenträger, anderer Stabstahl	6,3	210,964	-	0,70
Telekommunikationsgeräte, Teile	1,5	209,727	368,652	0,69
Videorecorder, Tonaufnahmegeräte	2,5	206,562	12,745	0,68
Gewalztes Dünnblech aus Eisen und einfachem Stahl	3,8	202,556	49,701	0,67
Kinderwagen, Teile	7,3	188,476	50,826	0,62
Textilien	11,2	186,546	2,054	0,62
Nichtelektrische Öfen, Heizgeräte	9,8	185,942	12,278	0,61
Autoradios	8,6	182,887	5,368	0,60
Kofferradios	7,2	174,489	1,023	0,58
Fernsehbildröhren	9,7	162,286	41,177	0,54
Pelzartikel	14,7	161,287	994	0,53
ADV-Geräteteile	0,7	157,694	133,357	0,52
Dioden, Transistoren	5,2	154,821	74,388	0,51
Damenblusen aus synthetischen Fasern	16,4	149,778	-	0,49
Gewalztes Grobblech aus Eisen und einfachem Stahl	5,5	144,248	140,708	0,48
Andere Radiogeräte	11,9	142,529	9,432	0,47
Gasöle	0,8	139,262	-	0,46
GESAMT				65,67

Anmerkung: Importwerte sind nicht angegeben, wenn der Importwert unter 0,3 Prozent des Gesamthandels für 1985 liegt.

Tabelle 18: Import structure by origin and by major commodity groups. Manufactured Goods (SITC 5 to 8 less 68) In: UNCTAD 1994: 88-89.
Erwähnung in Abschnitt 'D', 12.

Origin	1970	1980	1992
Share in total trade	100.0	100.0	100.0
All food items (SITC 0 + 1 + 22 +4)	14.7	11.1	9.7
Agricultural raw materials (SITC 2 - 22-27-28)	5.8	3.7	2.7
Ores and Metals (SITC 27 + 28 + 68)	7.3	4.7	3.1
Fuels (SITC 3)	9.2	24.0	8.7
Manufactured goods (SITC 5 to 8 less 68)	60.9	54.2	73.5
World	100.0	100.0	100.0
- Developed Market Economies	84.4	82.2	77.7
- Developing countries and territories			
Total	5.5	9.7	18.2
OPEC	0.2	0.5	1.0
Other	5.3	9.2	17.1
- Countries in Eastern Europe			
Total	9.5	7.2	1.6
USSR (former)	2.6	1.7	0.5
- Developed Market Economies			
-- Europe			
Total	54.6	54.1	49.6
EU	45.8	46.6	43.0
EFTA	8.1	7.5	6.6
-- USA	15.0	12.8	12.0
-- Canada	4.3	2.8	2.9
-- Japan	9.4	11.3	12.0
-- Australia, New Zealand	0.5	0.4	0.4
-- South Africa	0.4	0.5	0.3
- Developing countries and territories by region			
-- America			
Total	1.0	1.5	1.8
LAIA	0.6	1.3	1.6
-- Africa	0.4	0.4	0.4
-- Asia			
West Asia	0.2	0.6	0.8
South and Southeast Asia	3.3	6.6	14.7
China	0.6	0.9	2.5
Oceania	0.0	0.0	0.0

Tabelle 19: R & D Expenditure of the Top 300 Companies World-wide, 1995 and 1998 ($ billion). In: Nolan 2001: 766.
Erwähnung in Abschnitt 'D', 12; Abschnitt 'J 3', 94, 143.

	No. of Companies	of which:			% increase/decrease in R & D expenditure
Sector	(1998)	USA	1995	1998	(1995-98)
Total	300	129	176.6	253.7	44
of which:					
IT hardware	55	36	41.8	70.0	68
Software/IT Services	17	16	3.3	7.5	127
Telecoms services	9	1	9.0	9.8	9
Autos	25	5	31.2	43.4	39
Pharmaceuticals	35	13	22.4	33.1	48
Electronic/electricals	28	7	22.3	26.6	19
Chemicals	31	9	14.5	20.7	43
Aerospace/defence	11	7	5.7	6.9	21
Engineering/machinery	21	8	4.8	6.5	35
Oil/gas	11	6	4.0	5.1	28
Steel/metals	9	0	1.2	1.1	-7

Tabelle 20: Japanese consumer electronics manufacturers' share of world production and ratio of domestic production. In: JETRO White Paper Trade Investment 2004: 22.
Erwähnung in Abschnitt 'D', 12, 133, 136, 159.

Ratio of domestic production of Japanese manufacturers (%):	2000		
50-100	Desktop PCs 52,5 % and one other product	TFT liquid crystal 100 %, LCD monitors 100 %, PDAs 100 %, Cordless phones 92,2 %, Notebook PCs 65,6 %, Washing machines 64,0 %, Vaccum cleaners 58,1 %	Car navigation systems 100,0 %, VTR cameras 87,2 %, Digital cameras 81,2 %, DVD Roms, etc. 73,2 %
10-50		Refrigerators 48,7 %, Room air conditioners 44,5 %, Cellular phones (CDMA) 37,6 %, CRT monitors 35,5 %, Hard disk drives 23,9 %, Microwave ovens 18,8 %, CRT TVs 11,7 %, and four other products	Optical pickups 37,5 %, DVD players 35,1 %, Portable CD players 25,1 %, Fax machines 23,2 %, Copiers 22,5 %, Car audio equipment 22,2 %, Inkjet printers 20,5 %, Laser printers 17,5 %, VTRs 10,4 %
0-10	Scanners 8,2 %, Cellular phones (GSM) 8,5 %	Radio-cassette players 7,2 %, Keyboards 1,9 %	Stereo systems 4,6 %, Floppy disk drives 2,0 %
World share of Japanese manufactures (%):	0-10	10-50	50-100

Ratio of domestic production of Japanese manufacturers (%):	2003		
50-100	Digital audio equipment 66,7 %,	PDAs 100,0 %, TFT liquid crystal 91,7 %,	Car navigation systems 99,7 %, PDPs 99,1 %,

	LDC monitors 51,1 %	PDP TVs 88,5 %, Notebook PCs 66,0 %	VTR cameras 84,6 %, LCD TVs 81,5 %, Compact/Small and medium liquid crystal parts 78,1 %, DVD recorders 65,4 %, Digital cameras 57,7 %
10-50	Desktop PCs 39,4 % CRT monitors 25,7 %	Washing machines 47,0 %, Cellular phones (CDMA) 45,5 %, Room air conditioners 39,2 %, Refrigerators 33,8 %, Home game consoles, 31,0 %, Vaccuum cleaners 24,9 %, Microwave ovens 14,1 %, and four other products	Combo drives 24,8 %, Copiers 19,6 %, Optical pickups 17,0 %, Car audio equipment 13,8 %, Laser printers 10,0 %
0-10	Cellular phones (GSM) 5,0 %, and one other products	Radio-cassette players 9,6 %, Keyboards, 1,7 %, CRT TVs 1,5 %, DVD players, 0,8 %, Hard disk drives 0,0 %, Scanners 0,0 %, and three other products	Fax machines 9,1 %, DVD ROMs, etc. 4,9 %, Inkjet printers MFP 2,9 %, VTRs 2,0 %, Rear projection TVs 0,8 %, Floppy disk drives 0,6 %, Inkjet printers SFP 0,2 %
World share of Japanese manufactures (%):	0-10	10-50	50-100

Figures indicate the ratio of domestic production by Japanese manufacturers (%).

Tabelle 21: Global market share of Top 10 companies in knowledge-intense industries, 1998. In: Nolan 2001: 768.
Erwähnung in Abschnitt 'D', 12; Abschnitt 'J 3', 143.

Sector	US$ billion	Global Market Share (%)
Commercial seeds	7,4	32
Pharmaceuticals	104,0	35
Veterinary medicine	10,2	60
Computers	233,8	70
Pesticides	26,4	85
Telecommunications	225,3	86

Tabelle 22: Technological classification of exports. In: Lall 2000: 341.
Erwähnung in Abschnitt 'D', 13, 14, 105, Abschnitt 'F', 24.

Classification	Examples
Primary products	Fresh fruit, meal, rice, cocoa, tea, coffee, wood, coal, crude petroleum, gaz
Manufactured products	
Agro/forest-based products	Prepared meats/fruits, beverages, wood products, vegetable oils
Other resource-based products	Ore concentrates, petroleum/rubber products, cement, cut gems, glass
Low-technology manufactures	
Textile/fashion cluster	Textile fabrics, clothing, headgear, footwear, leather, manufactures, travel goods
Other low technology	Pottery, simple metal parts/structures, furniture, jewellery, toys, plastic products
Medium-technology manufactures	
Automotive products	Passenger vehicles and parts, commercial vehicles, motorcycles and parts
Medium technology process industries	Synthetic fibres, chemicals and paints, fertilizers, plastics, iron, pipes/tubes
Medium technology engineering industries	Engines, motors, industrial machinery, pumps, switchgear, ships, watches
High-technology manufactures	
Electronics and electrical products	Office/data processing/telecommications equipment, TVs, transistors, turbines, power-generating equipment
Other high technology	Pharmaceuticals, aerospace, optical/measuring instruments, cameras
Other transactions	Electricity, cinema film, printed matter, "special

	transactions", gold, art, coins, pets

Tabelle 23: Trend movements of relative prices, nominal exchange rates, real effective exchange rate, and terms of trade for different regions (Cumulative percentage change). In: Aghevli/Montiel 1996: 622.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 20.

		1978-81	1982-85	1986-89	1978-89
Industrial countries					
	Relative prices	-4.9	-7.1	-1.8	-13.7
	Nominal effective exchange rate	-5.9	-9.2	1.5	-13.6
	Real effective exchange rate	-1.1	-2.1	3.3	0.1
	Terms of trade	-0.7	2.3	9.8	5.1
Developing countries					
	Relative prices	-20.1	-30.9	-54.8	-105.8
	Nominal effective exchange rate	-15.6	-34.1	-74.7	-124.4
	Real effective exchange rate	4.5	-3.2	-19.9	-18.6
	Terms of trade	-12.4	2.1	-21.0	-31.4
Africa					
	Relative prices	-19.2	-21.8	-26.6	-67.6
	Nominal effective exchange rate	-8.3	-32.2	-56.4	-96.9
	Real effective exchange rate	10.8	-10.4	-29.8	-29.4
	Terms of trade	-22.4	9.1	-27.4	-41.0
Asia					
	Relative prices	-5.9	-8.2	-6.2	-20.2
	Nominal effective exchange rate	-12.8	-8.1	-27.4	-48.2
	Real effective exchange rate	-6.9	0.1	-21.2	-28.0
	Terms of trade	-7.0	8.4	-5.3	-3.9
Europe					
	Relative prices	-27.6	-30.1	-85.0	-142.8
	Nominal effective exchange rate	-27.9	-38.1	-90.1	-156.0
	Real effective exchange rate	-0.2	-8.0	-5.1	-13.3
	Terms of trade	-19.7	1.7	2.7	-15.2
Middle East					
	Relative prices	-16.8	-33.5	-49.1	-99.4
	Nominal effective exchange rate	-19.7	-19.2	-65.5	-104.4
	Real effective exchange rate	-3.0	14.3	-16.4	-5.1
	Terms of trade	20.7	-7.8	-58.9	-46.1
Western Hemisphere					
	Relative prices	-31.9	-58.9	-126.4	-217.2
	Nominal effective exchange rate	-22.8	-62.8	-136.6	-222.3
	Real effective exchange rate	9.0	-3.9	-10.3	-5.1
	Terms of trade	-18.8	-6.9	-7.1	-32.9

Tabelle 24: Bedeutung der Landwirtschaft in ausgewählten AKP-Ländern (1990): Brockmann 1996: 9.
Erwähnung in Abschnitt 'D', 22.

Länder	Anteil der Landwirtschaft am BIP in %	Agrarhandel Importanteil	Agrarhandel Anteil an den Exporten	Anteil (%) der Erwerbstätigen in der Landwirtschaft
Äthiopien	52,1	22,7	88,2	74,5
Benin	36,1			61,4
Burkina Faso	31,8	18.8	76,5	84,4
Burundi	55,9			91,3
Cote d'Ivoire	46,7	19,1	51,8	55,6
Ghana	51,1	14,7	43,9	50,0
Guinea Bissau	46,3			78,6
Kamerun	26,6	16,7	27,7	61,0
Kenia	28,6	9,7	62,8	77,0
Madagaskar	32,3	13,1	56,9	76,6
Malawi	33,3	11,3	91,6	75,2
Mali	45,9	18,8	75,1	80.9
Mosambik	64,6			81,6
Ruanda	38,1			91,3
Senegal	20.5	34,5	29.4	78,4
Sierra Leone	31,7	68,1	12,2	62,3
Simbabwe	12,9	4,4	43,4	68,1
Sudan	30,3	29,4		60,2
Swasiland	18,2			66,3
Tansania	59,0	5,2	68,9	80.8
Togo	32,9	20,0	44,6	69,6
Tschad	35,1	8,8	69,8	74,6
Uganda	53,3	4,5	92,1	80,9
Zaire	29,0	25,9	14,2	65,8
Zentralafrikanische Republik	42,6	26,8	37,6	62,6
Dominkanische Republik	17,4	15,8	49,3	35,8
Haiti	32,2	72,9	19,1	63,7
Fidschi	20,2	12,1	37,0	39,2
Papua Neuguinea	28,4	14,9	18,7	67,1

Tabelle 25: Structure of merchandise exports: Selected Developing Countries, 1965 and 1990. In: Borensztein et al. 1994: 3.
Erwähnung in Abschnitt 'D', 22.

	1965			1990		
Country	Fuels, minerals and metals	Other primary commodities	Manufactures	Fuels, minerals and metals	Other primary commodities	Manufactures
Africa						
Burundi	0	94	6	0	98	2
Cote d' Ivoire	2	93	5	10	80	10
Kenya	13	77	10	19	70	11
Mauritania	94	5	1	81	13	6
Senegal	9	88	3	22	56	22
Tanzania	1	86	13	5	84	11
Asia						
Malaysia	34	60	6	19	37	44
Pakistan	2	62	36	1	29	70
Philippines	11	84	5	12	26	62
Sri Lanka	0	99	1	6	47	47
Thailand	11	86	3	2	34	64
Latin America						
Argentina	1	93	6	6	59	35
Bolivia	93	4	4	69	27	14
Brazil	9	83	8	16	31	53
Colombia	18	75	7	32	42	26
Mexico	22	62	16	43	13	54
Uruguay	0	95	5	0	60	40

Tabelle 26: Countries dependent on a single primary commodity for export earnings (annual average of export data, U.S. dollars, 1992-1997). In: Cashin et al. 2000: 179-181.
Erwähnung in Abschnitt 'D', 22.

	For 50 per cent or more of export earnings	For 20-49 per cent of export earnings	For 10-19 per cent of export earnings
Countries in Middle East			
Crude Petroleum	Bahrain, Iran, Islamic Rep., Irak, Kuwait, Libya, Oman, Quatar, Saudi Arabia, Yemen, Rep.	Syria, Arab Rep., United Arab Emirates	Egypt
Aluminium			Bahrain
Countries in Africa			
Crude Petroleum	Angola, Congo, Rep., Gabon, Nigeria	Cameroon, Equatorial Guinea	Algeria
Natural gas		Algeria	
Bauxite and alumina	Guinea		
Iron ore		Mauritania	
Rutile			Sierra Leone
Copper	Zambia		Congo, Dem. Rep.
Cobalt			Congo, Dem. Rep., Zambia
Gold		Ghana, South Africa	Mali, Zimbabwe
Diamonds	Botswana	Central African Rep., Namibia, Sierra Leone	Congo, Dem. Rep.
Uranium	Niger		
Timber (African hardwood)		Equatorial Guinea	Central African Rep. Gabon, Ghana, Swaziland
Cotton		Benin, Chad, Mali, Sudan	Burkina Faso
Tobacco	Malawi	Zimbabwe	
Arabica coffee	Burundi, Ethiopia	Rwanda	
Robusta coffee	Uganda		Cameroon
Cocoa	Sao Tome and Principe	Cote d' Ivoire, Ghana	Cameroon
Tea			Kenya, Rwanda
Vanilla		Comoros	
Sugar		Mauritius	Swaziland
Cashew nuts	Guinea Bissau		
Livestock		Mali	Niger, Sudan
Fish	Mauritania	Mozambique	Senegal, Namibia
Oilseeds			Sudan
Countries in the Western Hemisphere			
Crude petroleum	Venezuala	Equador, Trinidad and Tobago	Colombia, Mexico
Bauxite and alumina		Jamaica, Surinam	Guyana
Copper		Chile	Peru
Gold			Guyana
Cotton			Paraguay
Arabica coffee			Columbia, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua
Sugar		Guyana, St. Kitts and Nevis	Belize
Bananas		St. Vincent, Honduras	St. Lucia, Costa Rica
Livestock			Nicaragua
Fish			Ecuador
Fishmeal			Peru
Rice			Guyana
Countries in Europe, Asia and the Pacific			
Crude Petroleum		Azerbaijan, Brunei Darussalem, Norway, Papua New Guinea, Russia	Indonesia, Kazakhstan, Vietnam
Natural Gas	Turkmenistan		
Aluminium		Tajikistan	
Copper		Mongolia	Kazakhstan, Papua New Guinea
Gold		Papua New Guinea	Uzbekistan
Timber (Asian hardwood)		Lao P.D.R, Solomon Islands	Cambodia, Indonesia, Myanmar, Papua New Guinea
Timber (softwood)			Latvia, New Zealand
Cotton		Pakistan, Uzbekistan	Azerbaijan, Turkmenistan, Tajikistan
Jute			Bangladesh
Livestock			New Zealand
Fish			Maldives, Solomon Islands
Copra and coconut oil	Kiribati		

Note: Trade data denominated in local currency was converted to U.S. dollars using the period-average exchange rate.

Tabelle 27: Exports form developing countries by main commodity group, 1980-1991. In: South Centre 1996: 94.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 25, 36.

	Value		Indices for 1991				
	1980	1991	Value	Unit value	Volume	Real commodity prices (a)	Purchasing power (b)
	($ billion)		(1980 = 100)				
Food, drink and tobacco	64.9	86.1	133	82	162	59	96
Tropical beverages	17.4	11.4	66	50	131	37	48
Oilseeds, oil and fats	9.0	12.3	137	71	192	53	102
Other	38.5	62.4	162	96	169	71	120
Industrial raw materials	44.1	47.4	107	90	120	67	80
Agricultural	18.4	18.5	100	91	110	67	74
Minerals and metals	25.7	28.9	112	89	126	66	83
Total	109.0	133.5	122	85	145	63	91
Memo item: Commodity exports from developed market economy countries	241.5	356.7	148	92	161	68	109

(a) Unit value of commodity exports deflated by U.N. index of unit value of manufactures exported by developed market-economy countries. This latter index was 135 for 1991 (1980 = 100).
(b) Volume index multiplied by index of real commodity prices.

Tabelle 28: Percentage change in primary commodity world prices, 1980-1998. In: Kheralla et al. 2002: 5.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 36.

	Period		
	1980-90	1990-98	1980-98
Cotton	-36	-24	-51
Cocoa	-65	27	-55
Coffee robusta	-74	48	-61
Palm oil	-64	123	-20

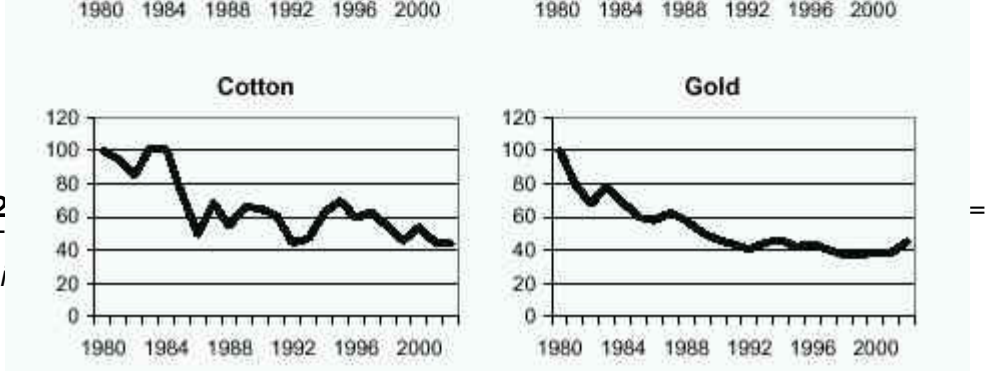


Tabelle 2 =100).
In: UNCT
Erwähnt

Tabelle 30: Mais-, Weizen- und Reisweltmarktpreise ($/t). Daten: HWWA. *Erwähnung in Abschnitt 'D', 37.*

	Mais $/t	Weizen $/t	Reis $/t
Jan 80	108,40	161,96	365,0
Feb 80	107,01	161,20	379,0
Mrz 80	103,47	155,51	397,1
Apr 80	105,49	145,28	415,0
Mai 80	107,95	154,27	418,6
Jun 80	109,82	150,38	422,3
Jul 80	122,73	159,64	433,3
Aug 80	134,73	161,88	442,0
Sep 80	138,82	175,60	442,0
Okt 80	142,11	182,50	442,0
Nov 80	150,16	181,92	442,0
Dez 80	145,64	173,80	442,0
Jan 81	146,29	172,75	462,8
Feb 81	142,21	164,52	470,0
Mrz 81	139,50	161,10	470,0
Apr 81	143,30	163,14	470,0
Mai 81	136,98	160,27	470,0
Jun 81	134,19	155,64	504,8
Jul 81	133,80	163,66	510,0
Aug 81	122,46	154,36	516,7
Sep 81	112,15	158,06	516,7
Okt 81	114,47	164,75	535,0
Nov 81	109,03	162,06	494,5
Dez 81	102,23	157,39	487,0
Jan 82	107,39	153,17	428,0
Feb 82	105,60	150,64	378,6
Mrz 82	103,45	145,16	357,7
Apr 82	109,50	148,06	325,6
Mai 82	103,01	138,49	323,8
Jun 82	107,49	133,81	320,0
Jul 82	102,72	134,40	305,7
Aug 82	91,79	133,60	291,0
Sep 82	87,92	139,78	287,3
Okt 82	86,51	131,30	287,2
Nov 82	91,47	135,68	275,8
Dez 82	93,60	138,57	257,0
Jan 83	100,36	138,94	254,8
Feb 83	107,71	143,17	266,0
Mrz 83	114,19	142,98	262,2
Apr 83	123,00	144,90	269,5
Mai 83	121,56	135,27	276,3
Jun 83	122,54	131,60	282,0
Jul 83	128,23	132,63	280,1
Aug 83	138,99	141,89	280,0
Sep 83	139,95	150,44	261,3
Okt 83	137,14	139,29	261,3
Nov 83	137,26	136,78	298,8
Dez 83	131,73	136,18	289,7
Jan 84	130,02	135,72	285,2
Feb 84	127,78	132,83	273,0
Mrz 84	136,45	135,99	258,7
Apr 84	139,20	138,80	247,4
Mai 84	138,18	133,91	247,4
Jun 84	137,51	134,17	253,5
Jul 84	130,71	132,91	255,0
Aug 84	117,01	135,50	255,0
Sep 84	117,07	136,70	266,1
Okt 84	109,58	138,15	266,5
Nov 84	107,48	136,38	255,2
Dez 84	102,54	131,40	251,0
Jan 85	106,63	129,56	231,0
Feb 85	105,71	129,62	224,1
Mrz 85	107,52	126,77	228,2
Apr 85	111,51	127,75	230,0
Mai 85	109,20	118,00	220,1
Jun 85	108,45	117,72	222,0
Jul 85	103,33	113,67	222,0
Aug 85	90,51	108,25	223,4
Sep 85	88,82	112,72	210,0
Okt 85	87,97	115,00	210,0
Nov 85	93,86	120,26	210,0
Dez 85	97,29	123,84	210,0
Jan 86	97,10	118,45	210,0
Feb 86	94,01	116,22	217,5
Mrz 86	91,47	104,90	240,0
Apr 86	90,71	100,15	233,5
Mai 86	95,64	95,24	218,1
Jun 86	91,48	89,48	207,3

Jul 86	76,96	89,83	200,7
Aug 86	63,44	91,60	204,1
Sep 86	63,24	91,82	206,0
Okt 86	66,64	92,82	213,1
Nov 86	66,92	93,95	207,0
Dez 86	62,95	93,39	206,1
Jan 87	61,97	94,54	204,3
Feb 87	58,74	99,26	197,5
Mrz 87	62,44	98,95	200,8
Apr 87	66,20	99,23	206,2
Mai 87	73,47	105,52	210,8
Jun 87	74,12	97,11	213,0
Jul 87	65,18	94,99	213,0
Aug 87	61,93	98,04	212,2
Sep 87	67,03	105,54	243,1
Okt 87	72,04	108,23	285,4
Nov 87	72,26	105,49	253,2
Dez 87	73,26	112,36	307,4
Jan 88	77,21	116,04	275,5
Feb 88	79,11	118,23	268,8
Mrz 88	79,71	112,09	272,3
Apr 88	80,35	114,36	307,4
Mai 88	82,16	116,52	301,1
Jun 88	113,73	139,34	302,6
Jul 88	122,97	139,66	297,5
Aug 88	113,90	140,21	301,0
Sep 88	112,47	147,95	306,7
Okt 88	113,63	152,58	305,0
Nov 88	105,97	151,68	305,0
Dez 88	105,85	153,33	305,0
Jan 89	109,39	159,34	300,4
Feb 89	106,09	156,23	290,5
Mrz 89	108,50	160,13	278,8
Apr 89	105,67	155,05	275,5
Mai 89	107,47	158,62	282,6
Jun 89	102,54	152,11	296,3
Jul 89	98,53	150,28	315,0
Aug 89	90,40	147,83	329,3
Sep 89	91,90	146,64	362,1
Okt 89	94,15	147,35	367,0
Nov 89	93,63	150,33	350,0
Dez 89	92,76	151,55	350,0
Jan 90	94,40	146,71	316,3
Feb 90	94,98	141,19	315,5
Mrz 90	98,89	137,28	315,0
Apr 90	107,28	134,51	315,0
Mai 90	111,98	131,65	315,0
Jun 90	112,05	120,81	302,0
Jul 90	107,89	110,68	292,6
Aug 90	98,65	101,83	277,8
Sep 90	92,73	99,30	271,1
Okt 90	90,40	99,99	273,7
Nov 90	88,92	96,35	271,3
Dez 90	89,51	96,52	277,3
Jan 91	93,47	95,20	276,5
Feb 91	94,60	96,93	275,1
Mrz 91	97,77	103,47	275,0
Apr 91	100,54	105,48	275,0
Mai 91	96,14	106,59	275,0
Jun 91	94,20	105,02	275,0
Jul 91	93,95	101,59	275,0
Aug 91	98,30	110,30	275,0
Sep 91	97,91	118,38	305,5
Okt 91	98,71	130,79	315,0
Nov 91	95,85	133,87	313,0
Dez 91	96,99	143,81	305,0
Jan 92	101,56	152,81	302,5
Feb 92	104,12	160,11	293,8
Mrz 92	105,30	149,15	292,6
Apr 92	99,95	135,44	290,0
Mai 92	102,48	132,70	290,2
Jun 92	100,34	132,02	291,8
Jul 92	93,01	122,18	291,7
Aug 92	86,35	113,05	294,0
Sep 92	90,13	121,53	295,0
Okt 92	82,17	124,73	292,7
Nov 92	83,20	130,92	287,6
Dez 92	84,59	130,58	278,2
Jan 93	85,69	132,44	275,0
Feb 93	83,58	128,31	276,0
Mrz 93	88,19	129,64	279,7
Apr 93	89,95	121,06	278,8

Mai 93	92,36	119,00	266,0
Jun 93	85,85	105,51	248,2
Jul 93	94,21	113,48	228,8
Aug 93	93,44	113,88	228,4
Sep 93	94,10	117,12	230,0
Okt 93	97,87	120,99	230,0
Nov 93	107,59	131,87	237,4
Dez 93	109,70	141,41	280,0
Jan 94	118,90	138,57	352,5
Feb 94	114,52	133,04	376,7
Mrz 94	109,68	126,83	414,3
Apr 94	104,78	122,06	441,5
Mai 94	103,80	121,77	418,6
Jun 94	105,40	123,64	402,1
Jul 94	94,04	123,15	369,3
Aug 94	86,77	130,89	334,6
Sep 94	90,13	142,10	315,0
Okt 94	85,01	150,30	312,8
Nov 94	84,79	143,31	304,6
Dez 94	87,28	147,58	300,0
Jan 95	91,49	139,78	295,9
Feb 95	91,88	137,73	290,2
Mrz 95	95,19	136,22	283,5
Apr 95	97,97	131,22	283,8
Mai 95	101,27	144,73	284,2
Jun 95	107,46	155,88	285,0
Jul 95	112,65	175,91	304,0
Aug 95	111,34	167,95	331,7
Sep 95	119,24	175,36	343,6
Okt 95	127,26	186,75	348,3
Nov 95	129,08	185,94	375,0
Dez 95	136,62	189,64	383,8
Jan 96	142,62	184,22	380,6
Feb 96	147,62	197,23	375,0
Mrz 96	153,68	193,38	373,5
Apr 96	177,70	227,48	370,5
Mai 96	183,86	239,96	358,2
Jun 96	152,73	211,56	350,8
Jul 96	152,49	189,17	352,8
Aug 96	140,62	175,98	366,8
Sep 96	126,54	163,65	371,2

Okt 96	111,65	158,20	345,2
Nov 96	105,71	156,92	324,2
Dez 96	104,09	160,00	312,3
Jan 97	105,61	151,64	314,9
Feb 97	110,35	154,10	323,3
Mrz 97	119,63	158,58	350,3
Apr 97	117,80	166,25	336,0
Mai 97	109,89	158,18	310,8
Jun 97	104,73	133,88	304,5
Jul 97	98,66	126,92	323,9
Aug 97	103,45	137,42	321,3
Sep 97	104,37	137,18	301,6
Okt 97	111,84	137,91	275,3
Nov 97	110,29	132,05	270,6
Dez 97	108,03	127,61	264,3
Jan 98	106,69	125,87	260,7
Feb 98	106,39	126,57	269,7
Mrz 98	106,52	126,36	293,1
Apr 98	99,02	118,22	297,3
Mai 98	97,87	117,07	289,1
Jun 98	97,20	111,60	305,8
Jul 98	91,89	105,81	318,3
Aug 98	84,44	101,05	321,7
Sep 98	82,18	104,56	321,9
Okt 98	86,14	118,66	321,5
Nov 98	89,47	117,58	306,9
Dez 98	87,38	112,65	295,3
Jan 99	85,35	115,10	284,2
Feb 99	84,50	107,38	307,2
Mrz 99	87,59	109,03	284,9
Apr 99	87,71	105,08	259,8
Mai 99	86,68	101,71	244,7
Jun 99	85,58	104,22	233,0
Jul 99	75,82	98,31	253,4
Aug 99	84,07	107,43	258,1
Sep 99	81,45	107,07	246,0
Okt 99	79,20	102,71	237,8
Nov 99	77,02	99,92	222,0
Dez 99	76,28	96,47	227,0
Jan 00	85,06	105,13	232,3
Feb 00	86,46	106,20	223,5

Mrz 00	89,39	103,39	245,1
Apr 00	89,76	102,40	222,0
Mai 00	93,03	108,36	219,0
Jun 00	81,94	111,26	204,4
Jul 00	71,59	104,03	198,5
Aug 00	70,06	102,81	190,7
Sep 00	73,01	108,40	186,0
Okt 00	78,67	115,58	180,9
Nov 00	82,37	114,40	183,0
Dez 00	83,77	115,21	184,7
Jan 01	85,12	121,21	183,4
Feb 01	83,03	114,22	183,7
Mrz 01	83,21	114,88	182,2
Apr 01	80,84	115,89	170,6
Mai 01	77,18	118,05	171,3
Jun 01	75,78	113,25	173,0
Jul 01	82,62	112,15	176,9
Aug 01	85,30	109,66	173,9
Sep 01	84,36	107,11	176,5
Okt 01	80,22	106,79	173,5

Feb 03	93,06	130,78	200,0
Mrz 03	91,85	124,55	199,2
Apr 03	93,87	117,86	198,0
Mai 03	96,61	126,09	200,4
Jun 03	94,33	115,15	206,2
Jul 03	83,77	115,55	206,3
Aug 03	86,78	132,98	198,1
Sep 03	91,15	130,42	199,0
Okt 03	88,84	128,43	199,1
Nov 03	93,42	140,18	196,7
Dez 03	97,99	144,90	199,3
Jan 04	105,11	146,47	214,9
Feb 04	111,39	141,96	221,3
Mrz 04	120,18	144,55	234,2
Apr 04	124,10	147,66	243,0
Mai 04	119,15	146,33	234,8
Jun 04	112,67	138,40	229,3
Jul 04	93,85	132,53	230,9
Aug 04	88,50	120,82	237,5
Sep 04	85,82	128,29	235,7

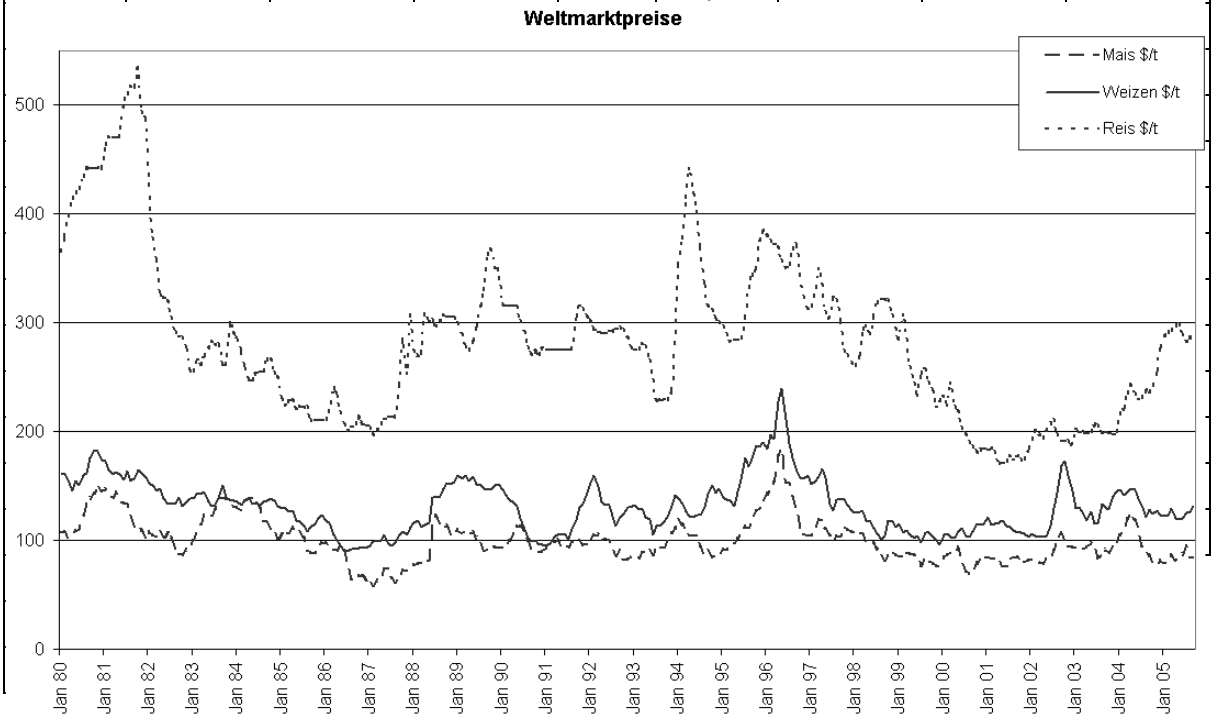


Tabelle 31: Number of commodities exported and indices of export commodity concentration in SSA adjusters: 1980 and 1990. In: Brownbridge/Harrigan 1996: 418.
Erwähnung in Abschnitt 'D', 41.

Country	No. of commodities exported		Commodity concentr. index	
	1980	1990	1980	1990
Benin	30	29	0.415	0.482
Burkina Faso	43	23	0.476	0.481
Burundi	26	7	0.594	0.744
Cameroon	90	103	0.409	0.311
Central African Republic	15	25	0.415	0.588
Chad	15	17	0.794	0.688
Congo	29	34	0.890	0.797
Cote d'Ivoire	154	106	0.383	0.0345
Gabon	46	45	0.763	0.812
The Gambia	23	22	0.418	0.353
Ghana	55	54	0.729	0.450
Guinea	23	28	0.905	0.840
Guinea-Bisseau	22	n.a.	0.331	n.a.
Kenya	143	183	0.383	0.239
Madagascar	53	70	0.501	0.309
Malawi	47	35	0.409	0.656
Mali	40	41	0.477	0.565
Mauritania	24	20	0.661	0.621
Mozambique	n.a.		n.a.	
Niger	39	44	0.821	0.767
Nigeria	147	102	0.948	0.959
Rwanda	13	16	0.668	0.552
Senegal	113	106	0.271	0.251
Sierra Leone	39	16	0.444	0.458
Tanzania	83	66	0.286	0.250
Togo	51	47	0.468	0.468
Uganda	22	13	0.950	0.868
Zambia	49	33	0.717	0.931
Zimbabwe	87	170	0.257	0.245

Notes: n.a. not available. The number of commodities exported refers to products at the three digit SITC level, the value of which was greater than $ 50.0000 in 1980 or $ 100.000 in 1990 or was more than 0.3 % of the country's total exports. The export concentration index is a Hirschmann index which takes values between 0 and 1. Higher values of the index denote a greater commodity concentration of exports: i.e., a single commodity or a few commodities account for a larger proportion of total exports. Data Source: UNCTAD.

Tabelle 32: Verarbeitung der Hauptmineralrohstoffe in Subäquatorial-Afrika (Mengenangaben in t). Quelle: US Bureau of Mines 1991. In: Barth/Kürsten 1996: 38.
Erwähnung in Abschnitt 'D', 42.

	Namibia	Ruanda	Südafrika	Zaire	Sambia	Simbabwe	Region, gesamt	Welt, gesamt	Welt, gesa (%)
Kobaltmetall			520	10139	5025		15684	26900	58
Kupfermetall:									
Rohkupfer	42163		180600	436200	459000	27500	1145463	8800000	13
Raffinadekupfer			13944	202800	422252	27500	791952	10800000	7
Roheisen			6700			550	7250	538500	1
Stahlblöcke und Gußstücke			8645			600	9245	776000	1
Ferrolegierungen:									
Ferrochrom			1000000			180000	1180000	320000	37
Ferrosilicochrom			21000			29000	50000	n.a.	n.a.
Ferromangan			300000			200	3020000	6500000	5
Ferrosilicomangan			320000				3200000	n.a.	n.a.
Ferrosilizium			87000				87000	3200000	3
andere Eisenlegierungen			1000				1000	n.a.	n.a.
Siliziummetall			39000				39000	636000	6
Raffinadeblei	44447		362000		6385		87032	5700000	2
Hüttenzinn	1187	168	1377	1943		855	5530	205000	3
Hüttenzink			844000	61086	20220		165706	7100000	2

Tabelle 33: Anteile afrikanischer Länder an der Welt-Bergwerksförderung mineralischer Rohstoffe 1994 (> 0,1 %). In: Barth/Kürsten 1996: 9. *Erwähnung in Abschnitt 'D', 42.*

Land	Platin	PT-Metalle	Vana-dium	Rutil	Palla-dium	Chromit	Kobalt	Gold	Ilmerit	Man-gan	Bauxit	Kupfer	Nickel	Blei	Eisen	Zink	Zinn	Diama-nten	Phos-phat
Ägypten															0,2				0,4
Algerien															0,2	0,1			0,6
Äthiopien								0,2											
Botsuana							1,2												
Burkina Faso								0,1											
Cote d'Ivoire								0,1											
Gabun										6,9									
Ghana								2,0		1,1	0,4								
Guinea								0,1											
Madagaskar						0,9													
Mali								0.1											
Marokko							1,9			0,1		0,2		2,9		1,0			17,1
Mauretanien								0,1							1,4				
Namibia								0,1				0,3		0,5		0,5		1,5	
Nigeria																			
Südafrika	80,3	68,2	48,5	18,3	44,4	37,5	1,0	26,6	22,5	13,7		2,0	3,4	3,6	3,9	1,1		12,1	2,5
Ruanda																			
Sambia							14,5					4,1							
Senegal																			1,5
Sierra Leone				27,1					0,9		0,6							3,0	

Simbabwe						5,4	0,3	0,9				0,1	1,6					0,2	0,1
Sudan						0,1		0,1											
Tansania								0,1											
Togo																			
Tunesien														0,1		0,1			
Zaire							13,2					0,4				0,1	0,4	18,1	
Zentr. Afri. Rep.																		0,6	
Afrika, gesamt	80,3	68,2	48,5	45,4	44,4	43,9	32,1	30,9	23,4	21,9	16,7	7,3	7,2	7,1	5,7	2,9	1,0	50,8	28,5

Tabelle 34: Comparative international wage rates (United States = 100). In: Krugman/Obstfeld 1997: 79.
Erwähnung in Abschnitt 'D', 49.

Country	Hourly wage rate in 1992
United States	100
Germany	160
Japan	100
Spain	83
Greece	44
Hong Kong	24
Taiwan	32
Korea	30
Mexico	15

Tabelle 35: Mark-up & Costs in US Manufacturing Industries. In: Leith/Malley 2003: 4.
Erwähnung in Abschnitt 'D', 50, 63.

Industry	Production worker wages costs / variable costs	Production worker wage / gross output	Material costs / gross output	Markup (1)
Agg. manufacturing	0.169	0.115	0.682	0.319
Food and kindred products	0.085	0.063	0.673	0.265
Tobacco products	0.090	0.071	0.717	0.234
Textile mill products	0.205	0.115	0.598	0.246
Apparel & other finished products made from fabrics	0.261	0.185	0.519	0.304
Lumber & wood products (exc. furniture)	0.221	0.168	0.590	0.251
Furniture & fixtures	0.279	0.187	0.482	0.333
Paper & allied products	0.178	0.121	0.557	0.317
Printing, publishing & allied industries	0.302	0.154	0.350	0.500
Chemicals & allied products	0.116	0.064	0.485	0.450
Petroleum refining & related industries	0.029	0.025	0.831	0.141
Rubber & plastics products	0.235	0.152	0.493	0.355
Leather & leather products	0.259	0.180	0.512	0.306
Stone, clay, glass & concrete products	0.266	0.163	0.450	0.384
Primary metal industries	0.172	0.128	0.617	0.247

Fabricated metal products, exc. machinery & transportation equipment	0.248	0.165	0.499	0.334
Industrial & commercial machinery & computer equipment	0.242	0.145	0.462	0.388
Transportation equipment	0.160	0.114	0.595	0.287
Miscellaneous manufacturing industries	0.247	0.154	0.465	0.386

(1) Value added - production worker payroll / value added + cost of materials

Tabelle 36: Import Penetration by industry in the G7 group of countries. Imports as a percentage of total domestic demand. Not all data shown. OECD 1996: 27.
Erwähnung in Abschnitt 'D', 52.

	USA		Japan		France		Germany		UK		Italy	
	1980	1991	1980	1991	1980	1991	1980	1991	1980	1991	1980	1991
Total manuf.	8.9	14.6	5.3	5.9	21.3	30.4	19.6	27.1	23.4	32.8	20.0	21.9
High wage	10.4	18.6	7.3	7.3	24.3	38.0	22.3	32.3	28.0	43.4	35.2	50.1
Medium wage	8.9	14.0	3.6	4.8	22.4	29.5	17.0	22.9	21.8	31.0	18.9	19.1
Low wage	7.4	11.6	5.7	6.3	17.7	24.7	19.8	26.9	21.8	26.9	12.9	15.7
High tech	10.3	22.0	6.0	6.1	25.4	40.4	24.9	39.0	34.0	50.9	23.4	36.0
Medium tech	13.4	19.6	4.5	5.2	30.5	39.8	21.3	28.1	31.9	41.1	31.2	36.1
Low tech	6.3	8.7	5.4	6.4	15.8	21.5	17.2	21.9	16.6	21.8	14.1	14.3

Tabelle 37: FDI inward stock, by host region and economy, 1980, 1985, 1990, 1995, 2002 (Millions of Dollars). (a) In: World Investment Report 2004: 376-380.
Erwähnung in Abschnitt 'D', 55; Abschnitt 'F', 27, 38; Abschnitt 'G', 39, 81, 92, 95.

Countries	1980	1985	1990	1995	2002	Share 2002 (%) (b)
USA	83 046	184 615	394 911	535 553	1 505 171	42,7 %
Germany	36 630	36 926	119 618	192 898	531 738	15,0 %
Hongkong	177 755	183 219	201 652	227 532	366 278	10,0 %
Singapore	6 203	13 016	30 468	65 644	135 890	3,0 %
China	1 077	6063	20 694	134 869	447 966	12,7 %
Mexico	8 0105	18 797	22 424	41 130	155 121	4,4 %
Brazil	17 480	25 664	37 143	41 696	100 847	2,8 %
Indien	452	747	1 657	5 641	25 408	0,7 %
Korea	1 327	2 160	5 186	9 451	43 713	0,1 %
Taiwan	2 405	2 930	9 735	15 736	33 478	0,09 %
Malaysia	5 169	7 388	10 318	28 731	56 505	1,5 %
Thailand	981	1 999	8 242	17 684	35 108	0,09 %
Indonesia	10 274	24 971	38 883	50 601	57 806	1,6 %
South Africa	16 519	9 024	9 221	15 016	29 611	0,08 %

(a) See World Investment Report for comments on data.
(b) Divided by the total of the investment sums presented here.

Tabelle 38: Shares of FFEs (foreign-funded enterprises) and DOEs (domestically owned enterprises) in manufacturing by industries (end 1995). In: Chunlai 1997. Calculation based on total assets, China Statistical Yearbook.
Erwähnung in Abschnitt 'D', 55.

Industries	Shares of FFEs (%)	Shares of DOEs (%)
Clothing & other fibre products	47,91	52,09
Leather & fur products	46,45	53,55
Electronics & telecom equipment	44,49	55,51
Cultural, education & sports goods	42,93	57,07
Plastic products	37,11	62,89
Furniture	35,46	64,54
Others	33,99	66,01
Food manufacturing	32,19	67,81
Timber processing	31,42	68,48
Metal products	29,35	70,65
Beverage manufacturing	25,31	74,69
Rubber products	25,08	74,92
Instruments & meters	23,87	76,13
Electrical machinery & equipment	22,44	77,56
Printing	21,74	78,26
Food processing	20,50	79,50
Transport equipment	20,09	79,91
Paper & paper products	19,89	80,11
Medical & pharmaceutical products	19,49	80,51
Textile	18,81	81,19
Non-metal mineral products	16,40	83,60
Chemical fibre	15,06	84,94
General machinery	13,34	86,66
Chemical materials & products	12,58	87,42
Non-ferrous metal smelting & pressing	11,30	88,70
Special machinery	8,21	91,79
Ferrous metal smelting & pressing	4,59	95,41
Petroleum refining & coking	1,64	98,36
Tobacco processing	0,95	99,05
Total	19,09	80,91

Tabelle 39: Chinas Exporte und Importe gegliedert nach dem SITC-System in zweistelliger Aufgliederung, für 2000. In tausend Dollar. Quelle: Bfai.
Erwähnung in Abschnitt 'D', 56.

SITC Code	Warenbeschreibung	Exporte	Importe	Export-anstieg in %	Import-anstieg in %
	Total	249,211,619	225,069,566	27.8	35,8
	Subtotal 0-4	25,457,590	46,739,878	27,7	74,1
0	**Food And Live Animals**	12,281,531	4,758,296	17,4	31,5
00	Live Animals Other Than Fish, Crustaceans, Molluscs And Aquatic Invertebrates	384,808	52,284	-0,1	-20,3
01	Meat And Meat Preparations	1,253,403	651,026	17,7	27,2
02	Dairy Products And Birds' Eggs	86,024	216,460	14,2	34,6
03	Fish (Not Marine Mammals), Crustaceans, Molluscs And Aquatic Invertebrates	3,651,730	1,210,283	23,5	37,4
04	Cereals And Cereal Preparations	1,816,887	613,261	42,4	13,1
05	Vegetables And Fruit	3,299,052	524,410	6,3	33,3
06	Sugars, Sugar Preparations And Honey	316,951	178,103	22,1	-3,1
07	Coffee, Tea, Cocoa, Spices And Manufactures Thereof	554,910	94,846	0,1	29,4
08	Feeding Stuff For Animals (Not Including Unmilled Cereals)	303,048	907,808	26,7	46,6
09	Miscellaneous Edible Products And Preparations	614,720	309,816	13,5	64,6
1	**Beverages And Tobacco**	744,835	364,258	-3,4	75,2
11	Beverages	442,940	159,812	1,8	32,8
12	Tobacco And Tobacco Manufactures	301,895	204,445	-10,2	133,5
2	**Crude Materials, Inedible, Except Fuels**	4,463,660	20,004,066	13,8	57,0
21	Hides, Skins And Furskins, Raw	11,488	638,081	-10,6	56,4
22	Oil Seeds And Oleaginous Fruits	416,675	2,943,593	11,9	92,2
23	Crude Rubber (Including Synthetic And Reclaimed)	53,850	1,320,529	42,4	46,9
24	Cork And Wood	456,160	2,658,585	22,0	37,1
25	Pulp And Waste Paper	10,587	2,677,913	207,6	61,6
26	Textile Fibers (Other Than Wool Tops And Other Combed Wool) And Their Wastes (Not Manufactured Into Yarn Or Fabric)	1,085,564	2,846,376	10,8	46,8
27	Crude Fertilizers (Imports Only), Except	1,103,397	728,088	17,4	57,5

	Those Of Division 56, And Crude Minerals (Excluding Coal, Petroleum And Precious Stones)				
28	Metalliferous Ores And Metal Scrap	113,668	5,828,786	-10,0	61,3
29	Crude Animal And Vegetable Materials, N.E.S.	1,212,271	362,115	12,9	25,4
3	**Mineral Fuels, Lubricants And Related Materials**	7,851,392	20,636,868	68,5	131,6
32	Coal, Coke And Briquettes	2,378,858	70,094	45,2	14,5
33	Petroleum, Petroleum Products And Related Materials	4,661,996	18,929,583	108,0	148,1
34	Gas, Natural And Manufactured	221,465	1,540,924	-3,1	28,6
35	Electric Current	589,072	96,267	6,9	354,4
4	**Animal And Vegetable Oils, Fats And Waxes**	116,171	976,390	-11,7	-28,6
41	Animal Oils And Fats	8,734	143,841	321,1	13,0
42	Fixed Vegetable Fats And Oils, Crude, Refined Or Fractionated	95,740	754,865	-13,9	-36,1
43	Animal Or Vegetable Fats And Oils Processed; Waxes And Inedible Mixtures Or Preparations Of Animal Or Vegetable Fats Or Oils, N.E.S.	11,697	77,685	-36,1	33,4
	Subtotal 5-9	223,754,029	178,356,687	27,9	28,4
5	**Chemicals And Related Products**	12,098,421	30,212,548	16,6	25,7
51	Organic Chemicals	3,113,428	8,301,086	19,9	53,2
52	Inorganic Chemicals	2,619,405	891,336	15,3	35,1
53	Dyeing, Tanning And Coloring Materials	1,146,722	1,714,889	18,1	27,2
54	Medicinal And Pharmaceutical Products	1,788,365	952,531	6,5	16,1
55	Essential Oils And Resinoids And Perfume Materials; Toilet, Polishing And Cleansing Preparations	462,887	401,310	20,9	20,2
56	Fertilizers (Exports Include Group 272; Imports Exclude Group 272)	313,448	1,725,085	42,5	-23,1
57	Plastics In Primary Forms	586,689	11,450,223	43,5	26,1
58	Plastics In Nonprimary Forms	523,931	1,886,699	20,5	16,6
59	Chemical Materials And Products, N.E.S.	1,543,546	2,889,390	9,6	15,1
6	**Manufactured Goods Classified Chiefly By Material**	42,549,926	41,806,841	27,9	21,8
61	Leather, Leather Manufactures, N.E.S., And Dressed Furskins	837,203	2,493,972	48,7	21,0
62	Rubber Manufactures, N.E.S.	1,438,379	577,201	32,8	2,2
63	Cork And Wood Manufactures Other	1,655,516	1,074,340	23,7	7,8

	Than Furniture				
64	Paper, Paperboard, And Articles Of Paper Pulp, Paper Or Paper Board	1,354,852	3,745,603	52,9	-0,9
65	Textile Yarn, Fabrics, Made-Up Articles, N.E.S., And Related Products	16,135,031	12,832,319	23,7	15,8
66	Nonmetallic Mineral Manufactures, N.E.S.	4,700,656	2,401,316	18,5	40,0
67	Iron And Steel	4,390,878	9,689,600	65,1	29,3
68	Nonferrous Metals	3,362,932	6,745,916	22,5	43,1
69	Manufactures Of Metals, N.E.S.	8,674,479	2,246,575	24,4	17,7
7	**Machinery And Transport Equipment**	82,601,844	91,934,116	40,4	32,4
71	Power Generating Machinery And Equipment	2,996,089	5,232,452	31,8	14,5
72	Machinery Specialized For Particular Industries	1,946,206	10,704,518	41,8	27,8
73	Metalworking Machinery	719,572	3,000,163	60,2	15,1
74	General Industrial Machinery And Equipment, N.E.S., And Machine Parts, N.E.S.	5,851,361	7,749,737	39,6	10,8
75	Office Machines And Automatic Data Processing Machines	18,638,072	10,858,173	39,4	40,4
76	Telecommunications And Sound Recording And Reproducing Apparatus And Equipment	19,508,304	12,416,470	49,4	32,6
77	Electrical Machinery, Apparatus And Appliances, N.E.S., And Electrical Parts Thereof (Including Nonelectrical Counterparts Of Household Type, N.E.S.)	24,023,389	35,632,797	34,5	49,3
78	Road Vehicles (Including Air-Cushion Vehicles)	6,566,545	3,583,102	66,5	54,9
79	Transport Equipment, N.E.S.	2,352,304	2,756,703	1,6	-24,1
8	**Miscellaneous Manufactured Articles**	86,282,515	12,750,485	19,0	31,4
81	Prefabricated Buildings; Sanitary, Plumbing, Heating And Lighting Fixtures And Fittings, N.E.S	2,187,587	128,239	31,0	19,4
82	Furniture And Parts Thereof; Bedding, Mattresses, Mattress Supports, Cushions And Similar Stuffed Furnishings	4,582,060	170,496	32,5	60,9
83	Travel Goods, Handbags And Similar Containers	3,881,816	32,852	13,6	28,7
84	Articles Of Apparel And Clothing Accessories	36,072,461	1,191,978	19,9	8,2
85	Footwear	9,852,584	320,472	13,5	4,7
87	Professional, Scientific And Controlling	2,604,791	4,433,912	39,1	48,8

	Instruments And Apparatus, N.E.S.				
88	Photographic Apparatus, Equipment And Supplies And Optical Goods, N.E.S.; Watches And Clocks	4,620,042	2,903,755	18,8	30,4
89	Miscellaneous Manufactured Articles, N.E.S.	22,481,173	3,568,782	15,6	25,3
9	**Commodities And Transactions Not Classified Elsewhere In The SITC**	221,323	1,652,698	2346,5	22,2

Tabelle 40: Growing chemicals consumption. EUR bn. In: Perlitz 2005: 2.
Erwähnung in Abschnitt 'D', 58.

	China	Germany	EU-25	World
1994	50	90	343	1,147
1995	58	93	363	1,190
1996	67	89	366	1,219
1997	81	93	389	1,282
1998	81	95	394	1,344
1999	93	100	409	1,453
2000	129	111	467	1,788
2001	139	110	479	1,802
2002	149	109	480	1,786
2003	157	109	486	1,697
2004	162	110	514	1,766

Source: VCI.

Tabelle 41: Manufactured exports by technological sub-categories. In: Lall 2000: 345.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 71, 105, 106, 107, 108, 140, Abschnitt 'G', 126.

	Growth rates 1985-1998 (% per annum)			Developing world shares (%) (a)		Value of developing country manu-factured exports (current US$ billion)	
Technological classification	World	Developed	Developing	1985	1998	1985	1998
All manufactures	9.7	8.8	12.5	16.4	23.3	210.2	997.0
Ressource based (RB)	7.0	7.0	6.0	**26.3**	**23.7**	80.0	175.1
RB 1: Agro based: prepared foods, vegetable oils	8.8	8.4	9.1	19.9	20.6	24.3	77.4
RB 2: Other RB: petroleum products, ore concentrates, cement, glass	5.5	5.7	4.2	31.8	26.8	55.6	97.7
Low technology (LT)	9.7	8.5	11.7	**26.7**	**34.5**	63.8	277.4
LT 1: Textile/fashion cluster	9.6	8.0	11.1	41.1	49.1	42.2	170.0
LT 2: Other low technology: furniture, plastic products	9.8	8.8	12.8	16.9	24.1	21.6	107.4
Medium Technology (MT)	9.3	8.5	14.3	**8.3**	**15.3**	43.4	254.3
MT1: Automotive products and parts	9.3	8.4	20.2	3.0	10.5	4.4	51.5
MT2: Process industries: chemicals, basic metals, plastics, synthetic fibres	8.9	7.8	13.4	11.9	20.1	14.0	75.5
MT3: Engineering products: engines, motors, industrial machinery, ships, watches	9.5	9.0	13.2	10.5	16.3	24.9	127.2
High-technology (HT)	13.1	11.3	21.4	**10.7**	**27.0**	23.0	290.1
HT1: Electronic, electrical: TV, office machinery, power generating equipment	14.1	11.7	22.1	14.0	34.2	19.4	265.1
HT2: Other high tech: pharma, aerospace, optical and measuring instruments	11.0	10.7	16.1	4.8	8.6	3.6	25.0

(a) It follows that total world trade has the value of US$ 4278,9 bill.

The technological categories are exemplified by examples, the products listed are not exhaustive. See for more details of the techological categories Lall 2000: 341.

Tabelle 42: Regional shares of developing countries' manufactured exports (% of developing world total). In: Lall 2000: 347.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 71, 105, 106, 107, 140, 162; Abschnitt 'G', 126.

	Year	East Asia	South Asia	MENA	LAC1 (incl. Mexico)	LAC2 (excl. Mexico)	Mexico	SSA 1 (incl. South Africa)	SSA 2 (excl. South Africa)
All manufactures	1985	56.9	4.5	12.9	23.1	16.9	6.2	-	2.6
	1998	**69.0**	**3.8**	**6.0**	**19.3**	**8.9**	**10.4**	**1.8**	**0.8**
Ressource based	1985	34.6	3.8	23.8	32.9	30.7	2.2	-	4.9
	1998	**47.5**	**4.7**	**15.0**	**28.0**	**24.0**	**4.0**	**4.8**	**1.4**
RB1: Agro based	1985	55.1	2.2	4.5	32.0	30.4	1.6	-	6.2
	1998	55.1	1.7	4.9	33.1	28.3	4.6	5.3	2.4
RB2: Other RB	1985	25.6	4.5	32.3	33.3	30.8	2.5	-	4.3
	1998	41.4	7.2	23.1	23.1	20.6	2.5	4.4	0.6
Low technolgy	1985	71.1	8.3	7.3	11.9	10.2	1.7	-	1.8
	1998	**70.2**	**8.5**	**7.2**	**12.6**	**5.4**	**7.2**	**1.5**	**0.2**
LT1: Textile	1985	69.9	11.6	8.1	9.5	8.5	1.0	-	0.9
	1998	67.3	12.1	9.1	10.4	4.9	5.5	1.1	0.8
LT2: Other	1985	75.2	1.7	5.7	16.6	13.5	3.1	-	0.8
	1998	74.9	2.9	4.2	16.0	6.3	9.7	2.0	0.3
Medium Technolgy	1985	63.4	2.0	7.1	25.8	17.5	8.3	-	1.8
	1998	**63.8**	**1.8**	**4.4**	**28.1**	**10.2**	**17.9**	**1.9**	**0.2**
MT1: Automobile	1985	40.6	2.7	5.9	50.3	32.9	17.4	-	0.4
	1998	39.8	1.4	2.9	54.2	16.9	37.3	1.7	0.1
MT2: Process	1985	53.4	2.3	13.8	28.2	25.2	3.0	-	2.3
	1998	65.6	3.3	8.4	19.9	13.0	6.9	2.8	0.5
MT3: Engineering	1985	73.0	1.7	3.5	20.1	10.4	9.7	-	1.7
	1998	72.5	1.1	2.6	22.4	5.8	16.6	1.3	0.1
High Technolgy	1985	81.0	1.1	1.8	14.8	6.6	8.2	-	1.3
	1998	**85.5**	**0.6**	**0.7**	**12.9**	**2.1**	**10.8**	**0.4**	**0.0**
HT1: Electronic	1985	84.7	0.5	0.7	14.0	5.1	8.9	-	0.1
	1998	87.2	0.3	0.6	11.8	1.2	10.6	0.2	0.1
HT2: Other high tech	1985 (a)	60.3	4.5	8.2	19.2	15.2	4.0	-	7.8
	1998	66.9	4.5	1.9	25.0	12.2	12.8	0.0	0.3

'East Asia' includes all countries in Asia east of Myanmar, including Myanmar and Vietnam (but not Laos or Cambodia for lack of reported data) and China, and excludes Japan and Central Asian transition countries. 'South Asia' comprises India, Pakistan, Bangladesh, Sri Lanka, Maldives, Nepal and Bhutan. 'MENA' (Middle East and North Africa) includes Afghanistan and Turkey as well as all Arab countries (Sudan is counted under SSA). 'SSA' (Sub-Saharan Africa) includes South Africa (SSA1) unless specified (SSA2). 'LAC' (Latin America and the Caribbean) includes Mexico (LAC1) and excludes it (LAC2) when specified.

(a) Total value of developing countries HT product in 1985 was only US$ 3.6 billion until it increased to US$ 25.0 billion in 1998. Lall 2000: 345.

Tabelle 43: Change in the Share of Intra-Industry Trade between 1970 and 1980 (percentage units) In: Culem/Lundberg 1986: 117.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 74.

Country	Trade with							
	World	South Europe	Asian NICs	Latin America	other LDCs	all LDCs	all DCs	CPEs
Australia	5,4	-0,7	-8,3	2,8	3,8	0,1	4,2	-10,6
Belgium	4,1	15,3	10,7	-1,1	17,1	16,3	5,2	-17,7
Canada	-3,4	19,6	7,9	13,0	-8,4	11,6	-5,4	-6,5
France	3,6	29,4	9,2	1,5	11,0	19,0	6,4	4,0
Germany	6,6	14,5	7,5	4,9	14,1	15,1	7,4	-4,2
Italy	6,6	26,8	1,1	9,3	7,5	20,5	0,3	8,7
Japan	-7,3	7,3	10,3	2,9	-2,5	1,9	-4,6	-21,5
Netherlands	5,5	7,8	11,3	-9,1	-1,2	7,0	5,7	-18,8
Sweden	4,1	9,3	9,0	2,7	-1,2	4,8	5,8	-0,6
U.K.	18,3	21,1	-0,8	7,3	12,7	12,8	12,3	-3,4
USA	1,4	8,1	2,4	6,3	1,1	4,3	5,8	6,9

Definitions: South Europe: Greece, Portugal, Spain, Cyprus, Gibraltar, Israel, Malta, Turkey, Yugoslavia. Asien NICs: Hongkong, Macao, Singapore, Taiwan, South Korea. CPEs: European centrally planned economies.

Tabelle 44: Shares of Intra-Industry Trade in Total Trade and in Trade with Certain Groups of Countries in 1980. In: Culem/Lundberg 1986: 116.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 74.

Country	Trade with							
	World	South Europe	Asian NICs	Latin America	other LDCs	all LDCs	all DCs	CPEs
Australia	35,8	16,3	26,9	19,4	22,9	29,2	22,7	5,5
Belgium	79,7	54,1	29,8	11,4	33,4	40,1	77,6	29,0
Canada	58,5	30,6	15,7	25,0	11,0	33,0	56,7	18,1
France	80,4	64,4	29,7	16,3	31,4	44,2	79,2	40,0
Germany	65,4	42,3	24,4	13,0	28,9	34,6	74,1	31,6
Italy	65,4	55,1	36,0	19,8	28,1	44,3	59,8	40,2
Japan	28,8	14,8	27,2	10,6	10,1	17,6	33,6	11,8
Netherlands	74,2	43,0	24,8	17,7	35,5	45,5	70,3	22,6
Sweden	66,5	29,2	15,1	7,6	8,8	17,4	72,5	30,7
U.K.	79,1	50,7	27,4	24,0	38,6	44,2	77,5	30,9

USA	60,7	33,8	26,5	29,6	25,8	35,0	66,7	37,9

Definitions: South Europe: Greece, Portugal, Spain, Cyprus, Gibraltar, Israel, Malta, Turkey, Yugoslavia. Asien NICs: Hongkong, Macao, Singapore, Taiwan, South Korea. CPEs: European centrally planned economies.

Tabelle 45: Indexes of Intraindustry Trade for U.S. Industries, 1993. In: Krugman/Obstfeld 1997: 140.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 75.

Inorganic chemicals	0.99
Power-generating equipment	0.97
Electrical machinery	0.96
Organic chemicals	0.91
Medical and pharmaceuticals	0.86
Office machinery	0.81
Telecommunications equipment	0.69
Road vehicles	0.65
Iron and steel	0.43
Clothing and apparel	0.27
Footwear	0.20

Tabelle 46: Ranking of industries by percentage of Intra-Industry Trade.
In: Grubel/Lloyd 1975: 37.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 75.

Rank	SITC Class	Description	Percentage
1	5	Chemicals	66
2	7	Machinery and transport equipment	59
3	9	Commodities and transactions, n.e.s	55
4	8	Miscellaneous manufactured articles	52
5	6	Manufactured goods classified by material	49
6	1	Beverages and tobacco	40
7	4	Animal and vegetable oil and fats	37
8	0	Food and live animals	30
9	2	Crude materials, inedible, except fuels	30
10	3	Mineral fuels, lubricants and related materials	30

Tabelle 47: World merchandise exports, production and gross domestic product, 1950-03 (Annual percentage change). WTO 2004a.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 88, 97.

	Value					Volume									
	Exports					Exports					Production				World GDP
	Total	Agriculture products	Mining products	Manufactures		Total	Agriculture products	Mining products	Manu-facture s		Total	Agriculture products	Mining products	Manu-facturing	
1951	31,1	28,6	33,3	39,1		9,5	4,8	4,3	18,8		8,8	1,7	10,5	11,5	7,9
1952	-1,3	-13,9	16,7	6,3		4,3	0,0	16,7	0,0		2,7	3,4	2,4	3,4	2,4
1953	2,5	0,0	0,0	2,9		8,3	2,3	7,1	10,5		7,9	3,3	2,3	10,0	7,1
1954	4,9	3,2	7,1	5,7		7,7	0,0	6,7	9,5		0,0	1,6	0,0	0,0	2,2
1955	9,4	3,1	13,3	13,5		10,7	11,1	9,4	8,7		9,8	3,1	11,4	15,2	6,5
1956	8,6	3,0	11,8	14,3		6,5	2,0	5,7	8,0		4,4	4,5	6,1	5,3	4,1
1957	7,9	8,8	5,3	8,3		9,1	9,8	8,1	11,1		2,1	0,0	1,9	2,5	3,9
1958	-3,7	-5,4	-5,0	-1,9		-2,8	1,8	-5,0	0,0		0,0	7,2	-1,9	-2,4	0,0
1959	8,6	8,6	5,3	9,8		11,4	12,3	7,9	10,0		8,3	2,7	3,8	12,5	5,7
1960	13,2	5,3	5,0	14,3		12,8	6,3	22,0	12,1		7,7	2,6	9,3	8,9	5,4
1961	3,9	2,5	9,5	6,3		4,5	5,9	4,0	5,4		3,6	1,3	6,8	6,1	5,1
1962	6,0	0,0	4,3	7,4		6,5	0,0	3,8	7,7		8,6	3,8	6,3	9,6	6,5
1963	9,2	9,8	8,3	11,0		12,2	2,8	5,6	11,9		4,8	2,4	4,5	5,3	4,5
1964	11,6	6,7	11,5	14,8		10,9	5,4	8,8	14,9		9,1	4,8	8,6	10,0	7,2
1965	8,1	4,2	6,9	10,8		6,6	5,1	3,2	7,4		5,6	0,0	3,9	9,1	4,1
1966	9,1	4,0	9,7	10,7		7,7	3,7	6,2	10,3		6,6	3,4	5,1	8,3	6,5
1967	5,4	0,0	5,9	7,9		5,7	2,4	10,3	4,7		4,9	3,3	2,4	5,1	3,7
1968	10,7	3,8	13,9	14,6		10,8	5,7	12,0	17,9		5,9	3,2	7,1	7,3	5,9

1969	14,7	7,4	9,8	17,0		12,2	5,4	6,0	16,5		5,6	0,0	2,2	8,0		6,7
1970	14,3	10,3	13,3	15,2		8,7	3,1	12,4	8,7		5,3	3,1	7,5	5,3		5,1
1971	12,2	7,8	11,8	14,2		7,0	2,0	1,0	9,0		5,0	3,0	4,0	5,0		4,4
1972	18,3	20,3	14,0	19,4		8,4	6,9	6,9	10,1		4,8	0,0	2,9	6,7		5,6
1973	38,6	45,8	47,7	34,4		12,1	0,9	10,2	14,2		8,2	4,9	6,5	9,8		6,9
1974	45,6	22,3	124,0	31,9		5,4	-4,5	-1,7	8,8		2,5	1,9	1,8	3,3		2,1
1975	4,7	1,4	-3,7	9,2		-7,3	1,0	-12,0	-4,0		-1,6	3,6	-6,0	-3,9		1,4
1976	13,3	10,7	16,4	13,0		11,8	7,5	6,8	12,6		6,7	0,9	8,3	8,2		5,1
1977	13,5	13,3	10,4	14,5		4,2	3,5	2,7	5,0		3,9	2,6	3,4	4,5		4,2
1978	15,8	13,3	3,8	21,6		4,7	6,8	5,3	5,9		4,5	3,4	0,8	5,1		4,6
1979	25,5	23,0	45,3	19,9		5,2	4,8	5,9	5,0		3,6	0,8	8,9	4,1		4,0
1980	21,4	13,8	41,8	15,9		3,0	6,8	-6,3	5,9		1,1	0,8	-2,2	1,2		2,9
1981	-1,2	-1,9	-3,2	-0,7		-0,6	5,0	-9,9	4,0		-0,4	3,6	-7,9	0,2		2,0
1982	-6,4	-7,5	-10,6	-3,6		-2,2	-2,0	-5,8	-2,1		-1,4	3,2	-6,9	-1,4		0,8
1983	-2,0	-1,4	-8,0	0,5		2,7	0,2	-0,9	5,1		2,0	0,1	-0,9	3,1		2,9
1984	5,9	5,3	-0,9	8,1		8,5	2,8	4,8	10,8		6,3	5,3	3,8	7,2		4,6
1985	-0,3	-5,7	-3,2	3,8		2,6	-1,2	-1,2	4,8		2,5	2,4	-1,1	3,4		3,5
1986	9,4	11,1	-23,8	20,3		4,0	-1,7	9,1	4,1		2,8	1,8	3,0	3,1		3,4
1987	17,5	14,9	11,0	19,7		5,5	5,6	1,7	6,3		3,3	1,0	1,3	4,4		3,7
1988	13,7	13,1	0,9	16,1		8,5	2,7	5,6	9,5		4,9	1,7	5,3	5,7		4,5
1989	7,8	4,3	15,5	6,9		6,4	3,1	4,4	7,8		3,6	3,4	4,5	3,4		3,8
1990	12,9	4,7	15,3	14,7		3,8	1,0	3,2	6,1		1,3	2,5	1,0	1,0		2,5
1991	1,5	0,8	-6,2	3,3		3,7	3,3	3,4	3,6		-0,4	0,4	-0,5	-0,6		0,8
1992	6,4	7,1	-0,9	8,0		4,5	6,0	4,4	4,7		0,2	2,3	0,8	-0,5		1,1
1993	-0,2	-4,1	-3,5	0,0		4,2	1,0	3,7	4,1		0,0	0,6	2,0	-0,6		0,9
1994	13,6	15,8	5,1	15,6		9,2	8,7	6,8	11,1		2,7	2,9	1,6	2,9		2,2

1995	19,4	17,3	15,5	20,0		7,4	4,4	4,1	9,0		4,1	2,1	1,9	5,1		2,3
1996	4,3	2,9	13,6	3,5		4,9	4,4	3,4	5,3		3,6	4,3	2,7	3,5		3,2
1997	3,4	-1,3	2,7	4,6		10,1	5,7	7,4	11,0		4,9	2,3	3,3	5,7		3,5
1998	-1,3	-4,7	-20,5	2,3		4,7	1,7	2,9	4,8		2,2	1,7	1,1	2,4		2,2
1999	3,9	-3,7	15,6	3,3		4,6	1,0	-0,5	5,1		3,2	3,3	-1,3	3,6		2,9
2000	12,8	0,7	47,0	10,2		10,5	3,7	4,0	13,0		5,1	2,0	3,7	5,9		4,0
2001	-3,8	0,3	-8,0	-3,8		-0,4	2,6	0,9	-1,2		-0,7	1,3	-0,3	-1,2		1,2
2002	4,5	5,6	-0,5	5,2		3,1	3,3	0,4	3,9		0,8	1,5	-0,4	0,8		1,7
2003	15,8	15,4	21,4	14,5		4,5	3,0	2,7	4,8		2,8	2,0	3,7	2,9		2,3
Durchschnitt	9,8	6,6	10,8	11,2		6,2	3,6	4,3	7,6		3,8	2,4	2,8	4,6		3,8

(a) Includes unspecified products.

Note: World merchandise production differs from world GDP in that it excludes services and construction. For sources and methods, see WTO Technical Notes.

Tabelle 48: FDI inward stock, by host region and economy, 1980, 1985, 1990, 1995, 2002 (Millions of Dollars). (a) In: World Investment Report 2004: 376-380.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 88, 90, 168.

Countries	1980	1985	1990	1995	2002	Share 2002 (%) (b)
USA	83 046	184 615	394 911	535 553	1 505 171	42,7 %
Germany	36 630	36 926	119 618	192 898	531 738	15,0 %
Hongkong	177 755	183 219	201 652	227 532	366 278	10,0 %
Singapore	6 203	13 016	30 468	65 644	135 890	3,0 %
China	1 077	6063	20 694	134 869	447 966	12,7 %
Mexico	8 0105	18 797	22 424	41 130	155 121	4,4 %
Brazil	17 480	25 664	37 143	41 696	100 847	2,8 %
Indien	452	747	1 657	5 641	25 408	0,7 %
Korea	1 327	2 160	5 186	9 451	43 713	0,1 %
Taiwan	2 405	2 930	9 735	15 736	33 478	0,09 %
Malaysia	5 169	7 388	10 318	28 731	56 505	1,5 %
Thailand	981	1 999	8 242	17 684	35 108	0,09 %
Indonesia	10 274	24 971	38 883	50 601	57 806	1,6 %
South Africa	16 519	9 024	9 221	15 016	29 611	0,08 %

(a) See World Investment Report for comments on data.
(b) Divided by the total of the investment sums presented here.

Tabelle 49: Inward and Outward FDI Stock as a Percentage of Gross Domestic Product, by Region and Economy, 1975, 1985, 1995. Daten für 1975 aus World Investment Report 1992: 326-329; Daten für 1985 und 1995 in World Investment Report 1997: 339-352.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 88; Abschnitt 'F', 38; Abschnitt 'G', 95, Abschnitt 'J 3', 142.

Country	1975	1985	1995
World			
- inward	-	6,4	10,1
- outward	-	8,1	9,9
Developed coutries			
- inward	-	6,0	9,1
- outward	-	7,5	11,5
Developing countries			
- inward	-	8,1	15,4
- outward	-	1,0	4,5
Developed Countries			
United States			
- inward	1,7	4,6	7,7
- outward	-	6,2	9,8
Japan			
- inward	0,3	0,4	0,3
- outward		3,3	6,0
Great Britan	-	14,0	28,5
Germany	-	6,0	6,9
France	1,5	6,4	9,6
Italy	5,0	4,5	5,7
Spain	2,4	5,4	17,6
Portugal	3,5	6,5	7,4
Developing Europe			
Turkey	-	0,7	3,9
Developing Countries			
Africa			
insgesamt	-	6,4	13,3
South Africa	-	19,1	7,8
Egypt	-	12,0	23,3
Morocco	2,5	3,4	9,2
Tunisia	-	22,0	22,8
Nigeria	9,7	5,5	22,7
Kenya	-	7,1	7,7
Ghana	-	4,3	15,8
Gambia	-	9,4	26,8
Zaire	-	11,8	3,6
Latin America and the Carribean			
insgesamt	-	8,9	14,3
Brasil	5,9	11,3	17,8
Argentina	-	7,4	8,7
Mexico	-	10,2	25,6
Asia			
insgesamt	-	7,3	14,2
China	-	3,6	18,2
Taiwan	-	4,7	7,3
Südkorea	-	2,3	2,3
Malaysia	-	27,2	52,1
Thailand	3,5	5,1	10,3
Indonesia	7,5	28,6	25,2
Philippines	2,4	4,2	9,2
India	1,3	0,5	1,9
Bangladesh	-	0,7	0,6
LDCs			
LDCs insgesamt (a)	-	3,4	5,2
LDCs Africa	-	4,7	9,8
LDCs Latin America Caribbean	-	5,6	5,7
LDCs Asia	-	0,8	2,3

(a) Siehe die LDC-Liste im Annex.

Tabelle 50: Share of (gross) output in selected host countries accounted for by foreign affiliates. Aus: Dunning 1993: 38-39.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 88, Abschnitt 'G', 39, 95, Abschnitt 'J 3', 142.

Part I Industrialized Countries

	Austr-alia 1983	Bel-gium 1975	Can-ada 1986 (1)	Fran-ce 1982	Ger-many 1982 (2)	Italy 1985 (2)	Jap-an 1986	Nether-lands 1987 (2)	Portu-gal 1978	Spain 1977 (2)	UK 1988	US 1987 (2)
Primary												
Agriculture	na	3,1	nsa	na	0,5	nsa	nsa	na	1,2	17,0	na	1,0
Mining and quarrying	33,6	nsa	40,5	na	10,1	2,2	nsa	30,0	31,0	48,0	na	8,4
Petroleum	na	77,7	nsa	51,4	25,0	1,7	nsa	na			na	na
Secondary	21,6	44,0	49,0	25,3 (2)	15,8	na	2,2	14,0	19,6	46,6	20,7	7,3
Food and drink products	25,6	22,5	29,4	nsa	17,7	12,8	0,5	18,0	15,8	52,0	14,6	8,8
Chemical and allied products	65,7	55,6	75,8	40,0	21,8	62,4	3,4	nsa	31,0	77,0	33,0	23,5
Metals	30,7	16,1	17,5	15,0	30,4	5,6	0,2	8,0	22,6	28,0	8,5	6,7
Mechanical engineering	32,9	57,7	50,2	nsa	16,3	12,6	2,2	nsa	14,1	45,0	22,7	5,8
Electrical and electronic goods	43,3	87,3	60,6	34,0	18,8	44,4	3,0	23,0	67,3	82,0	21,2	9,3
Motor vehicles	61,9	54,7	87,2	14,9	18,9	9,2	0,4	nsa	51,3	99,0	69,2	6,5
Textiles, clothing and leather goods	22,3	11,3	50,0 (5)	7,2	4,8	1,9	0,1	9,0	9,3	na	4,2	3,2
Paper products	15,6	30,4	25,9	24,1	7,6	4,0	0,3	19,0	25,4	na	4,2	3,2
Rubber products	41,1	59,8	88,2	24,8	24,4	16,6	nsa	nsa	46,2	63,0	22,2	6,6
Coal and petroleum products	59,0	nsa	66,7	nsa	61,0	nsa	29,0	nsa	26,0	12,0	nsa	39,5
Tertiary	na	na	na	na	na	na	na	4,0	na	na	na	na
Construction			5,7		1,8		nsa	2,0	9,8	22,0		0,8
Transport and communication			na		6,3		nsa	1,0	4,4	39,0		2,6
Trade and distribution			24,6 (6)		3,5		0,6	3,0	12,5	33,0		3,6

Real estate			na		nsa		nsa	nsa	nsa	nsa		2,3
Finance and insurance			na		6,3		nsa	8,0	8,1	93,0		4,4
Other services			na		2,6		0,3	13,0	2,1	nsa		1,2
Total	na	na	33,0	na	na	11,8	na	na	na	46,6	na	na

Part II Developing Countries

	Brazil 1987	Hong Kong 1987	Mexico (2) 1985	Morocco 1987	Singapore 1975 (1)	Taiwan 1981	Thailand 1986
Primary							74,8
Agriculture	22,8	na	3,8	na	neg	na	6,5
Mining and quarrying	2,7	na	0,1	na		na	93.6
Petroleum	34,0	na	6,5	na		na	21,5
Secondary	34,2	17,3	20,2	14,0 (7)	62,9 (8)	16,7 (2)	43,2
Food and drink products	17,7	28,9	6,5	9,9	67,3	6,8	22,0
Chemical and allied products	38,9 (4)	50,8	44,7	10,1	97,2	28,8	72,0
Metals	34,1	12,9	10,6	3,5	96,7	4,4	60,8
Mechanical engineering	46,4	8,2	32,1	20,8		24,5	80,3
Electrical and electronic goods	50,9	48,2	45,6	27,7	88,7	48,6	89,4
Motor vehicles	80,6	nsa	96,4	25,5		nsa	59,8
Textiles, clothing and leather goods	11,7	6,3	nsa	14,1	98,0 (4)	nsa	nsa
Paper products	19,4	12,4	nsa	22,4	45,4	6,5	nsa
Rubber products	44,7	8,8	nsa	12,1	70,5	7,9	30,5
Coal and petroleum products	nsa	nsa	nsa	22,0	100,0	nsa	77,7
Tertiary	8,3	na	na	na	18,1 (8)	na	30,3
Construction	5,1		nsa				30,4
Transport and communication	2,0		nsa		10,1		52,4
Trade and distribution	11,2		2,3		25,5		37,6
Real estate	9,2		nsa		17,9 (8)		4,8
Finance and insurance	8,5		nsa		14,5		10,8
Other services	9,6		3,2				37,5
Total	17,1		10,9		na		39,3

na not available
nsa not seperately available

(1) Share of assets
(2) Share of employment
(3) Food only
(4) Chemicals only
(5) Textiles only
(6) Wholesale trade only
(7) Share of assets in 1982
(8) Excluding construction
(9) Including business services

Tabelle 51: Motivations for FDI by region 1989 (multiple answers).
In: Farell 1997: 37.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 88.

	North America	Europe	Oceania	Asia	Latin America
Access to local market	80.4	79.8	63.9	61.2	62.1
Export to Japan	10.0	3.7	14.8	18.2	6.2
Access to other markets	12.5	36.8	25.3	25.3	13.0
Collection of information	26.2	19.9	13.1	6.7	5.6
'Trade friction'	16.4	16.3	1.6	1.8	0.6
Official incentives	9.4	20.2	23.0	32.8	37.9
Dividends reinvested	9.2	4.3	14.8	9.8	11.9
Supply of labour	14.6	20.9	16.4	64.3	48.0
Supply of raw material	8.9	1.8	23.0	6.5	14.1

Tabelle 52: Motivations for FDI by region 1997 (multiple answers). In: Farrell 1997: 40.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 88, 158.

	NIEs	China	ASEAN	Other Asia	US/Canada	EU
Maintain market share	73.5	63.5	65.7	46.5	76.8	71.8
Develop new market	27.9	54.8	37.1	62.0	22.2	33.8
Export to Japan	19.1	31.0	25.0	7.0	9.1	5.6
Export to third countries	35.3	31.0	45.0	15.5	8.1	21.1
Spread production overseas	29.4	27.8	35.7	21.1	31.3	23.9
Inexpensive labour	11.8	33.3	30.0	31.0	2.0	1.4
Supply parts	14.7	9.5	20.7	14.1	19.2	21.1
Reduce foreign exchange risk	11.8	6.3	16.4	7.0	20.2	16.9

Tabelle 53: The 1995 Value and Share of OECD Imports of Parts and Components Identified in the SITC Rev. 2 System. (a) In: Yeats 1998: 5-6.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 92.

SITC Rev. 2 - Description	Trade balance (%) (b)	1995 Value of Imports ($ million)	Share of total (%)
711.9 Parts of steam boilers and auxiliary plants	66.5	464.2	0.13
713.19 Parts of aircraft internal combustion engines	21.4	281.5	0.08
713.9 Parts of aircraft internal combustion engines nes	27.2	13,142.2	3.59
714.9 Parts of engines and motors nes	14.8	12,343.5	3.37
716.9 Parts of rotating electric motors	39.3	2,315.1	0.63
718.89 Parts of water turbines and hydraulic motors	69.4	126.1	0.03
721.19 Parts of cultivating equipment	-16.3	563.8	0.15
721.29 Parts of harvesting machinery	-10.3	1,054.2	0.29
721.39 Parts of dairy machinery	7.1	459.0	0.13
721.98 Parts of wine making machinery	50.0	14.8	0.00
721.99 Parts of other agricultural machinery nes	26.1	310.6	0.08
723.9 Parts of construction machinery	75.2	1,440.2	0.39
724.49 Parts of spinning and extruding machinery	45.8	921.2	0.25
724.69 Parts of looms and knitting machinery	29.0	1,245	0.34
724.29 Parts of spinning and extruding machinery	24.3	576.4	0.16
724.69 Parts of looms and knitting machinery	34.2	1,917.6	0.52
724.79 Parts of textile machinery nes	-4.0	182.1	0.05
725.9 Parts of paper making machinery	20.8	1,710.2	0.47
726.89 Parts of bookbinding machinery	37.2	117.7	0.03
726.9 Parts of printing and typesetting machinery	-300.0	32.2	0.01
727.19 Parts of grain milling machinery	22.5	695.7	0.19
727.29 Parts of food processing machinery	48.2	995.2	0.27
728.19 Parts of machine tools for special industries	38.1	6,078	1.66
728.39 Parts of mineral working industry	26.2	3,084.8	0.84
728.48 Parts of machiney for special industries nes	39.6	391.8	0.11
736.9 Parts of machine tools for metal working	19.8	1,425.4	0.39
737.19 Parts of foundry equipment	13.5	3,423.0	0.94
741.49 Parts of refrigerating equipment	23.9	4,851.9	1.33
742.9 Parts of pumps for liquids	53.3	70.3	0.02
743.9 Parts of centrifuges and filters	22.6	9,025.7	2.47
744.19 Parts of fork lift tractors	-5.3	516.2	0.14
744.9 Parts of lifting and loading machines	49.9	1,694.4	0.46
745.19 Parts of power hand tools			
749.99 Parts of non electric machinery nes			
759 Parts of office and adding machinery	-12.7	68,964.4	18.85
764 Parts of telecommunications equipment	19.0	64,874.2	17.73

711.29 Parts of electric power machinery	47.1	1,388.1	0.38
772 Parts of switchgear	23.0	37,822.1	10.34
775.79 Parts of domestic electrical equipment	1.2	641.0	0.18
778.29 Parts of electric lamps and bulbs	30.9	399.6	0.11
778.89 Parts of electric machinery nes	24.4	3,624.8	0.99
784 Parts of motor vehicles and accessories	16.7	91,611.0	25.04
785.39 Parts of carriages and cycles	2.3	3,625.7	0.99
786.89 Parts of trailers and nonmotor vehicles	-4.8	1,867.3	0.51
791.99 Parts of railroad equipment and vehicles	16.2	1,860.1	0.51
792.9 Parts of aircraft and helicopters	27.1	17,656.3	4.83
All above items	17.2	365,806.0	100.0

(a) The table is as far as possible corrected using comments of the author.

(b) Trade balance: Export of the item less imports divided by exports and multiplied by 100.

Tabelle 54: North-South distribution of vertical specialization (VS). Modified. In: Hummels et al. 2001: 93.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 93.

Country	Partner VS as % of total VS Origin-destination			
	N-N	N-S	S-N	S-S
1972				
Australia	47.4	26.3	17.3	9.0
Canada	87.5	6.6	5.3	0.6
Denmark	64.6	15.3	17.3	2.8
France	50.5	21.6	20.0	7.9
Germany	59.1	18.2	17.2	5.5
Italy	50.1	19.0	22.8	8.1
Japan	29.2	28.5	20.9	21.3
Netherlands	67.0	14.3	15.6	3.1
United Kingdom	48.5	24.5	18.2	8.9
United States	48.8	25.1	17.2	8.8
1990				
Australia	43.1	27.5	17.0	12.4
Canada	86.0	5.5	7.9	0.6
Denmark	72.4	12.6	12.9	2.1
France	62.1	17.3	16.2	4.4
Germany	61.4	15.8	17.9	4.9
Italy	56.3	16.9	20.5	6.2
Japan	29.8	24.9	23.2	22.2
Netherlands	69.5	9.7	18.5	2.3
United Kingdom	66.1	17.2	13.3	3.4
United States	40.7	22.6	22.6	14.2

Tabelle 55: Merchandise Exports as Per Cent of GDP in Sample Countries (exports and GDP at 1990 prices) Aus: Maddison 1992: 38.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 97; Abschnitt 'F', 26; Abschnitt 'G', 104, 129.

	1820	1870	1913	1929	1950	1973	1992
France	1,3	4,9	8,2	8,6	7,7	15,4	22,9
Germany	n.a.	9,5	15,6	12,8	6,2	23,8	32,6
Netherlands	n.a.	17,5	17,8	17,2	12,5	41,7	55,3
UK	3,1	12,0	17,7	13,3	11,4	14,0	21,4
Total Western Europe	n.a	10,0	16,3	13,3	9,4	20,9	29,7
Spain	1,1	3,8	8,1	5,0	1,6	5,0	13,4
USSR/Russia	n.a.	n.a.	2,9	1,6	1,3	3,8	5,1
Australia	n.a.	7,4	12,8	11,2	9,1	11,2	16,9
Canada	n.a.	12,0	12,2	15,8	13,0	19,9	27,2
USA	2,0	2,5	3,7	3,6	3,0	5,0	8,2
Argentina	n.a.	9,4	6,8	6,1	2,4	2,1	4,3
Brazil	n.a.	11,8	9,5	7,1	4,0	2,6	4,7
Mexico	n.a.	3,7	10,8	14,8	3,5	2,2	6,4
Total Latin America	n.a.	9,0	9,5	9,7	6,2	4,6	6,2
China	n.a.	0,7	1,4	1,7	1,9	1,1	2,3
India	n.a.	2,5	4,7	3,7	2,6	2,0	1,7
Indonesia	n.a.	0,9	2,2	3,6	3,3	5,0	7,4
Japan	n.a.	0,2	2,4	3,5	2,3	7,9	12,4
Korea	0,0	0,0	1,0	4,5	1,0	8,2	17,8
Taiwan	-	-	2,5	5,2	2,5	10,2	34,4
Thailand	n.a.	2,1	6,7	6,6	7,0	4,5	11,4
Total Asia	n.a.	1,3	8,7	2,8	2,3	4,4	7,2
World	1,0	5,0		9,0	7,0	11,2	13,5

Tabelle 56: Import Penetration by industry in the G7 group of countries. Imports as a percentage of total domestic demand. Not all data shown. OECD 1996: 27.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 97.

	USA		Japan		France		Germany		UK		Italy	
	1980	1991	1980	1991	1980	1991	1980	1991	1980	1991	1980	1991
Total manuf.	8.9	14.6	5.3	5.9	21.3	30.4	19.6	27.1	23.4	32.8	20.0	21.9
High wage	10.4	18.6	7.3	7.3	24.3	38.0	22.3	32.3	28.0	43.4	35.2	50.1
Medium wage	8.9	14.0	3.6	4.8	22.4	29.5	17.0	22.9	21.8	31.0	18.9	19.1
Low wage	7.4	11.6	5.7	6.3	17.7	24.7	19.8	26.9	21.8	26.9	12.9	15.7
High tech	10.3	22.0	6.0	6.1	25.4	40.4	24.9	39.0	34.0	50.9	23.4	36.0
Medium tech	13.4	19.6	4.5	5.2	30.5	39.8	21.3	28.1	31.9	41.1	31.2	36.1
Low tech	6.3	8.7	5.4	6.4	15.8	21.5	17.2	21.9	16.6	21.8	14.1	14.3

Tabelle 57: World merchandise exports by region, 2003. In: WTO 2004a: 37.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 99.

World merchandise exports by region, 2003 (Billion dollars and percentage)								
	Value	Share			Annual percentage change			
	2003	1990	1995	2000	1995-00	2001	2002	2003
World	7294	100,0	100,0	100,0	5	-4	5	16
North America	997	15,4	15,5	16,9	6	-6	-4	5
United States	724	11,6	11,7	12,5	6	-6	-5	4
Latin America	378	4,3	4,6	5,8	10	-3	0	9
Mexico	165	1,2	1,6	2,7	16	-5	1	3
Western Europe	3145	48,3	44,8	40,0	2	0	6	18
European Union (15)	2901	44,4	41,5	37,0	2	0	6	18
C./E. Europe/Baltic States/CIS	401	3,1	3,9	4,3	7	5	10	28
Central and Eastern Europe	192	1,4	1,6	1,9	8	12	15	30
Russian Federation	134	...	1,6	1,7	5	-2	4	25
Africa	173	3,1	2,2	2,3	6	-6	2	23
South Africa	36	0,7	0,6	0,5	1	-2	2	23
Middle East	299	4,1	3,0	4,3	12	-8	2	19
Asia	1901	21,8	26,0	26,4	5	-9	8	17
Japan	472	8,5	8,8	7,6	2	-16	3	13
China	438	1,8	3,0	4,0	11	7	22	34
Six East Asian traders	688	7,9	10,3	10,4	5	-12	6	14
Memorandum item:								
NAFTA (3)	1162	16,6	17,1	19,5	7	-6	-4	5
MERCOSUR (4)	106	1,4	1,4	1,4	4	4	1	19
ASEAN (10)	451	4,2	6,4	6,8	6	-10	5	11

Tabelle 58: Merchandise exports of Western Europe by product, 2003. In: WTO 2004a: 60. *Erwähnt in Abschnitt 'D', 99.*

		Share in exports		Share in					
(Billion dollars and percentage)	Value	of Western Europe		world exports		Annual percentage change			
	2003	1995	2003	1995	2003	1995-00	2001	2002	2003
Total merchandise exports	3145	100,0	100,0	44,8	43,1	2	0	6	18
Agricultural products	301	11,3	9,6	43,1	44,6	-2	0	9	19
Food	255	9,4	8,1	46,8	46,8	-2	2	9	19
Raw materials	46	1,9	1,5	30,8	35,5	-1	-8	9	18
Mining products	222	6,0	7,1	24,8	23,1	7	-7	2	20
Ores and other minerals	21	0,8	0,7	28,7	26,3	-1	-5	8	22
Fuels	152	3,4	4,8	20,1	20,1	12	-7	3	22
Non-ferrous metals	49	1,9	1,6	39,1	38,8	2	-6	-2	13
Manufactures	2528	79,3	80,4	48,0	46,5	3	1	7	16
Iron and steel	83	3,5	2,6	50,8	45,8	-3	-4	7	24
Chemicals	484	12,9	15,4	59,7	61,0	3	6	15	19
Other semi-manufactures	268	9,7	8,5	55,1	50,7	0	-2	7	15
Machinery and transport equipment	1256	38,1	39,9	44,2	43,4	4	0	3	15
Automotive products	380	10,6	12,1	51,9	52,5	3	2	12	21
Office and telecom equipment	252	7,5	8,0	27,7	27,0	10	-7	-4	3
Other machinery and transport equipment	624	20,1	19,8	51,5	50,4	2	3	3	17
Textiles	67	3,0	2,1	44,5	39,3	-3	-2	3	12
Clothing	72	2,5	2,3	36,0	32,1	0	2	9	17
Other consumer goods	298	9,5	9,5	49,6	46,2	2	2	7	16

Tabelle 59: Merchandise trade of the European Union (15) by region and economy, 2003. In: WTO 2004a:
Erwähnt in Abschnitt 'D', 99.

Exports							Imports					
Destination				Annual percentage			Origin				Annual percentage	
(Billion dollars and percentage)	Value	Share		change				Value	Share		change	
	2003	1995	2003	2002	2003			2003	1995	2003	2002	2003
Region							Region					
World	2900,7	####	####	6	18		World	2919,6	####	####	4	19
Western Europe	1966,7	69,7	67,8	6	18		Western Europe	1956,7	69,3	67,0	6	18
North America	272,3	7,1	9,4	6	9		Asia	350,0	10,9	12,0	4	24
Asia	227,2	9,3	7,8	6	19		C./E. Europe/					
C./E. Europe/							Baltic States/CIS	199,3	4,2	6,8	12	29
Baltic States/CIS	199,9	4,3	6,9	13	27		North America	187,8	7,6	6,4	-6	4
Africa	75,6	2,8	2,6	5	21		Africa	86,9	3,0	3,0	-2	22
Middle East	73,9	2,4	2,5	7	21		Latin America	58,5	2,2	2,0	5	18
Latin America	53,7	2,2	1,9	-6	5		Middle East	44,1	1,6	1,5	-5	18
Economies							Economies					
European Union (15)	1795,4	64,0	61,9	6	18		European Union (15)	1800,6	65,2	61,7	6	18
United States	247,1	6,4	8,5	7	9		United States	169,5	6,8	5,8	-5	3
Switzerland	77,1	3,2	2,7	0	16		China	107,8	1,8	3,7	14	39
China	44,9	0,9	1,5	20	40		Japan	75,2	3,6	2,6	-5	17

Japan	44,4	2,0	1,5	1	12		Switzerland	64,4	2,7	2,2	2	15
Above 5	2209,0	77,4	76,2	6	17		Above 5	2217,5	83,0	76,0	5	17
Poland	42,8	1,0	1,5	11	23		Russian Federation	48,6	1,3	1,7	8	30
Russian Federation	36,9	1,0	1,3	16	30		Norway	46,0	1,6	1,6	4	22
Czech Republic	33,6	0,7	1,2	12	25		Poland	35,3	0,8	1,2	12	33
Turkey	31,2	0,8	1,1	27	38		Czech Republic	33,6	0,6	1,1	16	29
Hungary	29,3	0,5	1,0	11	25		Hungary	29,4	0,5	1,0	7	23
Norway	28,7	1,1	1,0	7	16		Turkey	27,0	0,6	0,9	15	30
Canada	23,5	0,6	0,8	8	12		Korea, Republic of	26,3	0,7	0,9	9	25
Hong Kong, China	20,1	1,0	0,7	-2	8		Taipei, Chinese	22,9	0,8	0,8	-6	15
Australia	19,3	0,7	0,7	13	24		Brazil	20,2	0,7	0,7	0	24
Korea, Republic of	18,0	0,8	0,6	17	12		Canada	17,2	0,8	0,6	-7	15
United Arab Emirates	17,5	0,4	0,6	9	33		South Africa	16,4	0,5	0,6	0	17
India	15,8	0,6	0,5	11	30		Malaysia	15,8	0,6	0,5	10	16
Mexico	15,8	0,3	0,5	6	12		Singapore	15,3	0,6	0,5	9	24
Singapore	15,3	0,7	0,5	3	15		India	15,1	0,5	0,5	6	23
Saudi Arabia	14,9	0,5	0,5	13	13		Saudi Arabia	14,6	0,6	0,5	-1	25
South Africa	14,8	0,5	0,5	3	31		Slovak Republic	13,9	0,2	0,5	26	51
Romania	14,3	0,2	0,5	15	33		Algeria	12,8	0,3	0,4	0	20
Brazil	13,5	0,7	0,5	-11	-6		Romania	12,7	0,2	0,4	17	29
Israel	12,6	0,6	0,4	-7	7		Thailand	12,4	0,4	0,4	-1	17
Taipei, Chinese	12,0	0,6	0,4	-4	11		Libyan Arab Jamahiriya	12,4	0,4	0,4	-13	38
Slovak Republic	11,3	0,2	0,4	16	38		Indonesia	11,0	0,4	0,4	0	13

Iran, Islamic Rep. of	10,8	0,2	0,4	28	45		Hong Kong, China	10,5	0,5	0,4	1	16
Slovenia	10,0	0,3	0,3	8	24		Australia	9,9	0,3	0,3	0	19
Morocco	9,0	0,3	0,3	9	25		Israel	8,3	0,3	0,3	-7	5
Malaysia	8,9	0,5	0,3	-6	15		Slovenia	8,1	0,3	0,3	10	26
Above 30	2688,7	92,4	92,7	-	-		Above 30	2713,2	97,6	92,9	-	-
Memorandum item:							Memorandum item:					
EU new member States (10)	144,7	3,2	5,0	12	25		EU new member States (10)	131,7	2,7	4,5	12	30

Tabelle 60: Merchandise imports of the United States, the European Union (15) and Japan from China by major product, 2003. Modified. In: WTO 2004a: 89.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 100.

(Billion dollars and percentage)		Share in economy's							
	Value	total merchandise imports		total imports by product group		Annual percentage change			
	2003	1995	2003	1995	2003	1995-00	2001	2002	2003
United States Memo item: GDP 2003 10.9 Trillion (a); Exports US$ 723 Mrd.; Imports US$ 1303 Mrd. (b)									
Total merchandise imports	163,2	100,0	100,0	6,3	12,5	17	2	22	22
Agricultural products	2,8	1,8	1,7	1,7	3,7	13	7	27	32
Food	2,3	1,4	1,4	1,8	3,7	12	11	30	33
Mining products	1,1	1,8	0,7	1,1	0,6	10	-28	-6	12
Manufactures	157,5	95,6	96,5	7,6	15,9	17	2	22	22
Chemicals	3,3	1,9	2,0	2,2	3,2	16	13	17	26
Other semi-manufactures	13,6	6,1	8,3	5,5	14,9	24	8	23	20
Machinery and transport equipment	63,5	25,8	38,9	3,5	11,9	24	0	32	32
Office and telecom equipment	42,7	15,7	26,2	5,4	23,7	24	-1	40	37
Electrical machinery and apparatus	11,5	6,2	7,0	9,0	20,9	24	1	12	17
Textiles	3,6	2,5	2,2	11,6	19,8	10	2	35	35
Clothing	12,0	12,7	7,4	14,9	16,9	8	4	9	19
Other consumer goods	61,0	46,0	37,4	25,5	38,7	15	2	17	14
Toys and games	17,8	15,0	10,9	52,3	76,9	14	-3	16	11
Footwear	11,1	12,7	6,8	48,4	67,9	10	6	5	4
Travel goods	3,7	3,5	2,3	47,4	69,7	7	-2	32	20
Furniture	10,2	2,1	6,3	11,2	38,2	39	11	37	28
European Union 15 Memo item: GDP 2003 US$ 8.2 Trillion (a); Imports 2003: ECU 988 Mrd.; Exports ECU 976Mrd. (c)									
Total merchandise imports	107,8	100,0	100,0	1,8	3,7	13	5	14	39
Agricultural products	2,7	5,5	2,5	0,7	0,9	4	4	-11	27

Food	1,9	3,4	1,8	0,6	0,7	4	12	-11	33
Mining products	1,7	3,1	1,6	0,5	0,5	3	16	-12	42
Manufactures	103,2	91,3	95,7	2,2	4,7	14	5	16	40
Chemicals	3,9	5,7	3,7	0,9	1,1	4	9	11	36
Other semi-manufactures	8,0	7,3	7,4	1,5	3,6	15	6	13	31
Machinery and transport equipment	47,3	24,2	43,8	1,2	4,3	23	8	20	53
Office and telecom equipment	30,2	13,8	28,0	2,5	10,0	23	13	25	60
Electrical machinery and apparatus	9,9	6,6	9,1	2,8	8,4	24	-7	17	36
Textiles	2,8	3,9	2,6	2,5	5,3	7	0	15	31
Clothing	12,4	16,3	11,5	7,9	12,2	8	4	15	26
Other consumer goods	28,5	32,9	26,4	6,4	10,4	11	0	12	30
Toys and games	8,3	10,1	7,7	26,0	39,8	11	-2	15	27
Footwear	2,6	3,2	2,4	6,7	11,0	9	6	9	33
Travel goods	3,0	5,2	2,8	40,4	44,3	8	-2	2	17
Furniture	2,5	1,2	2,3	2,0	7,7	24	5	33	56
Japan Memo item GDP US$ 4.3 Trillion (a); Exports US$ 471 Mrd.; Imports US$ 382 Mrd. (d)									
Total merchandise imports	75,4	100,0	100,0	10,7	19,7	9	5	7	22
Agricultural products	7,1	16,0	9,5	7,7	12,2	4	-1	-1	4
Food	6,2	13,4	8,2	8,9	13,1	4	1	-1	4
Mining products	3,8	8,8	5,0	4,2	3,8	0	-10	-2	33
Manufactures	63,9	74,8	84,8	15,1	29,3	11	7	9	24
Chemicals	2,2	3,5	2,9	5,3	7,5	5	6	3	27
Other semi-manufactures	4,3	4,3	5,7	9,5	25,8	12	11	13	23
Machinery and transport equipment	25,7	12,9	34,0	6,1	24,3	23	16	26	35
Office and telecom equipment	15,3	6,0	20,2	5,8	28,0	24	27	35	39
Electrical machinery and apparatus	6,2	3,9	8,3	15,6	39,9	24	1	15	29
Textiles	2,4	5,2	3,2	31,3	48,3	2	5	1	13
Clothing	15,6	29,5	20,7	56,6	80,0	7	1	-7	13
Other consumer goods	13,1	16,1	17,3	18,7	33,6	11	7	7	18
Toys and games	2,4	2,6	3,2	26,4	67,6	14	7	8	14
Footwear	2,1	3,9	2,8	47,3	68,2	7	4	-2	6
Travel goods	1,4	2,7	1,9	32,9	45,2	5	4	-2	10
Furniture	1,8	1,8	2,3	20,8	42,0	11	23	11	20

(a) Source: World Bank Country Datasheets. (b) WTO 2004a: 48. (c) Eurostat. (d) WTO 2004a: 33.

Tabelle 61: Indikatoren für die Entwicklung in einzelnen Industriebranchen 1979-2001. In: Europäische Kommission 2004: 47.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 101, Abschnitt 'K', 2.

	Entwicklung von Wertschöpfung, Beschäftigung und Arbeitsproduktivität (durchschnittliche jährliche Veränderungsrate 1979-2001)			Anteil am verarbeitenden Gewerbe (in % der Wertschöpfung zu Preisen von 1995)		Handelsbilanz von EU-15 (Mrd. Euro)	
Industriebereich	Wertschöpfung (Preise von 1995)	Beschäftigung	Arbeitsproduktivität	1979	2001	1989	2001
Elektronische Bauelemente	8,5	-0,1	8,6	0,2	1,0	n.v.	n.v.
Telekommunikationsgeräte	7,3	-1,2	8,6	0,4	1,6	n.v.	n.v.
Büromaschinen	7,4	-0,6	8,0	0,3	1,2	-16,3	-33,5
Radio- und Fernsehgeräte	3,9	-2,3	6,3	0,3	0,6	-11,9	-17,7
Chemische Erzeugnisse	3,4	-1,3	4,7	4,7	7,5	14,0	53,5
Sonstige Apparate und Geräte	2,5	-1,8	4,4	0,4	0,5	n.v.	n.v.
Metallerzeugung und -bearbeitung	0,7	-3,1	3,7	2,9	2,6	-5,1	-15,6
Geräte der Elektrizitätserzeugung, -verteilung u.ä.	2,5	-0,7	3,2	2,4	3,2	3,5	4,6
Papier, Pappe und Waren daraus	2,0	-1,0	3,0	1,8	2,1	0,8	5,3
Luft- und Raumfahrzeuge	2,1	-0,6	2,7	0,9	1,1	n.v.	n.v.
Wissenschaftliche Instrumente	2,4	-0,2	2,6	1,1	1,4	-1,6	0,8
Glas- und Glaswaren, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden	1,1	-1,3	2,3	3,6	3,4	5,4	7,6
Kraftwagen	1,6	-0,7	2,3	4,5	4,8	16,7	43,3
Holz sowie Holz- und Korkwaren	1,1	-1,0	2,1	1,7	1,6	-4,4	-4,8

Elektrokabel, -leitungen und-drähte	1,1	-1,0	2,1	0,3	0,3	n.v.	n.v.
Gummi und Kunststoff	2,4	0,6	1,8	2,7	3,5	2,5	4,4
Nahrungsmittel, Getränke und Tabak	1,1	-0,6	1,7	7,1	6,9	2,3	7,0
Verlags- und Druckerzeugnisse	1,6	-0,1	1,7	3,7	4,0	1,7	3,1
Maschinenbau	0,6	-1,1	1,7	7,7	6,7	n.v.	n.v.
Metallerzeugnisse	0,8	-0,8	1,6	6,7	6,1	2,0	-6,9
Möbel, verschiedene Waren, Recycling	0,4	-0,7	1,1	3,2	2,7	2,0	-6,2
Bekleidung	-0,2	-3,4	3,2	2,2	1,6	-9,1	-29,1
Schiffs-, Boots- und Jachtbau	-0,2	-3,4	3,2	2,2	1,6	n.v.	n.v.
Textilien	-0,8	-3,2	2,3	3,7	2,3	-0,2	-0,8
Leder- und Lederwaren	-1,1	-3,3	2,2	1,4	0,9	0,9	-3
Kokerei, Mineralölverarbeitung, Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen	-3,6	-2	-1,7	2,8	0,9	-7,5	-6,7

Tabelle 62: Industrial production Euroland. In: Deutsche Bank Reserarch 2001: 1.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 101.

	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01 (2)	02 (2)	Shares 00
	% yoy (1)											%
Automobile ind.	-0.1	-16.4	12.9	4.4	2.4	8.2	12.0	3.5	9.0	4.0	5.0	9.0
Mech. engineering	-5.3	-7.5	3.7	6.9	1.5	3.9	3.4	-1.1	6.0	5.0	4.0	9.2
Electr. engineering	-2.3	-3.4	5.8	2.2	0.3	5.4	6.2	6.4	9.0	6.0	7.0	10.0
IT, office equipment	-10.3	-10.4	7.6	15.8	14.6	10.9	15.1	3.2	21.0	15.0	15.0	2.1
Chemicals	1.5	-1.3	6.6	2.2	2.7	5.8	1.6	2.4	3.5	3.0	3.5	10.4
Textiles & Clothing	-4.0	-5.2	3.2	-0.8	-3.6	1.9	-1.6	-5.0	-1.0	1.0	1.5	10.0
Food	-0.3	0.7	1.6	2.1	0.7	3.1	1.5	2.1	2.0	1.0	2.0	13.0
Total	-1.9	-4.9	4.9	3.1	0.1	4.7	4.2	2.4	5.0	3.5	4.0	100.0
Construction	0.4	-2.9	2.7	1.5	-0.9	0.7	2.1	4.0	3.0	2.0	2.5	-

(1) yoy = year on year .. percentage

(2) estimated numbers

Tabelle 63: Exports 1950-2000. Billions of dollar f.o.b. UNCTAD 2000: 2-8.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 101, Abschnitt 'G', 40, 101.

	1950	1960	1970	1980	1990	1999
World total	61,9	129,9	314,6	2022.4	3483,3	5620,6
Developed market economies	37,5	85,6	224,9	1285,3	2489,2	3769,8
Developing countries	20,4	31,0	59,3	586,8	823,4	1648,7
Countries						
United States	9,9	19,6	42,6	225,5	393,5	695,2
Japan	0,8	4,0	19,3	130,4	287,5	419,3
Germany	1,9	11,4	34,2	192,8	410,1	541,0
Korea	0,02	0,03	0,8	17,5	65,0	144,7
Taiwan	0,07	0,1	1,4	19,8	67,2	121,5
Thailand	0,3	0,4	0,7	6,5	23,0	58,3
Indonesia	0,8	0,8	1,1	21,9	25,6	48,6
China	0,5	2,5	2,3	18,0	61,2	195,1 (b)
India	1,1	1,3	2,0	8,5	17,9	36,5
Brazil	1,3	1,2	2,7	20,1	31,4	48,0
Nigeria	0,2	0,4	1,2	25,9	13,6	12,9
South Africa	1,1	1,9	3,3	25,5	23,5	26,6

Regional groupings						
South America	5,0	6,6	11,6	66,3	86,7	134,1 (c)
Other Asia (a)	7,3	10,6	16,9	161,4	449,7	1045,1
Africa	3,2	5,3	12,7	93,8	79,7	87,4

(a) Other Asia: Afghanistan, Bangladesh, Brunei Darussalam, Cambodia, China, Hong Kong, India, Indonesia, Korea, Rep. of, Lao People's Dem. Rep., Macau, Malaysia, Maldives, Mongolia, Myanmar, Nepal, Pakistan, Philippines, Singapore, Sri Lanka, Taiwan, Thailand, Viet Nam. (b) Hongkong, China 173,8 billion US $, 152,0 re-exports, the biggest part of which stems from China. GATT International Trade 2000. (c) Excluding among others Mexico's exports of 136,7 billion US $).

Tabelle 64: Ländervergleich Exporte. Aus: UNCTAD 1994: 224-275.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 101.

Land/Region	1970	1975	1980	1985	1990	1993
Südamerika	16449	42572	105401	103850	132061	141345
-Argentinien	1773	2961	8021	8396	12354	13117
-Chile	1113	1590	4705	3804	8310	9202
-Brasilien	2739	8492	20132	25634	31408	38783
Other Africa (a)	7644	20734	51025	35095	45197	39047
-Ghana	427	801	1103	632	890	986
-Kenya	285	633	1261	943	1010	1185
-Tanzania	245	372	582	328	407	462
- Zambia	942	803	1457	797	1254	-
- Zimbabwe	-	-	1445	1120	1748	1609
- Cote d'Ivoire	497	1238	3012	2761	3027	2734
- Mauritius	69	303	430	440	1205	1304
Andere Länder:						
Korea	882	5003	17214	26442	63123	80950
Taiwan	1469	5321	19575	30469	66823	84155
Thailand	686	2177	6449	7059	22811	36410
Philippines	1064	2263	5788	4629	8186	11375
Indonesia	1173	6888	21795	18527	26807	36607
India	1879	4666	8303	9465	18286	-
China	-	25108	-	-	51519	75659
Türkei	588	1401	2910	8255	13026	15610

(a) Angola, Benin, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Cameroon, Cape Verde, Central African Republic, Chad, Comoros, Congo, Cote d'Ivoire, Djibuti, Equatorial Guinea, Ethiopia, Gabon, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Kenya, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Mali, Mauritania, Mauritius, Mozambique, Namibia, Niger, Nigeria, Rwanda, Sao Tome and Principe, Senegal, Seychelles, Sierra Leone, Somalia, Swaziland, Togo, Uganda, Tanzania, Zaire, Zambia, Zimbabwe.

Zahlen hinter der Kommastelle sind hier nicht gerundet, sondern einfach weggelassen.

Tabelle 65: Changes in the international distribution in MVA for selected branches.
In: UNIDO 2004: 34.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 101.

		World share (percent)		Gain/loss for developing countries (percent	Regional shares (percent) in 1990 and 2001		
Branch	Year	Developed countries	Developing countries		Sub-Saharan Africa	Latin America	Southeast Asia
Food and beverages	1990	82.6	17.4		6.5	45.7	31.7
	2001	79.2	20.8	3.4	6.5	43.5	37.0
Textile	1990	74.9	25.1		3.8	23.1	54.2
	2001	67.0	33.0	7.9	3.9	19.5	60.6
Apparel, leather, fur, foodwear	1990	75.3	24.7		2.4	34.3	43.4
	2001	72.2	27.8	3.1	3.4	33.3	44.9
Wood and cork products	1990	88.1	11.9		6.2	20.9	55.2
	2001	87.9	12.1	0.2	6.0	24.0	55.3
Paper and paper products	1990	89.6	10.4		2.0	46.3	37.9
	2001	87.2	12.8	2.4	1.4	43.5	45.4
Printing and publishing	1990	93.8	6.2		3.0	41.3	42.9
	2001	92.8	7.2	1.0	2.7	42.4	47.0
Industrial chemicals	1990	84.7	15.3		1.7	47.1	36.3
	2001	81.3	18.7	3.4	1.3	39.9	48.9
Petroleum and coal products	1990	64.4	35.6		1.8	33.8	33.8
	2001	56.8	43.2	7.6	1.4	27.1	44.2
Rubber and plastic products	1990	85.9	14.1		2.0	33.4	54.4
	2001	84.0	16.0	1.9	1.8	31.9	55.5
Non-metal mineral	1990	83.3	16.7		2.4	33.0	40.2

products							
	2001	77.4	22.6	5.9	2.1	27.9	49.8
Basic metals	1990	83.4	16.6		1.0	39.0	45.0
	2001	76.6	23.4	6.8	1.3	27.9	54.9
Metal products	1990	90.7	9.3		2.5	34.3	45.7
	2001	89.5	10.5	1.2	2.1	35.5	50.2
Non-electric machinery	1990	93.3	6.7		2.5	34.3	45.7
	2001	95.3	4.7	-2.0	2.1	35.5	50.2
Electrical machinery	1990	88.7	11.3		0.6	29.0	60.1
	2001	89.2	10.8	-5.0	0.3	18.4	75.5
Transport equipment	1990	89.6	10.4		1.3	40.9	47.2
	2001	82.2	17.8	7.4	0.5	30.6	64.7

Tabelle 66: Production, investment and employment: textiles and apparel, 1960-86. Gekürzt, aus Cline 1987: 27.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 102.

	Textiles				Apparel			
Year	Prod-uction	Prod-uction at constant 1982 prices	Invest-ment (mill. $)	Employ-ment (thousand workers)	Prod-uction	Prod-uction at constant 1982 prices	Invest-ment (mill. $)	Employ-ment (thousand workers)
1960	12,629	21,103	417	874,6	12,999	30,867	86	1,234
1965	17,080	33,634	618	893,2	16,426	36,271	168	1,335
1970	21,112	38,110	811	924,5	20,394	34,765	299	1,341
1975	29,208	41,832	997	835,1	27,098	40,270	381	1,214
1980	44,774	49,423	1,487	817,5	40,293	45,742	608	1,307
1983	50,147	48,498	n.a.	670,2	50,784	48,551	n.a.	1,142
1986	51,917	49,210	n.a.	668,9	53,323	49,548	n.a.	1,133

Tabelle 67: Indicators of Overall Market Penetration by Manufactured Products from Developing Countries into Seven Industrial Countries, 1976, percent. Cline 1984: 150.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 103.

	Import-penetration ratios (four-digit ISIC number)		Percentage of gross industrial output in sectors with 7 percent or higher import penetration
Importing country	Average (a)	Median	
United States	1.91	0.85	1.6 (4.9 (b))
Canada	1.44	0.77	3.6
West Germany	1.98	0.65	8.4
France	1.57	0.38	1.4
Italy	2.12	0.49	6.1
United Kingdom	2.58	0.98	9.8
Japan	2.31	0.74	8.8

Tabelle 68: Southern import penetration ratios (%). In: Wood 1994: 97.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 103, 104, Abschnitt 'K', 14.

	1959-69	1969-70	1980-81	1984-85	1988-89
Primary products (UNCTAD)	11.6	12.9	26.5	20.5	16.7
Manufactures (including processed primary products)					
UNCTAD estimates	1.2	1.4	2.0	2.9	3.3
OECD estimates		1.7	3.2	3.7	
Hughes and Waelbroeck estimates		1.7	3.4		

Notes: The Southern import penetration ratio is calculated as the share of imports from developing countries in total developed-country apparent consumption of the goods concerned. Apparent consumption is output plus imports minus exports.

Tabelle 69: Developing country imports penetration of manufactured goods markets in OECD countries (Measure by import - domestic sales ratio (MDS). In: Athukorala/Hazari 1988: 59.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 103, Abschnitt 'K', 14.

		OECD		
ISIC code	Product group	1970	1975	1983
321	Textiles	2.1	3.1	4.8
322	Wearing apparel	3.7	9.2	17.5
323	Leather products	5.2	9.1	18.1
324	Leather footwear	1.3	5.7	19.0
331	Wood products	3.6	2.7	2.4
332	Furniture	0.4	0.7	2.5
341	Paper	0.2	0.7	0.5
342	Printing and publishing	0.1	0.1	0.6
351	Industrial chemicals	0.8	1.1	2.2
352	Other chemicals	0.4	0.4	0.5
355	Rubber products	0.4	0.7	2.2
356	Plastic products	1.4	1.6	2.1
361	Ceramics	0.2	1.1	4.7
362	Glass	0.3	0.5	1.3
369	Other non-metallic minerals	0.4	0.2	0.4
381	Metal products	0.1	0.3	1.1
382	Non-electrical machinery	0.1	0.5	1.5
383	Electrical machinery	0.7	2.1	5.1
384	Transport equipment	0.1	0.3	1.0
385	Measuring and control equipment	0.3	1.5	2.8
390	Other	4.3	6.0	12.6
Total		1.1	2.2	3.2

Tabelle 70: Import Penetration from All Sources into Seven Industrial Countries, Three-Digit Estimates (per cent), of manufacturing output, 1978. In: Cline 1984: 154-155.
Erwähnung Abschnitt 'D', 103.

ISIC Number	Product sector	United States	Canada	West Germany	France	Italy	United Kingdom	Japan
311	Food products	5.3	11.4	20.0	16.4	28.7	21.7	12.0
312	Food products, diverse	3.0	8.6	14.6	7.8	12.0	14.2	3.2
313	Beverages	7.7	10.7	8.1	10.1	9.1	4.9	2.3
314	Tobacco	5.7	2.0	11.2	8.1	26.2	31.6	4.3
321	Textiles	5.1	23.4	34.3	26.1	25.1	24.3	8.6
322	Apparel	15.3	18.4	48.6	0.0 (a)	34.5	31.9	10.4
323	Leather products (except footwear)	14.3	33.4	39.2	22.9	29.7	22.5	11.3
324	Footwear	29.3	30.0	37.6	0.0 (b)	1.9	22.4	7.4
331	Wood products	11.5	9.9	17.7	14.5	74.2	29.4	5.2
332	Furniture	6.8	15.8	0.0 (c)	0.0 (c)	15.3	13.8	2.5
341	Paper	6.8	7.8	23.1	20.4	19.2	24.5	3.0
342	Printing	2.0	18.7	13.4	13.2	8.3	7.6	1.2
351	Industrial chemicals	8.4	42.0	17.2	38.6	23.9	22.3	6.6
352	Other chemical products	3.2	16.5	0.0 (d)	15.5	0.0 (d)	15.3	5.5
353	Petroleum refineries	9.7	4.1	28.5	10.2	26.9	19.2	15.0
354	Petroleum and coal products	1.5	18.8	0.0 (e)	0.0 (e)	0.0 (e)	6.6	0.8
355	Rubber products	11.4	22.3	23.2	32.2	17.3	14.4	2.3
356	Plastic products	9.2	47.9	29.5	0.0 (f)	43.7	33.8	2.4
361	Pottery, china, and earthenware	34.1	69.6	41.2	12.6	12.4	12.0	1.8
362	Glass products	7.1	46.9	23.8	24.4	0.0 (g)	22.3	2.1
369	Other nonmetallic minerals	3.9	11.3	13.2	0.0 (g)	0.0 (g)	7.3	1.9
371	Iron and steel	11.7		21.0	32.6	16.1	16.1	0.9
372	Nonferrous metals	12.5	23.4	33.2	29.4	58.9	32.6	12.8
381	Fabricated metal products	4.0	19.3	14.1	14.3	16.0	9.5	1.1
382	Machinery (nonelectrical)	7.3	15.4	18.9	41.2	37.2	26.4	3.2
383	Electrical machinery and equipment	10.5	36.0	13.6	16.8	18.8	16.6	1.9
384	Transport equipment	12.6	45.5	22.7	19.7	26.7	32.8	2.6
385	Technical instruments	11.1	60.2	51.3	0.0 (h)	37.6	45.8	12.8
390	Manufactures not elsewhere classified	23.0	25.1	61.2	0.0 (c)	53.7	n.a.	11.9

n.a. not available (a) included in 321, (b) included in 323, (c) included in 331, (d) included in 351, (e) included in 553, (f) included in 355, (g) included in 361, (h) included in 382.

Tabelle 71: Market Penetration of Manufactured Goods Imports (a) in OECD Countries: Basic Indicators, 1970, 1975 and 1983. Aus: Athukorala/Hazari 1988: 58.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 103.

		Import-Domestic Sales Ratio (%) (MDS)		Import-Domestic Output Ratio (%) (MDP)		DC share in total imports (%) (MSH)
		(1)	(2)	(3)	(3)	(4)
		Total imports	DC Imports	Total Imports	DC Imports	
Australia	1970	24,3	1,5	32,6	2,0	6,1
	1975	25,1	2,9	33,2	3,5	10,6
	1983	28,9	4,4	36,8	5,6	15,2
Canada	1970	35,8	1,4	39,8	1,5	3,8
	1975	37,9	1,5	42,5	1,7	4,1
	1983	38,2	2,0	39,2	2,1	5,3
EEC(b)	1970	19,8	1,1	18,7	1,1	5,8
	1975	26,8	1,7	23,8	1,5	6,3
	1983	41,3	4,2	43,2	4,4	10,2
Japan	1970	6,8	1,2	6,1	1,1	17,4
	1975	6,6	1,4	5,6	1,2	21,4
	1983	4,5	1,0	3,9	0,9	23,3
Sweden	1970	32,0	1,3	29,5	1,6	4,2
	1975	35,8	1,5	32,8	1,4	4,3
	1983	51,5	2,8	43,2	2,4	4,5
United States	1970	10,3	1,6	5,8	0,9	15,2
	1975	7,2	1,4	6,8	1,3	19,0
	1983	11,3	3,3	11,5	1,0	29,4
Other (c)	1970	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
	1975	33,3	2,1	38,1	2,3	6,2
	1983	55,8	3,1	48,1	2,6	5,4
TotalOECD(d)	1970	13,2	1,3	12,5	1,3	10,2
	1975	16,1	1,8	15,0	1,7	11,1
	1983	19,2	2,6	18,3	2,5	13,7

Notes: (a) SITC 3 less 311 (food), 313 (beverages), 314 (tobacco), 353 (petroleum), 371 (iron and steel) and 372 (non-ferrous metal).
(b) Excluding Greece, Ireland and Spain.
(c) Norway and Finland.
(d) Only the countries listed above.
DC = Developing countries

Tabelle 72: Import Penetration by Developing Countries into Seven Industrial Countries, Three-Digit Estimates (per cent) of manufacturing output, 1978. In: Cline 1984: 152-153. *Erwähnt in Abschnitt 'D', 103.*

ISIC Number	Product sector	United States	Canada	West Germany	France	Italy	United Kingdom	Japan
311	Food products	2.3	1.8	3.8	4.4	4.2	4.6	5.0
312	Food products, diverse	2.0	1.6	3.4	1.4	1.0	4.0	1.6
313	Beverages	0.2	0.7	0.2	0.9	0.0	0.2	0.1
314	Tobacco	3.9	0.3	3.4	2.3	1.3	10.4	0.8
321	Textiles	2.3	3.4	7.7	4.4	7.7	5.6	5.2
322	Apparel	12.5	10.9	13.9	0.0 (a)	7.2	15.2	7.8
323	Leather products (except footwear)	10.3	9.5	8.5	5.2	15.0	9.4	7.1
324	Footwear	14.0	9.8	2.4	0.0 (b)	0.5	4.9	5.8
331	Wood products	2.6	1.7	1.9	1.7	8.6	5.4	1.3
332	Furniture	2.3	1.1	0.0 (c)	0.0 (c)	0.9	0.7	1.4
341	Paper	0.1	0.0	0.3	0.3	0.2	0.2	0.1
342	Printing	0.8	0.7	0.9	0.3	0.6	0.9	0.2
351	Industrial chemicals	1.2	1.7	0.4	1.1	0.9	1.1	0.8
352	Other chemical products	0.5	0.2	0.0 (d)	0.7	0.2	0.7	0.7
353	Petroleum refineries	6.1	1.4	2.1	1.0	7.6	2.2	13.1
354	Petroleum and coal products	0.1	1.0	0.0 (e)	0.0 (e)	0.0 (e)	0.6	0.2
355	Rubber products	3.2	1.1	0.7	1.0	0.8	1.2	0.7
356	Plastic products	4.2	2.1	1.1	0.0 (f)	1.4	2.3	0.5
361	Pottery, china, and earthenware	6.1	6.0	2.3	0.4	0.5	1.6	0.4
362	Glass products	0.8	0.7	0.5	0.2	0.0 (g)	0.3	0.3
369	Other nonmetallic minerals	0.8	0.5	0.5	0.0 (g)	0.0 (g)	0.4	0.7
371	Iron and steel	1.2	0.5	0.4	0.6	0.4	0.4	0.3
372	Nonferrous metals	4.0	1.4	6.1	5.6	14.4	5.3	5.6
381	Fabricated metal products	1.0	0.6	0.5	0.2	0.4	0.5	0.1
382	Machinery (nonelectrical)	0.6	0.5	0.3	0.5	0.5	0.4	0.2
383	Electrical machinery and equipment	4.1	1.6	1.1	0.8	1.2	1.4	0.5
384	Transport equipment	0.3	0.1	0.6	0.2	0.6	2.9	0.1
385	Technical instruments	2.0	2.1	3.6	0.0 (h)	0.9	4.4	1.4
390	Manufactures not elsewhere classified	9.3	4.7	12.8	0.0	9.9	4.6	6.8

n.a. not available (a) included in 321, (b) included in 323, (c) included in 331, (d) included in 351, (e) included in 553, (f) included in 355, (g) included in 361, (h) included in 382.

Tabelle 73: Exports of Manufactures, Shares in Market Growth, and Growth Rates by Area and Sector, 1973 and 1985. Aus. IMF 1988: 128 (Aus GATT, International Trade, var. issues).
Erwähnt in Abschnitt 'D', 103.

	1973	1985	Increase	Share of increase	Growth rate
	(In millions of U.S. dollars)			(In percent)	
Total exports of manufactures					
World	347.50	1,190.75	843.25	100.0	10.8
Industrial countries	285.60	940.35	654.75	77.6	10.4
Developing countries	24.10	144.70	120.60	14.3	14.4
Clothing					
World	12.59	48.65	36.06	100.0	11.9
Industrial countries	6.92	21.20	14.28	39.6	9.8
Developing countries	3.82	21.05	17.23	47.8	15.3
Textiles					
World	23.35	54.55	31.20	100.0	7.3
Industrial countries	17.12	35.30	18.18	58.3	6.2
Developing countries	4.05	13.45	9.40	30.1	10.5
Other consumer goods					
World	24.26	91.25	66.99	100.0	11.7
Industrial countries	18.43	64.60	46.17	68.9	11.0
Developing countries	3.18	19.95	16.77	25.0	16.5
Other semimanufactures					
World	28.95	84.30	55.35	100.0	9.3
Industrial countries	23.31	67.60	44.29	80.0	9.3
Developing countries	3.39	12.20	8.81	15.9	11.3
Iron and steel					
World	28.46	69.20	40.74	100.0	7.7
Industrial countries	23.78	54.75	30.97	76.0	7.2
Developing countries	0.95	6.75	5.80	14.2	17.8
Chemicals					
World	41.87	163.05	121.18	100.0	12.0
Industrial countries	36.46	136.90	100.44	82.9	11.7
Developing countries	1.83	13.35	11.52	9.5	18.0
Engineering products					
World	187.97	679.75	419.78	100.0	11.3
Industrial countries	159.60	560.00	400.40	81.4	11.0
Developing countries	5.91	57.95	52.04	10.6	21.0

Tabelle 74: Developed market economy countries selected industry sectors with higher than average export dependence on developing countries markets measured as a share of production and as a share of exports to world market, by industrial sector for 1985, and its increment in the 1975-1985 period. In: De Castro 1989: 16.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 104.

ISIC	Description	Exports to developing countries				
		(A) Value of exports 1985 (US$ Million)	(B) as a % of production 1985 (%)	(C) increment of (B) 1975-85 (%)	(D) as a % of exports to world 1985 (%)	(E) increment of (D) 1975-85 (%)
United States						
3232	Fur, dressing & dying ind.	20.2	17.1	7.7	29.5	11.2
3821	Engines & turbines	974.1	12.4	4.6	38.4	2.8
3512	Fertilizer & pesticides	1,653.4	12.1	-6.2	48.6	-23.4
3824	Spec. industrial machinery	4,031.3	11.3	-2.5	47.9	-0.9
3231	Tanneries & leather finishing	175.2	8.6	4.9	62.8	38.1
3845	Aircraft	5,308.2	8.2	-1.4	32.2	-0.3
3825	Office, computing, acc. machinery	3,268.5	6.4	2.2	22.3	5.5
3832	Radio, TV, telecommuncation equip.	6,096.1	5.9	0.3	55.7	7.4
3851	Prof., scientific, measuring equip.	1,827.4	5.6	0.1	28.7	2.5
3842	Railroad equip.	233.4	5.5	-2.0	64.7	-11.1
3831	Electrical industrial machinery	1,500.4	4.7	-0.9	43.4	8.9
3513	Synth. resins, plastics	1,888.1	4.6	0.7	43.4	8.9
3511	Basic industrial chemicals	3,456.5	4.5	-0.6	35.7	-0.2
3829	Machinery and equipment (excl. electric)	3,072.4	3.6	-4.4	29.8	-8.5
3843	Motor vehicles	3,486.9	2.0	-2.1	16.8	-12.7
						EEC
3901	Jewellery and related art	2,428.2	...	...	...	...
3232	Fur dressing & dying ind.	96.9	26.8	20.4	54.5	33.8
3824	Spec. indust. machinery	6,288.3	22.9	-0.4	43.3	-9.7
3851	Prof., scientific, measuring equip.	2,535.2	19.3	6.7	39.4	-1.1
3842	Railroad equip.	588.1	18.7	6.5	66.3	16.3
3821	Engines and turbines	901.5	15.9	4.3	51.5	-7.1
3841	Shipbuilding and repairing (a)	1,478.4	15.4	-5.0	56.8	-3,4
3852	Photographic & optical goods	510.8	15.0	6.5	24.6	1.4
3845	Aircraft	2,508.3	14.9	-0.1	29.0	-22.4
3839	Electr. appl. & supplies NEC	1,832.5	14.1	2.5	43.5	-6.3
3829	Machinery & equipment NEC	7,438.1	14.0	0.4	46.4	-2.0
3511	Basic industrial	5,718.4	11.3	3.8	36.3	0.4

	chemicals					
3832	Radio, TV, telecommuncations equipment	4,301.2	10.8	3.9	43.7	9.2
3513	Synth. resins, plastics etc.	2,933.8	9.4	2.7	36.4	-0.8
3843	Motor vehicles	8,512.5	7.8	-4.3	30.8	-14.9
						Japan
3841	Shipbuilding and repairs (a)	5,085.2	42.7	-5.7	71.2	-7.5
3231	Tanneries and leather finishing	212.1	23.9	4.4	81.8	3.5
3853	Watches & Clocks	981.7	23.0	3.7	56.8	-6.7
3824	Spec. industr. machinery	3,154.8	17.6	0.1	50.4	-18.0
3211	Spinning, weaving & finishing textiles	3,014.9	17.3	2.3	69.2	-2,6
3551	Tyres & tubes industries	701.2	16.9	-5.5	45.4	-21.7
3839	Electr. appl. supplies NEC	1,673.4	15.5	6.0	50.2	-9.2
3842	Railroad equipment	194.0	14.4	-2.6	36.0	-13.6
3710	Iron & Steel basic industries	9,062.2	12.6	-4.5	65.3	6.3
3829	Machinery & equip. excl. electr.	5,166.1	11.9	3.9	52.9	-3.8
3832	Radio, TV, telecommunications equipment	8,648.7	11.7	3.2	30.6	-0.8
3831	Electrical industrial machinery & app.	2,652.6	11.4	3.4	56.4	-6.6
3513	Synthetic resins, plastics etc.	2,001.8	11.4	-4,8	64.8	-5.0
3843	Motor vehicles	8,943.9	7.8	0.2	21.8	-12.8
3511	Basic industrial chemicals	2,112.3	6.5	-2.6	52.0	-7.9

Source: UNCTAD secretariat calculations from OECD compatible trade and production database, COMTAP tapes, 1975 and 1985.
(a) High export values in this particular sector should however be analysed with great care since their magnitude may be the reflection, for a large part, of ships and boats with flags of convenience (Panama, Liberia).

Tabelle 75: Penetration rates. Proportion of domestic demand accounted for by imports (as percentages). Total Industry. Buigues/Goybet 1985: 230.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 104.

	1973	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	Difference 1979-73	Difference 1985-79
EUR7	8.7	10.4	11.1	11.3	11.4	11.9	13.1	13.1	+ 1.7	+ 2.7
USA	6.3	8.7	9.3	9.5	9.6	10.0	11.7	12.3	+ 2.4	+3.6
Japan	4.9	5.1	5.2	4.9	5.2	4.9	5.1	4.8	+ 0.2	- 0.3

Tabelle 76: Leading exporters of manufactures in 1998, values of export in 1985 and 1998 (US million). In: Lall 2000: 368.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 105, 107, 108. Abschnitt 'F', 23, Abschnitt 'G', 126.

	Total manufactures	RB total	RB1	RB2	LT total	LT 1	LT 2	MT total	MT 1	MT 2	MT 3	HT total	HT 1	HT 2
1985														
China	6049.2	2349.7	677.7	1672.0	2645.2	2217.4	427.8	738.9	28.6	589.5	120.8	315.4	38.6	276.8
Korea	29025.0	2493.6	1016.7	1477.0	12017.6	7892.5	4125.1	10807.1	678.6	3020.4	7108.1	3706.7	3287.7	419.0
Taiwan	29092.5	2883.2	1690.3	1192.9	15381.6	8597.1	6784.5	6124.1	865.6	1668.5	3590.4	4703.6	4430.0	272.6
Mexico	8336.3	1761.4	401.4	1360.0	1097.2	429.3	667.8	3600.7	766.1	415.6	2419.0	1877.0	1736.4	140.5
Singapore	19014.0	8266.6	1527.8	6738.7	1640.2	764.7	875.5	4445.2	146.4	1066.3	3232.4	4662.1	3916.9	745.3
Malaysia	8626.5	4632.1	3998.9	633.3	692.4	466.6	225.8	982.1	20.5	262.9	698.7	2319.9	2167.4	152.5
Thailand	3657.6	1386.5	1029.8	356.6	1295.1	981.8	313.3	803.8	13.9	289.0	501.0	172.2	147.7	24.5
Brazil	17616.8	7744.6	3563.2	4181.4	3757.2	2042.9	1714.4	5249.6	1287.2	2079.7	1882.7	865.4	578.4	287.1
Philippines	2428.7	1359.1	1047.0	312.0	585.7	352.3	233.4	217.8	21.1	163.5	33.3	266.1	256.5	9.6
Indonesia	3856.4	2899.3	1690.4	1208.9	596.2	505.1	91.1	246.1	0.9	222.2	23.0	114.8	80.9	33.9
India	6208.9	2518.8	255.1	2263.8	2813.2	2542.2	270.9	624.7	118.9	171.5	334.4	252.1	97.4	154.8
Hong Kong	15979.5	504.2	278.1	226.1	10063.3	7045.7	3017.6	3050.2	1.9	196.4	2851.8	2361.8	2163.1	198.7
Turkey	5790.4	1263.4	590.3	673.1	3075.5	2138.6	936.9	1359.6	102.8	752.4	504.3	91.9	64.7	27.2
Total above	155681.5	37568.9	17766.8	22295.8	43642.7	35976.2	19684.1	27442.7	4052.1	10897.8	23299.8	18002.2	18965.5	2743.4
Developing world	210244.6	79986.4	24308.2	55678.2	63839.8	42194.1	21645.7	43369.6	4380.5	14040.5	24948.6	23048.7	19490.7	3558.0
%	74.0 %	47.0 %	73.1 %	40.0 %	68.4 %	85.3 %	90.9 %	63.3 %	92.5 %	77.6 %	93.4 %	78.1 %	97.3 %	77.1 %
1998														
China	167681.1	16551.3	7155.4	9395.8	83803.2	52814.7	30988.5	33853.9	1864.0	10556.4	21433.4	33472.8	28605.5	4867.3
Korea	120700.3	12914.5	4739.6	8175.0	25325.3	13673.1	11652.2	46443.7	11354.5	14998.0	20091.3	36016.7	32800.6	3216.2
Taiwan	105553.7	5811.3	2761.3	3050.1	32100.7	14291.0	17809.7	29044.5	4256.5	9644.3	15143.6	38597.2	37259.0	1338.2
Mexico	103681.3	6977.1	3743.6	3233.5	19848.6	9358.2	10490.4	45598.6	19200.6	5264.1	21133.9	31257.0	28055.0	3202.0
Singapore	103488.5	14588.6	3471.0	11117.6	7254.0	2226.8	5027.2	19326.6	861.8	5091.1	13373.0	62319.7	59674.4	2645.2
Malaysia	65940.5	11004.8	9543.2	1461.7	7245.9	3301.7	3944.3	13360.2	455.2	3107.9	9797.0	34329.6	32276.3	2053.3
Thailand	44759.5	8657.7	5532.4	3125.3	11345.3	6798.2	4547.1	9165.0	1014.8	2438.8	5711.5	15591.5	14593.9	997.5
Brazil	38881.6	15424.7	9319.0	6105.7	5900.6	3158.6	2742.1	14363.8	4770.0	4563.9	5029.9	3192.5	1476.4	1716.0
Philippines	28118,8	2022.3	1548.6	473.7	4074.3	2988.2	1086.1	3058.9	382.2	346.8	2329.9	18963.3	18673.5	289.8
Indonesia	26894.8	10447.6	7154.9	3292.7	8868.8	5511.1	3357.7	4972.1	310.0	2647.5	2014.6	2606.3	2381.3	225.0
India	25855.1	7801.8	847.5	6954.3	12583.4	9977.4	2606.0	3763.5	735.2	1820.4	1208.0	1706.3	708.5	997.8
Hong Kong	23136.7	1041.7	661.4	380.3	13034.7	11049.2	1985.5	3044.5	0.7	717.9	2325.9	6015.8	4920.1	1095.7
Turkey	22885.2	3339.9	2204.1	1135.8	13236.9	10276.1	2960.8	4870.8	761.5	1992.9	2116.4	1437.7	1156.3	281.3
Total above	877577.3	116583.5	58681.9	57901.6	244621.8	145424.2	99197.6	230865.8	45967.0	63.190.3	121708.5	285506.2	262580.8	22925.4
Developing world	996967.5	175130.4	77385.7	97744.7	277435.3	169990.4	107444.9	254289.1	51537.3	75515.3	127236.4	290112.8	265114.5	24998.3
%	88.0 %	66.6 %	75.8 %	59.2 %	88.2 %	85.5 %	92.3 %	90.8 %	89.2 %	83.7 %	95.7 %	98.4 %	99.0 %	91.7 %

Tabelle 77: Die 10 bedeutendsten Exportwaren Südkoreas, 1961-1992. In: Seung 1996: 71. *Erwähnt in Abschnitt 'D', 107.*

1961		1970		1975	
1. Eisenerz	13,0	Textilien, Bekleidung	40,8	Textilien, Bekleidung	36,2
2. Wolfram	12,6	Sperrholz	11,0	Elektronische Produkte	8,9
3. Rohseide	6,7	Perücken	10,8	Stahlprodukte	4,6
4. Anthrazit	5,8	Eisenerz	5,9	Sperrholz	4,1
5. Tintenfisch	5,5	Elektronische Produkte	3,5	Schuhwerk	3,8
6. Sonst. lebende Fische	4,5	Süßwaren	2,3	Fische	2,7
7. Graphit	4,2	Schuhwerk	2,1	Schiffe	2,4
8. Sperrholz	3,3	Tabak und Tabakwaren	1,6	Metallprodukte	2,4
9. Getreide	3,3	Stahlprodukte	1,5	Petro-Produkte	1,9
10. Schweinehaare	3,0	Metallprodukte	1,5	Synthetische Harze	1,7
Zusammen	62,0		77,1		69,9
1980		1985		1992	
1. Textilien, Bekleidung	28,6	Textilien, Bekleidung	23,4	Elektronische Produkte	28,2
2. Elektronische Produkte	11,4	Schiffe	16,6	Textilien, Bekleidung	20,5
3. Stahlprodukte	10,6	Elektronische Produkte	14,1	Stahlprodukte	7,0
4. Schuhwerk	5,2	Stahlprodukte	8,1	Chemische Produkte	5,5
5. Schiffe	3,5	Schuhwerk	5,2	Schiffe	5,4
6. Synthetische Harze	3,3	Petro-Produkte	3,0	Schuhwerk	4,2
7. Metallprodukte	2,5	Synthetische Harze	2,4	Automobile	3,7
8. Sperrholz	2,0	Elektrische Produkte	2,0	Maschinen	3,2
9. Fische	2,0	Automobile	1,9	Petro-Produkte	2,2
10. Elektrische Produkte	1,9	Metallprodukte	1,7	Fischprodukte	2,0
Zusammen	71,0		78,5		81,8

Tabelle 78: Manufactured trade balance by main category. In: UNCTAD 2004: 91.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 108, 162.

	1980-1984				1997-2001			
Regions	Chemicals	Machinery and transport equipment less electronic	Electronics	Other manu-factured goods	Chemicals	Machinery and transport equipment less electronic	Electronics	Other manu-factured goods
World	-1.0	11.7	0.4	-0.3	-8.4	1.1	-9.0	-8.9
Developing countries	-71.5	-81.9	-46.2	-25.9	-53.2	-50.8	-3.8	4.7
Africa	-76.4	-97.5	-97.5	-74.8	-62.5	-84.2	-83.6	-27.8
- North Africa	-66.3	-99.1	-98.2	-88.0	-53.6	-97.2	-74.2	-45.8
- Sub-Saharan Africa	-82.2	-96.5	-97.0	-63.5	-67.9	-75.6	-89.3	-13.1
America	-60.7	-68.8	-41.4	-33.9	-64.8	-38.4	-26.9	-33.9
- Central America and the Caribbean	-47.5	-66.0	29.2	-53.1	-63.9	-19.1	5.0	-37.5
- South America	-67.7	-70.1	-76.8	-14.1	-65.3	-58.6	-86.0	-26.5
Asia	-73.9	-78.9	-34.8	-6.8	-47.7	-51.2	4.6	19.9
- West Asia	-87.9	-95.0	-97.9	-87.7	-52.1	-85.3	-81.7	-40.0
- Central Asia	..	..	..	..	-62.1	-84.8	-90.8	-46.4
- South, East, and South East Asia	-68.0	-66.0	-2.4	61.4	-46.7	-40.8	9.7	30.2
-- South, East, and South East Asia less China	-78.5	-68.4	-5.1	53.3	-43.7	-38.0	8.8	2.9
Oceania	-97.8	-96.4	-98.4	-73.9	-94.5	-88.2	-89.4	-3.1
Countries in Central and Eastern Europe	11.4	104.4	73.5	142.2	-37.4	-26.8	-35.5	9.8
Developed Countries	27.8	48.0	16.8	5.6	14.8	20.8	-10.7	-15.3
- North America	67.9	3.8	-12.8	-43.6	3.7	-15.8	-38.9	-49.0
- Europe	26.3	45.6	-5.6	13.6	20.1	24.4	-8.4	3.0
- Others	-16.7	332.5	345.8	118.4	4.6	204.9	72.9	-8.9
Memorandum								
Developing countries less China	-75.5	-82.6	-47.5	-28.6	-52.8	-50.8	-6.0	-13.6
Least developed countries	-86.3	-98.6	-96.2	-73.5	-88.4	-96.2	-95.9	-24.5

Siehe für die Definitionen der Ländergruppen die Originalpublikation: Die meisten Definitionen erklären sich selbst, deshalb sei hier nur die Definition von Asien näher erklärt: South, East and South-East Asia: Afghanistan, Bangladesh, Bhutan, Brunei Darussalam, Cambodia, China, China, Hong Kong SAR, China, Macao SAR, China, Taiwan Province of, India, Indonesia, Korea, Democratic People's Rep. of, Korea, Republic of Lao People's Democratic Republic, Malaysia, Maldives, Mongolia, Myanmar, Nepal, Pakistan, Philippines, Singapore, Sri Lanka, Thailand, Timor-Leste, Viet Nam.

Tabelle 79: Top Automobile Manufactures. Daten aus CCFA 2006.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 109, 110.

		Alle Fahrzeuge	Automobile	Pickups u.a.	Lkw	Busse
Produzenten	Rang	Tausend				
General Motors Opel Vauxhall	1	8.067	4.503	3.531	33	-
Toyota	2	6.815	5.870	676	231	38
Ford Jaguar Volvo	3	6.644	3.497	3.072	74	1
Volkswagen	4	5.095	4.893	169	29	5
DaimlerChrysler	5	4.628	1.914	2.368	299	47
PSA Peugeot Citroen	6	3.405	3.005	401	-	-
Honda	7	3.237	3.183	54	-	-
Nissan	8	3.190	2.424	616	146	4
Hyundai Kia	9	2.766	2.378	147	129	113
Renault Dacia Samsung	10	2.472	2.164	308	-	-
Fiat Iveco Irisbus	11	2.120	1.584	385	120	31
Suzuki Maruti	12	1.977	1.639	337	-	-
Mitsubishi	13	1.429	1.111	311	7	-
Mazda	14	1.275	1.043	228	4	-
BMW Mini	15	1.250	1.259	-	-	-
Daihatsu	16	965	785	173	7	-
GM Daewoo u. DIMC	17	899	869	15	4	11
AUTOVAZ	18	718	718	-	-	-
FUJI (Subaru)	19	601	513	88	-	-
FAW Gruppe (u.a. VW, Toyota, Mazda)	20	587	50	403	125	9
Beijing AIG	21	539	-	539	-	-
ISUZU	22	500	15	50	433	3
Dongfeng (Citroen)	23	442	-	252	180	10
Chana Automobile Liability	24	419	-	419	-	-
TATA (Telco)	25	379	179	131	10	59
SAIC (GM und VW)	26	309	-	309	-	-
GAZ	27	214	66	149	-	-
Harbin Hafei Automobile	28	206	-	206	-	-
Volvo Renault Trucks, Mack	29	191	-	8	175	8
Manhindra & Mahindra	30	185	79	67	36	3
Ssangyong	31	144	132	4	-	9
Anhui Jianghuai Auto	32	131	-	119	-	12
Navistar	33	126	-	-	110	16
PACCAR-DAF	34	125	-	-	125	-
Jinbei Auto Holding	35	111	-	111	-	-
MG Rover	36	106	106	0	-	-
Change Aircraft Industry	37	104	-	104	-	-
Ljmach Avto	38	96	83	14	-	-
Hino	39	95	-	5	84	6
Nanjing Auto	40	95	95	-	-	5
Zhejiang Geely	41	92	-	92	-	-
Porsche	42	84	84	-	-	-
Chery Auto	43	80	80	-	-	-
MAN ERF Neoman Bus	44	70	-	-	64	6
KAMAZ	45	70	41	-	29	-
UAZ	46	67	31	36	-	-
SCANIA	47	59	-	-	53	6
Southeast Auto Industrial	48	58	-	58	-	-
Great Wall Motor	49	55	55	-	-	-
Nissan Diesel	50	40	-	1	38	2
Evobus	-	8	-	-	-	8
Irisbus	-	6	-	-	-	6
erwähnte Produzenten total		63 329	44.435	15.953	2.545	396
andere Produzenten (China, Rußland, Türkei)		836				
Total 2004		64 165				

Tabelle 80: Global furniture trade - top 15 net exporting countries (US$ million). (a). In: UNIDO Wood Furniture 2003: 2.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 141.

Country	Gross exports 2000	Net exports 1995	Net exports 2000	Net exports percentage change 1995-2000
Italy	8,359	7,595	7,395	-3
China	4,582	1,671	4,412	164
Canada	5,179	685	2,044	198
Poland	2,191	1,180	1,815	54
Indonesia	1,518	819	1,498	83
Malaysia	1,596	826	1,491	80
Denmark	1,900	1,687	1,209	-28
Mexico	3,315	468	1,273	151
Thailand	949	712	909	28
Spain	1,453	523	531	2
Slovenia	586	409	461	13
Czech Republic	780	148	445	201
Romania	445	472	377	-20
Sweden	1,298	510	338	-34
Brazil	496	212	333	57
Total of the rest	22,742			
Total (b)	57,388			

Source: ITC (www.intracen.org)
Notes: (a) Standard international trade classification SItC 821, Furniture and stuffed furnishings and includes wood, metal and plastic items; (b) Statistically speaking, total net exports should equal zero (total gross exports equal total gross imports). Accounting practices vary among statistical units responsible for totalling trade flows so any figure (other than the statistical zero) is nonsensical.

Tabelle 81: World Largest Automobile Companies, 1998.
In: Nolan 2001: 533.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 110; Abschnitt 'J 3', 141.

Company	Output (million)	% World total	Revenues ($ billion)	Profits ($ billion)	R&D Expenditure ($ billion)
General Motors	7.55	14.8	161.3	2.96	7834
Ford/Volvo*	7.21	14.1	171.2	23.16	7485
Daimler/Chrysler*	5.08	9.9	154.6	5.66	5788
Volkswagen	4.69	9.2	76.3	1.26	3501
Renault/Nissan*	4.57	8.9	92.9	1.28	1604**
Toyota	4.48	8.8	99.7	2.78	3907
Fiat	2.50	4.9	51.0	0.69	1356
Honda	2.39	4.6	48.7	2.39	2513
Peugeot	2.25	4.4	37.5	0.54	1531
Mitsubishi	1.52	3.0	27.5	0.04	766
Other	8.92	17.4	-	-	-
World	51.16	100.0	-	-	-

* pro forma
** Renault only

Tabelle 82: Leading Global Auto Components Companies, 1998.
In: Nolan 2001: 522.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 110.

Company	Revenues ($ billion)	Profits ($ billion)	R&D ($ billion)
Robert Bosch	28.6	446	2071
Delphi	28.8	-	-
Denso	13.8	461	1384
Michelin	13.3	-	-
Dana	12.8	534	272
Johnson Controls	12.6	338	244
TRW	11.9	477	-
Lear	9.1	116	-
Goodyear	12.5	1114 *	417
Valeo	6.0	401 *	365
Pioneer	4.9	193 *	272
Pirelli	6.8	520 *	213
Autoliv	3.5	365 *	175
GKN	4.9	1191 *	144

* before tax and dividends.

Tabelle 83: Leading exporters and importers of automotive products, 2003.
In: OECD 2005: 54.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 110.

	Value	Share in world exports/imports				Annual percentage change			
	2003	1980	1990	2000	2003	1995-00	2001	2002	2003
	Exporters								
European Union (15)	371.11	52.8	53.8	46.8	51.3	3	2	12	20
Extra EU 15 exports	124.97	19.5	14.3	14.5	17.3	4	5	17	22
Japan	102.73	19.8	20.8	15.3	14.2	2	-9	15	11
USA	69.25	11.9	10.2	11.7	9.6	5	-6	6	3
Canada	56.95	6.9	8.9	10.5	7.9	7	-9	2	1
Mexico (1)	30.13	0.3	1.5	5.3	4.2	17	0	1	-3
Korea (2)	22.36	0.1	0.7	2.6	3.1	11	2	10	31
Czech Republic	7.87	-	-	0.8	1.1	...	19	16	23
Hungary	7.21	0.6	0.2	0.8	1.0	...	12	12	20
Poland	7.12	0.6	0.1	0.7	1.0	...	6	23	37
Brazil	6.53	1.1	0.6	0.8	0.9	10	3	2	33
Slovak Republic	5.91	-	-	0.4	0.8	...	-5	23	111
Turkey	4.90	0.0	0.0	0.3	0.7	19	54	35	55
Thailand (2)	3.97	0.0	0.0	0.4	0.5	38	11	8	38
China	3.57	0.0	0.1	0.3	0.5	21	20	41	33
Chinese Taipei	3.05	...	0.3	0.4	0.4	6	-2	14	23
Above 15	702.67	94.3	97.3	97.1	97.1	-	-	-	-
									Importers
European Union (15)	312.66	37.5	47.0	39.3	42.6	4	1	10	22
Extra EU 15 imports	66.52	5.3	7.3	7.6	9.1	10	2	12	30
USA	181.28	20.3	24.7	28.9	24.7	10	-3	7	3
Canada (3)	49.00	8.7	7.7	7.9	6.7	7	9	11	5
Mexico (1,3)	20.19	1.8	1.6	3.4	2.7	35	-2	9	-5
China (1)	12.78	0.6	0.6	0.6	1.7	8	29	42	84
Japan	11.13	0.5	2.3	1.7	1.5	-4	-7	7	13
Australia	11.10	1.3	1.2	1.5	1.5	7	-15	18	30
Switzerland	7.15	1.8	1.9	1.1	1.0	0	3	-1	11
Poland	6.83	0.9	0.1	0.7	0.9	...	7	8	35
Turkey	6.19	...	0.4	1.0	0.8	28	-64	31	122
Saudi Arabia	6.05	2.7	0.9	0.6	0.8	12	36	5	11
Russian Federation (2)	5.97	-	-	0.4	0.8	...	57	19	27
Czech Republic (1,3)	4.97	-	-	0.4	0.7	...	23	19	26
Hungary (1)	3.94	0.4	0.2	0.4	0.5	...	2	22	27
Slovak Republic	3.64	-	-	0.2	0.5	...	25	25	66
Above 15	642.71	76.3	88.5	88.2	87.5	-	-	-	-

Tabelle 84: Einfuhr, Wert 1000 US$, Stück. Personen – und Kombinationskraftwagen. Teilweise SITC Rev.2, Umrechung der ausländischer Währungen meist für 1990, siehe (11)(12). Daten: Auto International in Zahlen, div. Jahrgänge.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 110, Abschnitt 'E', 52, Abschnitt 'I', 21, 28, 35.

	1983	1985	1989	1994	1998
USA					
Einfuhr Wert	23.874.885 (1)	31.470.987 (1)	44.441.479 (2)	53.454,937 (3)	73.063.638 (3)
Einfuhr Stück	3.621.122 (1)	4.443.818 (1)	4.050.147 (2)	3.811.513 (3)	- (15)
Produktion - Personenkfz - Nutzkraftwagen insgesamt:	 6.781.184 3.148.217 (4) 9.929.401	 8.184.821 3.463.406 11.648.227	 6.823.097 4.024.530 10.847.627	 6.613.983 5.648.767 12.262.750	 5.637.089 6.959.027 12.596.116
- davon japanische Werke	55.335 (5)	189.147 (6)	694.359 (7)	1.511.732 (8)	1.673.120 plus 432.882 (9)
Ausfuhr -davon Kanada -übrige Welt	560.022 522.802 37.220	707.247 676.180 31.067	929.519 569.893 359.623	1.052.690 487.667 565.023	905.410 (15) 583.999
Japan					
Einfuhr Wert (10)	623.056	921.631	3.654.500	7.219.035	5.206.423
Einfuhr Stück	37.478	52.673	195.312	295,476	268,795
Produktion	7.073.173	7.646.816	9.052.406	7,801,317	8.100.169
Ausfuhr	3.946.975	4.887.985	4.776.658	3.572.772	4.101.097
Frankreich					
Einfuhr Wert (10)	5.173.673	6.051.036	11.180.019	12.605.537	14.414.815
Einfuhr Stück	995.519	1.020.957	1.382.747	1.230.776	1.393.833
Produktion	2.960.823	2.632.366	3.409.017	3.175.213	2.784.469
Ausfuhr	1.248.708	1.251.518	1.513.287	1.415.977	1.971.030
England					
Einfuhr Wert (10)	5.935.501 (11)	8.021.858 (12)	14.297.368	17.751.078 (11)	22.568.800
Einfuhr Stück	1.077.792	1.070.873	1.416.694	1.133.667	1.601.176
Produktion	1.044.597	1.047.973	1.299.082	1,475,549	1.786.623
Ausfuhr	279.296	249.880	394.969	640.085	1.028.742
Italien					
Einfuhr Wert (10)	3.818.364	6.099.142	11.278.499	15.082.312	14.770.763 (13)
Einfuhr Stück	660.041	869.225	1.197.133	1.133.667	1.673.603
Produktion	1.395.531	1.389.156	1.971.969	1.340.878	1.378.106
Ausfuhr	486.299	467.550	1.752.041	771.771	733.974
Deutschland					
Einfuhr Wert (10)	7.366.332	8.146.174	13.093.448	18.879.016	20.041.018 (13)
Einfuhr Stück	1.072.303	1.084.398	1.361.631	1.623.015	2.016.041
Produktion	3.877.641	4.166.686	4.563.673	4.093.685	5.348.115
Ausfuhr	2.606.530	2.914.225	2.987.574	2.492.988	3.543.679

(1) Abgrenzung SITC Rev. 2, 781.0 – 0.10, 020, 030, 040. (2) Abgrenzung HS, (3) Wieder SITC, diesmal Rev. 3, Abgrenzung für Personenwagen 7812-0. (4) Nutzkraftwagen werden hier zusätzlich aufgeführt, weil in dieser Sparte Jeeps und Pickups enthalten sein dürften, die als Personenkraftwagen genutzt werden. (5) Im Jahre 1983 produziert allein Honda Personenkraftwaren. Nissan wird mit 19.979 Einheiten in der Sparte der Nutzfahrzeuge erstmals geführt. (6) Honda und Nissan. (7) Zahl für Honda, Nissan, Mazda ohne die beiden Toyota/GM-Joint Ventures, die 343.390 Einheiten herstellen. (8) Diesmal Honda, Nissan, Toyota, Auto Alliance (Mazda/Ford), Subaru, ohne Toyota/GM mit 114.576 Einheiten. (9) Honda, Mitsubishi, Nissan, Toyota, SIA (Subaru/Isuzu), ohne

Joint Veture von Toyota/GM mit 160.144 Einheiten. Die zusätzliche Zahl bezieht die japanische Produktion von Nutzfahrzeugen, diesmal als Light Trucks bezeichnet mit ein. (11) Währungsumrechnungzahlen von 1991, 19 August. (12) Währungsumrechungszahlen von 1992, 19 August. Umrechungen nach: http://www.oanda.com/converter/classic (13) Euro 2001, 19 August. (15) U.S.-Daten für 1999.

	1983	1985	1989	1994	1998
Spanien					
Einfuhr Stück	69.584	44.923	379.984	519.722	871.841
Produktion	1.414.581	1.230.071	1.638.615	1.821.696	2.216.386
Ausfuhr	703.167	707.510	958.178	1.649.325	1.919.387
Portugal					
Einfuhr Stück	97.777	103.948 (4)	162.147	216.023	278.574
Produktion	65.903 (1)	60.975	73.181 (3)	37.754	181.388 (2)
Ausfuhr	16.061	16.344	45.124	29.498	176.606
Brazilien					
Einfuhr Stück	-		-	-	-
Produktion	774.012	776.890	730.992	1.248.773	1.254.016
Ausfuhr	-		-	-	-
Korea					
Einfuhr Stück	-	-	-	8.643	-
Produktion	121.987	264.458	871.898	1.805.895	1.625.125
Ausfuhr	-	-	-	342.294	1.228.144
Indien					
Einfuhr Stück	-	-	-	-	-
Produktion	66.575	129.332	214.993	298.044	457.819
Ausfuhr	-	-	-	-	-

(1) Eingetragen als Montage. (2) Autoeuropa VW und Ford; Citroen, Renault seit 1996 Produktion; Opel, Montage.
(3) Auf und Ab liegt an Renault und seiner Montage. (4) Zahlen für 1985.

Tabelle 85: Die Weltproduktion von Automobilen und Lkw nach Regionen 2004. Daten CCFA 2006.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 113.

Zonen	Nord-amerika	Südamerika	EU-15	Europa andere u.a. Türkei	Japan	Korea	andere Länder: Asien, Afrika	Total
Produzenten	Tausend							
Europäische Produzenten	3.267	1.376	11.697	1.671	119	81	1.272	19.483
Anteil der gesamten Produktion	17 %	7 %	60 %	9 %	1 %	0 %	7 %	100 %
BMW	143		1.063				44	1.250
FIAT-IVECO Irisbus		444	1119	452			105	2.120
Irisbus			4	2				6
MAN			68	2				70
Daimler-chrysler	2.834	68	1.543	12	119		53	4.628
Porsche			84					84
PSA Peugeot Citroen		118	2.871	17			399	3405
Renault Dacia Samsung	12	120	1.829	424		81	6	2.472
MG Rover			106					106
Scania	1	14	44					59
VW	225	603	2.842	761			664	5.095
Volvo	52	9	129	1				191
Amerikanische Produzenten	8.857	965	3.927	401	0	0	811	14.962
Anteil der gesamten Produktion	59 %	6 %	26 %	3 %	0 %	0 %	5 %	100 %
FORD	3.522	346	2.207	230			338	6.644
GM	5.134	619	1.670	171			473	8.067
Navistar	126							126
PACCAR	75		50					125
Japanische Produzenten	4.191	185	1.216	231	10.390	1	3.911	20.124
Anteil der gesamten Produktion	21 %	1 %	6 %	1 %	52 %	0 %	19 %	100 %
DAIHATSU			7		679		279	965
FUJI HEAVY (Subaru)	109				492		1	601
Hino				1	94			95
HONDA	1.235	62	191	16	1.243		491	3237
ISUZU	17	14		4	218		247	500
MAZDA	97	6			819	1	353	1.275
MITSUBISHI	104	21	88		640		575	1.429
NISSAN	1.080		463		1.439		209	3.190
NISSAN Diesel					40			40
Susuki - Maruti	5		16	73	1.046		837	1.977
Toyota	1.544	82	451	137	3.681		919	6.815
Koreanische Produzenten	0	32	0	247	0	3200	330	3.810
Anteil der gesamten Produktion	0 %	1 %	0 %	6 %	0 %	84 %	9 %	100 %
GM DAEWOO		24		155		555	165	899
Hyundai-Kia		8		92		2506	160	2.766
Ssangyong		0	0			139	5	144
Alle Produzenten	16.265	2.562	16.854	3.975	10.512	3.469	10.528	64.165
Anteil an der gesamten Produktion	25 %	4 %	26 %	6 %	16 %	5 %	16 %	100 %

Tabelle 86: Minimum Efficient Scale in Different Parts of the Auto Industry.
In: Nolan 2001: 503.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 113.

Acitivity	Volume required to achieve minimum unit costs
Casting engine blocks	1 million
Casting other parts	100 000 - 750 000
Power train machining/assembly	600 000
Axle making/assembly	500 000
Pressing various panels	1- 2 million
Painting	250 000
Final assembly	250 000
Advertising	1 million
Finance	2-5 million
R & D	5 million

Tabelle 87: Ausmaß von Betriebsgrößenvorteilen und Anbieterkonzentration in 18 Branchen. Aus: Monopolkommission, 6. Hauptgutachten, 1984/1985: 231-269. In: Schmidt 1996a: 87.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 113, Abschnitt 'E', 43.

			Technisch bedingte Konzentration		Tatsächliche Konzentration: Anteil der drei größten Anbieter	
Produktgruppe	Mindestoptimale Betriebsgröße (MOTB) Produktionmenge/Jahr	Herstellstück-kostennachteil bei einem Drittel des MOTB	Anteil eines MOTB-Anbieters 1984 (%)	Anteil von drei MOTB-Anbieter 1984 in %	am Produktions-wert der Güterklasse 1984 (%)	an der Produktions-menge der Produktgruppe 1984 (%)
PKW	500 Tsd. Einheiten/Jahr	hoch	14	42	64,2	64,8
LKW	200 Tsd. Einheiten/Jahr	hoch	100	>100	91,3-97,6	97,9
Ackerschlepper	100-120 Tsd. Einheiten/Jahr	hoch	>100	>100	69,9	-
Mähdrescher	20 Tsd. Einheiten/Jahr	mittel	>100	>100	-	100
Motorräder	200 Tsd. Einheiten/Jahr	-	>100	>100	-	100
Kühl-/Gefrierschränke	1,5 Mill. Einheiten/Jahr	hoch	56	>100	69,5	-
Reifen	9 Mio. Stück/Jahr	mittel	25	75	60,5	-
Unterhaltungselektronik						
-Farbfernsehgeräte	1,3-2,2 Mio. Stück/Jahr	gering	33-56	100	38,2	-
-Videorecorder	0,8-1,0 Mio. Stück/Jahr	-	62-77	>100	-	-
Digitale Telefonvermittlungs-einrichtungen	0,4-0,5 Mio. Anschlußeinheiten/Jahr	mittel	11-17	33-51	69,7	-
Elektronische Schreibmachinen	500 Tsd. Stück/Jahr	mittel	70	>100	99,0	100
Mineralölprodukte	10 Mio. t/Jahr	gering	14	42	43,6-61,7	-
Chemische Grundstoffe						
-Äthylen	0,5 Mio. t/Jahr	mittel	16	48	46,0	-
-Ammoniak	0,55 Mio. t/Jahr	mittel	28	87	89,0	-
-Schwefelsäure	0,35 Mio. t/Jahr	mittel	12	36	45,8	-
Stahl						
-intergriertes Hüttenwerk	9,6-12 Mio. t/Jahr	hoch	31	93	47,9-62,5	-
-Ministahlwerk	0,7-0,8 Mio. t/Jahr	hoch	2	6	-	-

Zement	1,3 Mio. t/Jahr	hoch	5	15	47,6	-
Bier	2,8 Mio. hl/Jahr	mittel	3	9	11,5	-
Zigaretten	70 Mrd. Stück/Jahr	gering	44	>100	62,0	-
Tiefdruckerzeugnisse	-	gering	-	-	-	-
Regionale Abonnementstages-zeitungen	150-180 Tsd. Exemplare/Tag	hoch	-	-	-	-

Der Herstellstückkostennachteil wird als gering, mittel bzw. hoch bezeichnet, wenn er unter 5 %, zwischen 5 und 10 % bzw. über 10 % liegt.

Tabelle 88: Growing chemicals consumption. EUR bn.
In: Perlitz 2005: 2.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 117.

	China	Germany	EU-25	World
1994	50	90	343	1,147
1995	58	93	363	1,190
1996	67	89	366	1,219
1997	81	93	389	1,282
1998	81	95	394	1,344
1999	93	100	409	1,453
2000	129	111	467	1,788
2001	139	110	479	1,802
2002	149	109	480	1,786
2003	157	109	486	1,697
2004	162	110	514	1,766

Source: VCI.

Tabelle 89: The 30 Top Chemical companies in the world, share in sales.
In: CEFIC 1998: 13.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 118.

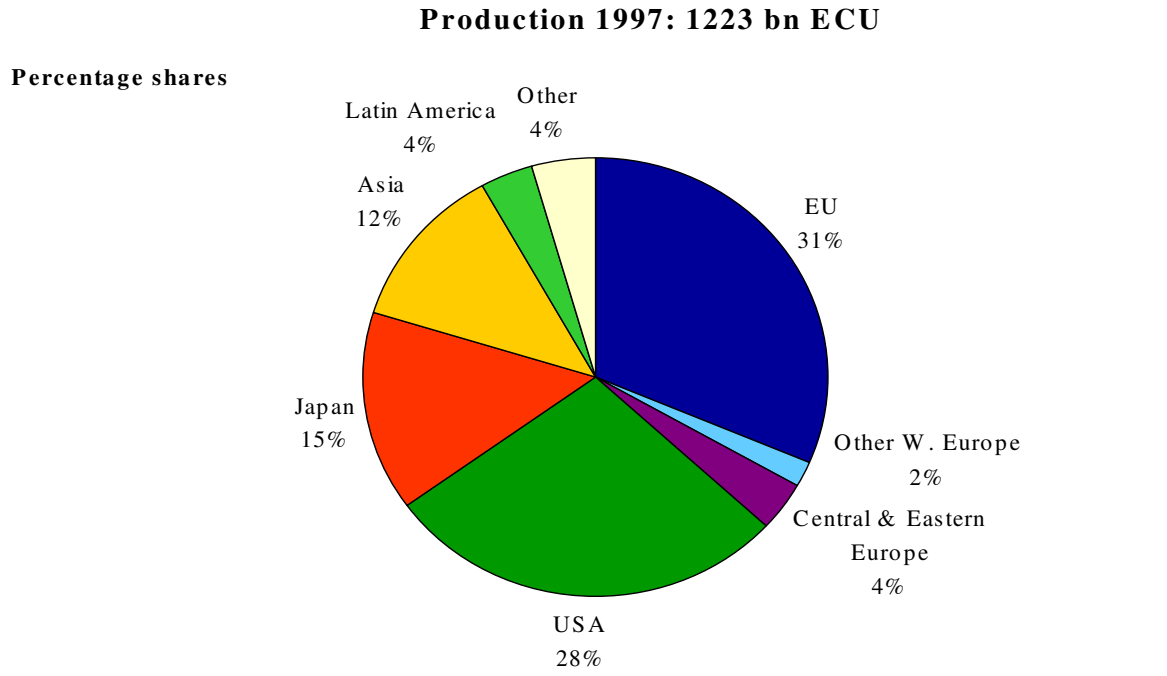
		Worldwide sales		Share of world chemicals sales
Based in	Number	In bn ECU	In %	
EU	15	189	54%	15%
other w. Europe	3	36	10%	3&
USA	8	94	27%	8%
Japan	3	26	7%	2%
other	1	6	2%	0%
Total	**30**	**351**	**100%**	**29%**

Tabelle 90: The 30 Top Chemical companies in the world. In: CEFIC 1998: 14.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 118.

1997 worldwide sales			
	Company	In mio ECU	In mio USD
1.	**BASF**	**28 360**	**32 169**
2.	**Bayer**	**27 966**	**31 722**
3.	**Hoechst**	**26 489**	**30 046**
4.	Du Pont	21 237	24 089
5.	Merck	20 838	23 637
6.	**Novartis**	**18 957**	**21 503**
7.	Dow	17 648	20 018
8.	**ICI**	**15 961**	**18 105**
9.	**Rhône-Poulenc**	**13 587**	**15 412**
10.	Mitsubishi Chem	12 630	14 326
11.	**Shell**	**12 556**	**14 242**
12.	**Roche**	**11 410**	**12 942**
13.	**Akzo Nobel**	**10 869**	**12 328**
14.	Exxon	10 751	12 195
15.	**Elf Atochem**	**8 760**	**9 936**
16.	**Solvay**	**7 666**	**8 696**
17.	**Zeneca**	**7 494**	**8 501**
18.	Sumitomo Chem	7 434	8 433
19.	Monsanto	6 624	7 514
20.	**Henkel**	**6 212**	**7 046**
21.	**Norsk Hydro**	**5 986**	**6 790**
22.	**Huls**	**5 953**	**6 752**
23.	General Electric	5 881	6 671
24.	Showa Denko	5 812	6 593
25.	**Air Liquide**	**5 797**	**6 576**
26.	Union Carbide	5 732	6 502
27.	**BOC**	**5 719**	**6 487**
28.	SABIC	5 647	6 405
29.	**DSM**	**5 606**	**6 358**
30.	Amoco	5 238	5 941

Sources: Chemical Insight & CEFIC-Ecostat analysis.
List of 30 top chemical companies reproduced with the kind permission of Reed Business Publishing - Chemical Insight, but adjusted by using average rather than year end exchange rates.

Tabelle 91: Geographic breakdown of world chemicals production. In: CEFIC 1998: 1.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 118.



Sources: ESCIMO, UNIDO Industrial Statistics & CEFIC-Ecostat analysis.
Notes: Estimated world production; estimates for all regions except EU, USA & Japan.
Other = Africa, Oceania, Canada, Turkey, Malta & other Balkan States.
(*) Strictly speaking, value of production sold, augmented by value of sales of products purchased and resold in their original condition.

Tabelle 92: World Production of Ethylene, Selected Countries, 1989-1996 (millions tons). In: Nolan 2001: 451.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 118.

			Increase	
Country	1989	1996	1989-96	(%)
USA	15.9	22.3	6.4	(40)
Japan	5.6	7.2	1.6	(29)
Germany	3.0	3.8	0.8	(27)
Korea	0.7	4.0	3.3	(571)
France	2.5	2.7	0.2	(8)
Canada	2.3	3.2	0.9	(39)
China	1.4	3.0	1.6	(114)

Tabelle 93: Synthetic Fibre Production Capacity, Selected Countries, 1989-96 (million tons). In: Nolan 2001: 451.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 118.

			Increase	
Country	1989	1996	1989-96	(%)
World	18.0	24.2	6.2	(34)
USA	3.5	3.7 (1995)	0.2	(6)
Japan	1.8	1.9	0.1	(6)
Korea	1.2	2.0	0.8	(67)
Taiwan	1.7	2.5	0.8	(47)
China	1.3	3.2	1.9	(146)

Tabelle 94: World Production of Plastics, Selected Countries, 1989-96 (million tons). In: Nolan 2001: 451.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 118.

			Increase	
Country	1989	1996	1989-96	(%)
World	95.2	129.4	34.2	(36)
USA	26.5	38.6	12.1	(46)
Japan	11.9	14.7	2.8	(24)
Germany	9.1	10.9	1.8	(20)
Korea	2.5	7.7	5.2	(208)
Taiwan	2.5	4.6	2.1	(84)
Netherlands	3.3	4.2	0.9	(27)
Belgium	2.8	4.6	1.8	(64)
France	4.3	5.2	0.9	(21)
China	2.2	3.6	1.4	(64)

Tabelle 95: World network of major chemicals trade flows. In: CEFIC 1998: 2.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 118.

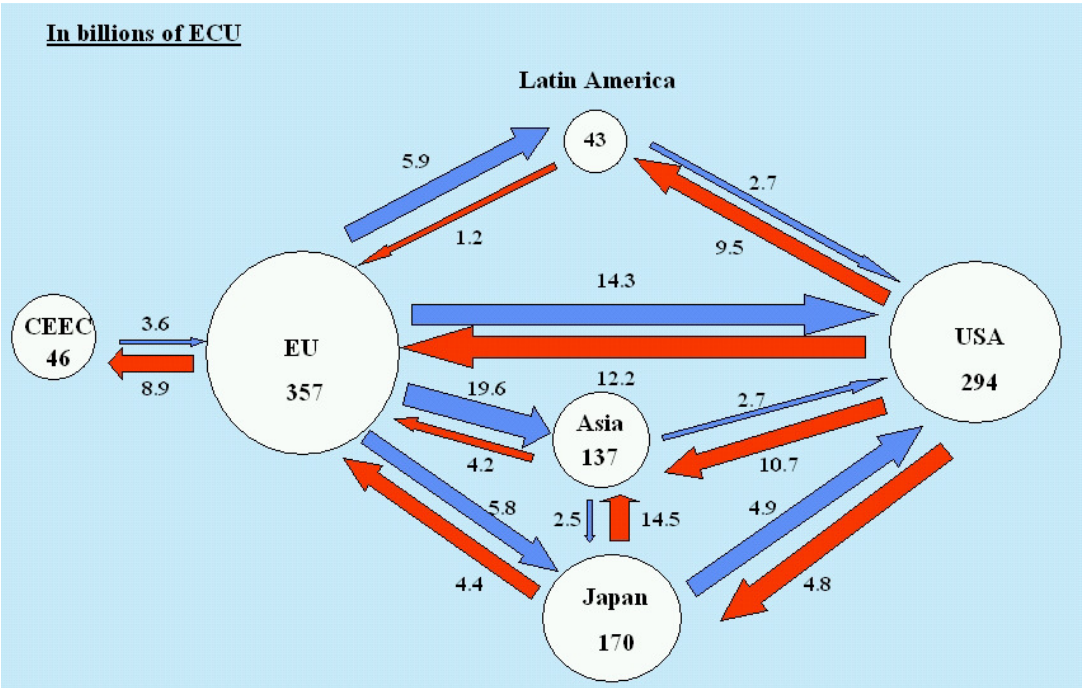


Tabelle 96: Recent Steel Market Statistics and Outlook. Crude Steel Production, Million tonnes. In: OECD 2004a: 6.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 119, 121.

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
USA	98.7	97.4	101.8	90.1	92.2	90.4	91.0	95.5
Canada	15.8	16.1	16.5	15.2	15.9	15.8	16.1	16.3
Mexico	14.2	15.3	15.6	13.3	14.1	15.2	14.7	14.8
EU 15	159.9	155.2	163.4	158.5	158.7	160.3	163.2	166.5
other Europe	39.1	36.6	39.9	39.3	41.0	44.3	47.4	47.6
Japan	93.6	94.2	106.4	102.9	107.8	110.5	109.8	108.0
Korea	39.9	41.0	43.1	43.9	45.4	46.3	47.3	49.2
Australia and N-Z	9.7	9.0	7.8	7.9	8.3	8.4	8.9	8.9
North America	128.7	128.9	133.9	118.6	122.2	121.4	121.8	126.6
Europe	199.0	191.8	203.3	197.8	199.7	204.7	210.6	214.1
Pacific Area	143.2	144.2	157.4	154.6	161.4	165.2	166.1	166.2
Total OECD	470.8	464.9	494.5	471.0	483.3	491.2	498.5	506.8
Brazil	25.8	25.0	27.9	26.7	29.6	31.2	32.2	31.5
other Latin America	11.5	10.7	12.6	11.8	12.6	13.3	13.4	13.4
Latin America	37.2	35.7	40.5	38.6	42.2	44.4	45.7	44.9
India	23.5	24.3	26.9	27.3	28.8	31.8	32.8	33.9
ASEAN (5)	7.8	8.3	9.6	9.9	10.6	11.2	12.0	12.7
Other Asia	18.2	16.7	18.2	18.8	19.7	20.3	19.2	19.5
total other Asia	49.5	49.3	54.8	56.0	59.1	63.3	64.0	66.1
Middle East	13.1	13.7	14.7	16.3	17.7	18.6	19.4	20.4
Other Africa	1.1	1.4	1.4	1.4	1.5	1.4	1.3	1.4
South Africa	8.0	7.9	8.5	8.8	9.1	9.5	9.3	9.5
Total Africa	9.1	9.2	9.9	10.2	10.6	10.9	10.6	10.9
Non-OECD economies	108.9	107.9	119.8	121.1	129.6	137.1	139.7	142.3
CEEC (2)	8.6	6.2	6.8	7.0	7.4	7.6	7.9	8.0
Russia	43.8	51.5	59.4	59.0	59.8	62.7	64.6	67.2
Ukraine	24.5	27.5	31.8	33.1	34.1	36.9	39.3	39.9
Other NIS	6.2	7.2	8.1	8.1	7.8	8.4	10.7	12.5
N.I.S.	74.4	86.1	99.3	100.1	101.6	108.0	114.6	119.5
NIS & CEEC	83.0	92.4	106.1	107.1	109.0	115.6	122.5	127.5
China	114.6	124.0	127.2	150.9	181.6	220.1	255.0	288.7
World	777.4	789.1	847.6	850.0	903.4	964.1	1015.6	1065.4

Tabelle 97: Total Exports and Imports of Steel 2003. Thousand tonnes. Modifiziert aus: OECD 2005b: 24-25.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 119.

Countries	Exports	Imports
Germany	24430	17840
Austria	5652	3259
Belgium	16023	10532
Denmark	1102	2867
Spain	6733	12185
Finland	3696	1337
France	17343	14858
Greece	727	2584
Ireland	80	1033
Italy	11707	17654
Luxembourg	4479	2565
Netherlands	8400	6115
Portugal	954	3075
United Kingdom	7326	8191
Sweden	4352	3303
EU (15) total	113205	107930
Norway	914	1305
Switzerland	1190	2075
Turkey	..	..
Hungary	..	..
Poland	3666	3482
Czech Republic	4042	1046
Slovac Republic	4572	3028
Other OECD Europe total	14384	10936
OECD Europe total	127589	118866
Canada	5103	6578
Mexico	5141	6256
United States	7620	21443
Japan	34461	5954
Australia	2831	1657
Korea	14118	15583
OECD total	196863	176337
Brazil	12985	550
Bulgaria	1707	646
India	4252	1460
Romania	3273	1178
Russia	33169	3717
Ukraine	...	...

Tabelle 98: Steel: World Exports, Imports, and Trade Balance. 1980-88 (In million of ingot tons equivalent). Aus: IMF 1988: 159.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 119.

	1980	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988 (1)
Exports								
OECD	103.0	96.7	101.2	111.7	115.4	100.4	98.1	...
United States	4.8	2.3	1.5	1.1	1.1	1.2	1.4	1.5
European Community (10)	36.6	33.9	34.5	40.1	…	…	…	...
European Community (12)	…	…	…	…	50.0	39.7	39.9	40.0
Japan	38.6	37.2	40.1	41.2	41.0	37.3	32.8	31.8
Canada	…	4.6	3.5	4.0	4.1	4.5	5.2	...
Australia. New Zealand	…	1.8	1.7	1.3	2.0	2.0	2.1	...
Other OECD	23.0	16.9	19.9	24.0	17.2	15.7	16.7	...
Developing countries	36.9	19.4	23.2	23.3	25.3	24.3	26.2	...
Others (2)	…	23.2	27.4	28.3	33.1	35.8	34.2	...
World	139.9	139.3	151.8	163.3	173.8	160.4	158.5	...
Imports								
OECD	52.4	52.6	53.7	68.0	63.7	61.1	65.2	...
United States	17.9	19.3	19.7	30.3	28.1	23.9	23.5	24.0
European Community (10)	13.5	13.0	13.0	12.5	…	…	…	...
European Community (12)	…	…	…	…	12.1	14.2	13.7	14.2
Japan	1.5	2.6	3.6	5.2	3.8	4.3	6.5	7.5
Canada	…	1.4	1.6	2.5	3.1	2.8	3.9	...
Australia. New Zealand	…	1.7	1.4	1.8	1.7	1.6	1.8	...
Other OECD	19.5	14.5	14.4	15.7	14.9	14.3	15.8	...
Developing countries	84.9	57.2	54.6	51.4	52.6	45.6	46.7	...
Others (2)	…	30.0	39.4	41.3	56.6	52.7	44.7	...
World	137.3	139.8	147.7	160.7	172.8	159.4	156.6	...
Net exports								
OECD	50.6	44.1	47.5	43.7	51.7	39.3	32.9	31.5
United States	-13.1	-17.0	-18.2	-29.2	-0.27	-22.1	-22.1	-22.5
European Community (10)	23.1	20.9	21.5	27.6	-	-	….	-
European Community (12)	…	…	…	…	38.0	25.5	26.2	25.8
Japan	37.1	34.6	36.5	36.0	37.2	33.0	26.3	24.3
Canada	-	3.2	1.9	1.5	1.0	1.7	1.3	1.3
Australia. New Zealand	-	0.1	0.3	-0.5	0.3	0.4	0.3	0.4
Other OECD	3.5	2.4	5.5	8.3	2.3	1.4	0.9	2.2
Developing countries	-40.6	-37.8	-31.4	-28.1	-27.3	-21.3	-20.5	-18.4
Others (2) (3)	-10.0	-6.3	-12.0	-13.0	-23.5	-17.0	-10.5	-11.1

(1) OECD Projections
(2) Includes South Africa. U.S.S.R. other East European Countries. China. and the Democratic Peoples's Republic of Korea (North Korea).
(3) Includes small amounts from unspecified sources for 1980 and 1982.

Tabelle 99: Top Ten World Steel Producers in 2001. In: Stikova/Maug 2004: Exibit 2.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 120.

Rang	Group	Production (mt)	Market Share (%)	Country
1	Acerlor	45	5,3	France/Lux./Spain
2	Posco	29	3,4	South Korea
3	Nippon Steel	29	3,4	Japan
4	NKK/Kawasaki	24	2,8	Japan
5	LNM	22	2,6	Great Britan
6	Corus	18	2,1	Great Britan
7	Thyssen Krupp	18	2,1	Germany
8	Shanghai Baosteel	20	2,4	China
9	Riva	16	1,9	Italy
10	US Steel	11	1,3	United States
		232	27,3	

Tabelle 100: Evolution of 3-firm concentration ratios, 1962-1990. Aus: De Jong 1993: 10-11.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 120.

	Industry	Number of firms (a)	1962	1967	1972	1977	1982	1989	1990	Industry growth
1	Aerospace	15	42,7	40,7	35,5	39,4	37,3	36,6	41,1	strong
2	Electronics	20	41,8	38,2	35,2	35,4	28,8	32,0	30,2	very strong
3	Pharmaceuticals	20	48,6	35,2	30,2	32,8	31,8	27,5	30,9	very strong
4	Chemicals	20	32,7	29,1	24,8	26,4	27,7	31,8	33,8	slow since 70s
5	Motorvehicles (incl. components)	20	66,7	63,2	56,2	50,5	41,3	43,2	40,3	very slow in 80s
6	Industrial & farm equipment	20	34,7	32,2	32,1	29,6	24,0	32,7	34,0	stagnant, decline
7	Metalproducts & manufacturing	20	31,7	29,1	27,1	27,3	31,4	35,4	35,5	average growth
8	Paper & wood products	19	29,5	27,1	26,6	28,6	26,3	25,8	30,0	below average
9	Food	20	38,8	36,3	34,6	34,9	35,1	37,8	41,7	below average since 70s
10	Drinks	9	50,0	47,3	52,0	52,8	53,2	51,6	54,4	below average since 70s
11	Tobacco	9	58,2	57,0	56.2	59,8	68,9	74,0	75,0	decline, stagnant

(a) Bezug ist hier nicht etwa der weltweite Output in diesen Bereichen oder der Konsum, sondern es geht um die Anteile der 3 größten Firmen innerhalb der Gruppe größerer Firmen, deren Anzahl in dieser Spalte angegeben ist.

Tabelle 101: Production Costs of Boninas Laminada a Frio, Selected Countries, April 2001 (US$/dispatched tons). In: Ferraz et al. 2003: 27.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 121.

	USA	Japan	Germany	UK	S. Korea	China	Brazil
Raw materials	115	106	109	105	112	118	103
Coal	27	27	26	24	28	28	37
Iron ore	55	56	62	58	59	75	40
Scrap / DRI	33	26	21	23	25	15	26
Other raw materials	172	150	148	153	134	152	135
Labour costs	154	142	136	113	62	26	57
Hourly wage	38	36	34	27,6	13	1,25	10,5
Total operational costs	441	398	392	371	308	297	295
Financial costs	39	60	40	46	42	50	67
Depreciation	29	40	30	26	30	30	32
Interest	10	20	10	20	12	10	35
Total cost	480	458	432	417	350	297	362

Tabelle 102: Ausfuhr von Maschinenbauerzeugnissen ausgewählter Länder.
In: Weiß 2005: 10.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 123.

	In Mill. US$ zu jeweiligen Preise und Wechselkursen			Welthandelsanteil in %			Jährliche Veränderung in %		
	1991	1995	2000	1991	1995	2000	1991-1995	1995-2000	1991-2000
EU-Länder	181 403	236 754	234 754	57,7	55,7	50,8	5,5	-0,2	4,1
Belgien/ Luxemburg	6 346	10 157	13 094	2,0	2,4	2,8	11,4	5,7	9,1
Dänemark	4 824	6 445	5 467	1,5	1,5	1,2	5,5	-3,2	1,9
Deutschland	67 906	83 546	77 865	21,6	19,6	16,9	3,7	-1,1	2,7
Griechenland	110	299	372	0,0	0,1	0,1	28,2	3,9	14,9
Spanien	4 492	6 460	7 573	1,4	1,5	1,6	7,6	3,0	7,8
Frankreich	18 941	25 927	24 723	6,0	6,1	5,4	6,6	-0,3	4,3
Irland	1 261	1 545	1 532	0,4	0,4	0,3	4,3	-0,4	4,0
Italien	33 109	45 568	46 063	10,5	10,7	10,0	7,4	-0,6	5,0
Niederlande	8 456	9 534	9 432	2,7	2,2	2,0	1,5	-0,7	1,5
Österreich	6 494	8 199	8 084	2,1	1,9	1,8	4,6	0,5	3,2
Portugal	675	963	1 296	0,2	0,2	0,3	6,7	6,4	8,3
Finnland	2 573	4 599	4 697	0,8	1,1	1,0	15,0	-0,5	8,4
Schweden	7 121	9 403	10 041	2,3	2,2	2,2	6,4	1,0	5,2
Großbritannien	19 097	24 110	24 145	6,1	5,7	5,2	5,1	-0,2	4,7
USA	45 055	64 376	86 108	14,3	15,1	18,7	9,3	4,8	7,7
Japan	44 381	68 036	67 341	14,1	16,0	14,6	11,0	-1,9	3,3
Summe	270 840	369 166	387 833	86,1	86,8	84,1	7,1	0,5	4,7
OECD	291 110	399 689	421 710	92,6	94,0	91,4	7,3	0,6	4,8
Welt (1)	314 503	425 404	461 288	100,0	100,0	100,0	6,9	1,1	5,0

(1) Berechnet als Importe der OECD aus allen Ländern plus Exporte der OECD Länder in die Nicht-OECD Länder (OECD nach dem Stand von 1993). Quelle: DIW Außenhandelsdaten.

Tabelle 103: U.S. imports for consumption, by principal source, 1991 and 2000 (in thousand dollars). In: USITC 2002: 20.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 126.

Country	1991		Country	2000
Japan	1,845,190		Canada	9,065,413
Canada	694,421		Mexico	5,863,411
Malaysia	506,944		Japan	3,646,647
China	487,895		China	3,312,227
Singapore	280,556		Korea	3,182,509
Taiwan	273,796		Malaysia	2,019,019
Korea	271,263		Taiwan	1,891,293
Thailand	225,416		United Kingdom	914,119
Sweden	181,298		Israel	889,332
Hong Kong	176,646		Sweden	663,644
Israel	127,690		Thailand	487,402
Mexico	124,785		France	379,414
France	105,170		Germany	379,030
United Kingdom	101,471		Brazil	342,667
Philippines	93,678		Singapore	336,729
All other	250,709		All other	1,095,508
Total	5,746,928		Total	34,468,392
EU 15	554,461		EU 15	2,858,934

Tabelle 104: Semiconductors: U.S. imports for consumption, by principal source, 1991 and 2000 (in thousand dollars). In: USITC 2002: 34.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 127.

Country	1991		Country	2000
Japan	3,574,552		Japan	8,044,785
Korea	1,778,542		Korea	7,478,707
Malaysia	1,584,345		Malaysia	6,296,658
Canada	1,419,743		Philippines	5,531,519
Singapore	1,172,933		Taiwan	5,073,665
Taiwan	672,819		Singapore	3,316,451
Philippines	650,286		Canada	2,110,235
Thailand	382,477		Mexico	1,511,219
Mexico	333,612		Thailand	1,394,727
Hong Kong	276,253		Hong Kong	1,275,654
Germany	253,775		Germany	798,504
United Kingdom	228,211		China	716,081
Israel	143,980		France	572,080
France	117,215		Israel	497,653
Ireland	74,516		United Kingdom	480,285
All other	264,881		All other	2,449,499
Total	12,928,139		Total	47,447,721
EU 15	838,603		EU 15	3,030,507

Tabelle 105: Trade in Computers, selected countries, 2004. Source: UN Comtrade Database. Computers are SITC Rev. 2 - 752, including peripherals, data for Taiwan not available.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 129, 132.

	Exports (US$ Mill.)			Imports (US$ Mill.)	
Countries	Value	Share		Value	Share
China	59 991	24 %		14 456	5 %
USA	24 048	9 %		60 782	23 %
Germany	18 434	7 %		21 263	8 %
Singapore	15 859	6 %		4 984	1 %
Malaysia	12 080	4 %		2 220	> 1
Mexico	10 882	4%		6 240	2 %
Korea	10 148	4 %		3 445	1 %
United Kingdom	9 465	3 %		17 904	6 %
Japan	8 453	3 %		17 617	6 %
China Hongkong	6 872	2 %		7 441	2 %
France	5 085	2 %		11 428	4 %
Indonesia	1 517	> 1		291	> 1
Brazil	237	> 1		763	> 1
Israel	206	> 1		906	> 1
Indien	126	> 1		1 471	> 1
Argentine	10	> 1		509	> 1
Total	244 631			258 991	

Tabelle 106: Computer Equipment: U.S. Imports for Consumption, by principal source 1991 and 2000 (thousand dollars). In: USITC 2002: 14.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 131, 132.

Country	1991		Country	2000
Japan	9,497,727		Japan	14,502,522
Singapore	4,493,528		Taiwan	10,682,035
Taiwan	3,587,818		China	10,618,332
Canada	2,140,485		Singapore	10,092,690
Korea	1,203,008		Mexico	9,042,814
United Kingdom	912,292		Malaysia	8,149,368
Hong Kong	690,904		Korea	7,769,765
Mexico	655,360		Canada	3,741,679
Germany	557,466		Philippines	2,917,725
Thailand	534,229		Thailand	2,738,624
Malaysia	409,375		United Kingdom	2,100,670
Ireland	400,566		Ireland	1,458,084
France	241,975		Hungary	1,262,752
China	193,969		Costa Rica	835,842
Isreal	118,299		Germany	747.822
All other	634,827		All other	3,603,374
Total	26,271,428		Total	90,264,419
EU 15	2,488,420		EU 15	5,986,205

Tabelle 107: Budget authority for R&D by function and character of work: Anticipated levels for FY 1998. Aus: http://www.nsf.gov/sbe/srs/.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 139.

Budge Function	Basic research	Applied research	Development	R&D total
	Millions of dollar			
Total	15,710	15,570	42,359	73,639
National Defense	1,099	4,308	34,463	39,871
Nondefense (total)	14,611	11,261	7,895	33,768
Health	7,361	4,618	1,578	13,557
Space research and technology	1,658	1,591	5,015	8,265
Energy	257	370	516	1,143
General science	3,944	266	0	4,210
National resources and environment	156	1,667	191	2,015
Transportation	459	1,258	203	1,920
Agriculture	560	589	94	1,243
All other	216	902	297	1,415

Tabelle 108: Preliminary federal obligation for research and development and for R&D plant, by agency, category, and performer: FY 2000. Aus: http://www.nsf.gov/sbe/srs/
Erwähnt in Abschnitt 'D', 139.

Agency and category	Performer							
	Total performers	Federal intramural	Federal extramural					
			Industrial firms	Universities and colleges	All FFRDCs	Other nonprofits	State and local governments	Foreign
Agency	(In millions of current dollars)							
Total	77,186	18,118	32,157	15,339	7,407	3,483	422	260
DoD	34,475	7,906	24,254	1,383	670	134	4	123
HHS	16,361	3,406	885	9,208	256	2,386	172	49
NASA	9,695	2,356	4,735	787	1,389	370	13	47
DOE	7,458	667	1,226	648	4,868	46	3	1
NSF	2,890	23	158	2,329	189	175	4	11
USDA	1,709	1,211	11	475	0	7	1	4
All other	4,597	2,549	888	509	36	366	224	25
Category								
Development	77,186	18,118	32,157	15,339	7,407	3,483	422	260
Total research	40,425	8,866	26,930	1,769	1,935	711	75	138
Basic research	34,680	8,776	4,710	13,422	4,543	2,762	346	122
Applied research	18,209	3,336	1,440	9,227	2,437	1,624	88	58
R&D plant	16,470	5,440	3,270	4,195	2,106	1,138	258	64
	2,081	477	517	147	929	10	1	0

FFRDCs: Federally Funded Reseach and Development Centers; DoD: Department of Defense; HHS: U.S. Department of Health and Human Services; NASA: National Aeronautics and Space Agency; DOE: Department of the Environment; NSF: National Science Foundation; USDA: United States Department of Agriculture.

Tabelle 109: Textiles MFA quota shares US. Aus: Erzan/Holmes 1990: 198, 209.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 143, Abschnitt 'G', 87, 93, 100, 109, 123, 169, Abschnitt 'I', 72, Abschnitt 'F', 28.

Exporter	1986-88 average quota growth rate	1986-88 average quota growth rate	1988 actual quota share
Argentina	n.a.	n.a.	n.a.
Bangladesh	93,9	15,8	1,29
Brasil	60,6	9,8	2,35
China	94,6	9,3	11,72
Egypt	93,7	18,5	2,11
Hong Kong	93,3	3,0	11,21
India	96,1	13,6	2,34
Indonesia	94,7	-16,7	1,62
Korea, Rep. of	86,5	4,9	11,39
Macao	72,7	5,0	1,50
Malaysia	60,7	32,1	3,66
Mauritius	80,2	13,2	0,41
Mexico	55,3	10,0	6,65
Nepal	49,8	6,0	0,17
Pakistan	82,3	-1,3	3,81
Peru	19,0	1,9	1,06
Philippines	79,4	10,2	3,63
Romania	43,9	0,2	1,53
Singapore	67,0	1,8	2,98
Sri Lanka	92,4	-24,8	0,82
Taiwan (China)	82,0	5,2	13,39
Thailand	78,4	6,5	2,86
Turkey	95,4	4,7	0,69
Uruguay	77,9	-5,1	0,06
Yugoslavia	87,4	2,1	0,65
Guam			0,05
Trinidad & Tobago			0,31
Poland			1,29
Panama			0,05
Japan			5,63
Burma			0,05
Haiti			0,74
Jamaica			1,52
Columbia			0,05
Pakistan			3,81
Hungary			0,32
El Salvador			0,35
Germany, E.			0,01
Costa Rica			0,19
United Arab Emirates			0,08
Dominican Republic			0,61
Guatemala			0,05
All the countries above			100,0

Tabelle 110: Applied tariffs on selected product groups, simple averages by importer, 2003. In: Mayer 2004: 6.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 146.

	Manufactures		Textiles		Clothing	
	Simple averages	Share of tariff lines above 15 %	Simple averages	Share of tariff lines above 15 %	Simple average	Share of tariff lines above 5 %
Developed countries						
Australia (2004)	5.6	6.7	10.1	4.0	19.7	68.0
Canada	4.2	7.8	8.5	7.9	14.3	65.4
European Union (2002)	1.3	0.6	2.8	0.0	3.8	0.0
Japan	3.2	10.1	5.6	3.9	12.1	37.6
United States (2004)	3.3	4.2	6.9	4.4	10.3	20.6
Developing countries						
Brazil	14.71	45.0	17.1	86.7	20.0	100.0
China (2004)	9.7	15.1	11.4	11.4	17.0	89.7
India (2001)	30.8	93.5	29.3	98.3	34.0	95.9
Malaysia (2002)	8.0	30.3	14.3	57.0	14.6	53.1
Mexico	18.5	51.3	21.5	87.4	34.3	98.2
Republic of Korea	7.8	0.4	9.5	0.0	12.5	0.0
Taiwan Province of China	5.7	3.4	8.8	3.4	11.9	14.3
Thailand (2001)	14.6	51.6	17.0	70.1	35.3	84.4
Tunisia	24.5	65.8	31.3	83.7	41.3	96.0
Turkey	1.7	0.6	2.9	0.0	5.4	0.0
Countries in Central and Eastern Europe						
Czech Republic	5.0	1.4	6.5	2.9	8.4	1.6
Poland	2.4	3.5	2.4	3.7	8.2	46.7
Romania (2001)	10.7	22.1	14.9	41.6	21.9	63.6

Tabelle 111: Leading exporters and importers of clothing, 2003.
In: WTO 2004a: 152.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 147.

(Billion dollars and percentage)		Share in world							
	Value	exports/imports				Annual percentage change			
	2003	1980	1990	2000	2003	1995-00	2001	2002	2003
Exporters									
European Union (15)	59,95	42,0	37,7	24,1	26,5	0	2	7	15
Extra-EU (15) exports	19,04	10,4	10,5	7,4	8,4	0	7	5	15
China a	52,06	4,0	8,9	18,3	23,0	8	2	13	26
Hong Kong, China	23,15	-	-	-	-	3	-3	-5	4
domestic exports	8,20	11,5	8,6	5,0	3,6	1	-7	-10	-1
re-exports	14,95	-	-	-	-	4	-1	-1	7
Turkey	9,94	0,3	3,1	3,3	4,4	1	2	21	23
Mexico a	7,34	0,0	0,5	4,4	3,2	26	-7	-3	-5
India b	6,46	1,7	2,3	3,1	2,9	8	-11	10	7
United States	5,54	3,1	2,4	4,4	2,5	5	-19	-14	-8
Bangladesh b	4,36	0,0	0,6	2,1	1,9	16	2	-6	8
Indonesia	4,11	0,2	1,5	2,4	1,8	7	-4	-13	4
Romania	4,07	...	0,3	1,2	1,8	11	19	17	25
Thailand b	3,62	0,7	2,6	1,9	1,6	-6	-5	-6	7
Korea, Republic of b	3,61	7,3	7,3	2,5	1,6	0	-14	-9	-8
Viet Nam b	3,56	...	...	0,9	1,6	-	3	41	35
Morocco a, b	2,83	0,3	0,7	1,2	1,3	-	-2	4	16
Pakistan	2,71	0,3	0,9	1,1	1,2	6	0	4	22
Above 15	178,34	71,3	77,5	75,9	78,6	-	-	-	-
Importers									
European Union (15)	101,29	54,3	50,6	38,7	42,9	2	1	7	17
Extra-EU (15) imports	60,39	23,0	25,2	22,9	25,6	3	2	6	18
United States	71,28	16,4	24,0	32,4	30,2	10	-1	1	7
Japan	19,49	3,6	7,8	9,5	8,3	1	-3	-8	11
Hong Kong, China	15,95	-	-	-	-	5	1	-3	2
retained imports	0,99	0,9	0,7	0,8	0,4	14	11	-16	-38
Canada c	4,50	1,7	2,1	1,8	1,9	7	6	2	12
Switzerland	3,93	3,4	3,1	1,6	1,7	-3	0	7	14
Russian Federation b	3,71	-	-	1,3	1,6	...	13	27	-4
Mexico a, c	3,03	0,3	0,5	1,7	1,3	14	-3	-5	-9
Korea, Republic of b	2,50	0,0	0,1	0,6	1,1	4	25	38	11
Australia c	2,19	0,8	0,6	0,9	0,9	8	-12	11	20
Singapore	1,94	0,3	0,8	0,9	0,8	3	-10	7	7
retained imports	0,53	0,2	0,3	0,3	0,2	-6	-18	18	-2
United Arab Emirates b, d	1,78	0,6	0,5	0,7	0,8	1	9	15	..
Norway	1,52	1,7	1,1	0,6	0,6	-2	-4	10	12
China a	1,42	0,1	0,0	0,6	0,6	4	7	6	5
Saudi Arabia	1,03	1,6	0,7	0,4	0,4	-2	6	6	13
Above 15	220,60	85,8	92,8	92,6	93,5	-	-	-	-

a Includes significant shipments through processing zones.
b Includes Secretariat estimates.
c Imports are valued f.o.b.
d 2002 instead of 2003.

Tabelle 112: Clothing and Textile imports of selected economies by region and supplier, 1996. Value Mill. US$ (in parantheses selected textile values). In WTO Annual Report 1997: 108-109.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 147, Abschnitt 'F', 28, Abschnitt 'I', 74, 75.

United States	Value Mill. US$	EU (15)	Value (Mill. US$)	Japan	Value (Mill. US$)
Region		**Region**		**Region**	
World	43317 (10702)	World	78753 (54228) ohne EU 15 43664 (17025)	World	19672 (6075)
Asia	26436 (5105)	Western Europe	41825 (40572)	Asia	15836 (4243)
Latin America	10784 (1225)	Asia	21759 (7755)	Western Europe	2645 (1312)
Western Europe	2988 (2669)	C.E.Europe/Baltic States	7021 (1740)	North America	1092 (401)
North America	1095 (1300)	Africa	5878 (804)	Latin America	55 (46)
Middle East	857 (152)	North America	901 (1713)	C.E.Europe/Baltic States	25 (12)
Africa	709 (102)	Middle East	848 (814)	Africa	10 (13)
C.E.Europe/Baltic States	449 (148)	Latin America	346 (396)	Middle East	10 (48)
Suppliers		**Suppliers**		**Suppliers**	
China	6615 (1097)	European Union (15)	35071 (37203)	China	11687 (1948)
Hong Kong, China	4194 (180)	China	6059 (1330)	European Union (15)	2600 (1236)
Mexico	3886 (887)	Turkey	4836	Korea, Rep. of	1359 (597)
European Union (15)	2237 (2374)	Hong Kong, China	4414 (136)	United States	1052 (388)
Taipei, Chinese	2167 (701)	India	2608 (1836)	Thailand	493 (137)
Above 5	19099	Above 5	52988	Above 5	17191
Dominican Republic	1812	Tunisia	2582 (128)	Viet Nam	489 (71)
Philippines	1612	Morocco	2265 (101)	Indonesia	398 (321)
Korea, Rep. of	1594 (732)	Poland	2225 (342)	Hong Kong, China	384 (21)
Indonesia	1530	Romania	1563	Taipei, Chinese	290 (379)
India	1468 (682)	Bangladesh	1509 (122)	Philippines	199 (20)
Malaysia	1295	Indonesia	1389 (734)	Malaysia	154 (88)
Thailand	1280	Hungary	1106 (222)	India	137 (172)
Honduras	1268	United States	894	Korea, Peoples R	124
Bangladesh	1195	Pakistan	890 (1036)	Canada	40 (13)
Sri Lanka	1116	Thailand	877 (413)	Switzerland	28

Canada	1095 (1300)	Malaysia	818 (172)	Sri Lanka	27
Guatemala	832	Sri Lanka	692	Macau	19
Macau	797	Mauritius	655	Bangladesh	15 (14)
El Salvador	740	Czech Rep.	642	Singapore	11
Costa Rica	722	Korea, Rep. of	637 (601)	Mexico	11
Pakistan	678	Slovenia	575 (218)	Pakistan	10 (445)
Turkey	629	Croatia	560	Hungary	9
Jamaica	515	Macau	551	Turkey	9
Singapore	341	Viet Nam	518	Australia	8
Colombia	325	Taipei, Chinese	472 (420)	Peru	7
Israel	312	Switzerland	436	Israel	5
Egypt	270	Slovak Rep.	428	New Zealand	5
United Arab Emirates	220	Philippines	379	Poland	5
Mauritius	175	Bulgaria	373	Slovenia	5
Peru	154	Israel	332	Jamaica	5

Tabelle 113: Survey of engineering estimates of the economies of scale. Gekürzt, ohne Lebenmittelprodukte und die im Text präsentierten Beispiele: Automobile, Lkw, Stahl, Reifen, Petrochemie, Chemikalien, Zement, TV-/Video, Bier siehe Text. In: Pratten 1988: 42-54.
Erwähnt in Abschnitt 'E', 43.

NACE 3 No./Industry	Source/Country for which estimate is made	M.E.S. Dimension of Scale – M.E.S. Scale for that dimension	Increases in unit costs below M.E.S. Scale	Main dimension of scale to which economies relate	Comments	Representativeness of the estimates for UK industry
NACE 224: Non-ferrous metals industry Primary and secondary aluminium: NACE 2245: Aluminium Semi manufactures	L. Wagner; UK	Works making rolled products – 200.000 t per annum		Size of works – no estimate; Production runs – significant; Products – significant R&D- significant	Scale economies much smaller for making extrude products	Aluminium processing is probably representative. There are significant economies for large outputs and production runs. The MES varies according to the process uses and the market often limits the scale of production in practice
NACE 241: Manufacture of clay products for construction purposes: Bricks	Pratten 1971; UK	Non-fletton brickworks 25 mill. bricks at least Size of company manufacturing non-flettons	25 % at half MES Slight if any advantage for multi-works firm	Size of works – substantial	The MES for fletton brickworks is higher	The estimates for non-fletton bricks are representative for much of the industry, but economies of scale for flettons are greater. Also there are niches where small establishments can compete: for example making bricks which match bricks used in existing buildings and which are no longer made on large scale
NACE 243: Building products of concrete, cement and plaster: Plasterboard	L. Wagner 1981; UK	Works, 18-20 sq. mtrs. a year				Plasterboard is not typical for this industry which includes ready mixed concrete and concrete products which are constly to transport and are made at many sites to minimize transport costs
NACE 247 Manufacture of glass and glassware: Glass bottles	Scherer 1975, UK Monopolies commission report: International	Factories 133.000 tons a year or 1000 employes	11 % at 1/3 MES	Size of works – moderate; Production runs – some benefits	There are scale economies for large outputs of specialized products e.g. pharmaceutical bottles	Glass bottles are not typical for this industry. It includes flat glass for which there are large economies of scale and ornamental and scientific glassware for which there may be large economies for some products but many of these product markets are so limited that small establishments are competitive
NACE 249: Manufacture of ceramic goods: Pottery	P.W. Gay and R.L. Smyth, 1974: UK	Tableware: Factories – the MES is small in relation to UK output	No estimate	Specialization and production runs – moderate	There are economies of scale for firms based on marketing, commercial and financial economies. The economies of scale may be larger for industrial	The estimate that the MES for establishments is small is representative for the industry. Also the economies of specialization and production runs apply in much of the industry. In segments, for example fine china, there are economies of scale for marketing

					ceramics	
NACE 25 Chemical industry: NACE 255: Paint	Scherer 1975: International	Works for producting paint – 10 mill. US galls a year/600 employes	4,4 % at 1/3rd MES	Production runs – moderate. Products – moderate. Works – moderate. R&D significant in certain segments of the trade	There is scope for specialization in the industry and for small firms fo be competitive for some products	Paint is representative for the other products included in this trade, varnishes and printing ink
NACE 256: Manufacture of other chemical products: Fertilizers	L. Wagner 1976; International	Ammoia plants – 300.000 - 350.000 tons		Output of plants – large		NACE 256 includes a wide range of products. Generally there are large economies of scale for production of each of these products, but must of them are made in much smaller plants (measured in tons of capacity) than those used for fertilizers
NACE 257: Manufacture of Pharmaceutical products: Pharmaceuticals	Reckie 1975: UK	Works for producing drugs – no estimate but production cost generally a small party of total product costs		Production runs and works – scale economies for these dimensions swamped by other factors affecting costs R&D – large for new drugs. Marketing – large for such of the industry's output		NACE 257 is limited to pharmaceutical products
NACE 258: Manufacture of Soap and Synthetic detergents	Pratten 1971: UK	Plant – 70.000 tons; Plant – at least 10.000 tons.	2 1/2 at half MES, no estimate	Marketing - large		NACE 258 includes perfums, cosmetics and toilet preparations for which production costs generally represent a small part of the prices charged to consumers. Economies of scale for production are not very significant for these products and so estimates of economies of scale for detergents and soap are not representative for this heading.
NACE 76: Man-made Fibres:						
Nylon, acrylic and polyester fibres	Scherer 1980, Weiss 1976, R.W. & S.A. Shaw: USA, UK	Works – Nylon – 50mill. lbs a year, Acrylic - 42,4 mill. lbs a year, Polyester – 40,0 mill. lbs, Polyester – 100.00 tons per year	12 % at 1/2 MES 9,5 % at 1/2 MES 10 % at 1/2 MES 2,6 % at 1/2 MES	Products – moderate Production runs – moderate R&D – moderate		NACE 26 is confined to man-made fibres for which the estimates are representative
Cellulosic fibres	Scherer 1980 Weiss 1976: USA	Works – Filament 70 mill. lbs a year -Rayan staple – 125 mill. lbs a year	5 % at 1/2 MES 5 % at 1/2 MES			
NACE 322: Manufacture	Boston consulting				-	-

of machine tools Standard conventional machine tools Sophisticated machine tools made in volume Specialized machine tools	group 1985, International, Pratten 1971, UK	Firm – output at one factory – no estimate given Firm – output at one factory at least 400 mil. t a year Firm – output at one factory – small firms can be competitive if the market for their specialized tools is small	3-5 % if output halved	Output of model – moderate Productions runs – moderate Output at factory - moderate R&D – large for some types of products		
NACE 326: Ball Bearings	Müller, Owen 1983, Germany, Scherer 1975, international, authors knowledge	Factory – about 800 employees Firm – say 10 % of world market	8-10 % at 1/3 of MES; no estimate but large economies by concentrating production of different types and sizes of bearings	Output of products (types and sizes) – large Productions runs – moderate Output of factories (including economies of output of products) – large R&D – large for some products	Factories with less than MES may not have significantly higher costs if they specialise	NACE 326 includes a wide range of products such as chains, gears and gear boxes. Rather large economies of scale apply to many, but not to all products. Difficult to measure the representativeness of ball bearings
NACE 328: Manufacture of other machinery and equipment						
Diesel engine	Weiss 1976, USA, Pratten 1971, UK	Firm output of diesels – 5 % of US shipments in 1967. 100.000 units of a design	10 % at 1/2 MES 4 % at 1/2 MES	Outputs of desigens – moderate Production runs – moderate Factories - moderate		NACE 328 is a residual heading und includes a wide range of machinery such as compressors, refrigerating machinery, pumps and valves. The MES scale for firms and factories at which these products are made must vary considerably with th complexity of the products and the markets for them. Generally there would be large economies of scale for products.
Chain saw	Porter 1983, USA	Firm making petrol chain-saws 150.000 units a year	No estimate	Insufficient information to complete this section		
NACE 33: Manufacture of office machinery and data processing equipment Electronic calculators Computers, mainframes	L. Wagner 1981, UK Johnson 1980, P.L. Stoneman 'Computers', UK	Firm output of calculators	No estimate	Output of mainframes –		Again NACE 33 includes a wide range of products for which the MES must vary. For most products there are large economies of scale.

		– 3-4 Mill. a year Firm output of computers – a large share of world market	No estimate	large; Output of computers for specialized users - large		
NACE 34: Electrical engineering: NACE 342 Manufacture of electrical machinery Transformers, Distribution transformers, Small power transformers, Large power transformers Large turbo generators Electric motors	 Weiss 1976, USA Pratten 1971, UK, Porter 1983, USA, et al. Pratten 1971	 Firms – 2 % of US output in 1967, 6,9 % of US output in 1967, 7,1 % of US output in 1967 A design - at least four units. Factories – output at least 6,000 MW a year Factories make a range of products	 7 % at 1/2 MES 7 % at 1/2 MES 10 % at 1/2 MES 5 % at 1/2 MES No estimate 15 % at 1/2 MES	 Insufficient information to complete this section Designs – large Factories – large R&D – large Production runs - large, factories - large	-	-
NACE 343: Electrical equipment for industrial use, and battaries and accumulators Auto batteries	Scherer 1975, International	Factory – 1 mill. units a year	4,6 % at 1/3 MES	Factories - moderate		Information on battaries is not representative for this heterogenous NACE heading
NACE 344: Manufacture of telecommunication equipment Microprocessors	F. Malerbs, The semi-conductor business, London 1985, USA	Production of types of microprocessors by a firm – no estimate of MES, probably greater than in the UK market in 1975	No estimate but large	R%D - large	Scope for smaller scale production of devices with special applications	The estimates are representative in showing large economies of scale for products. The MES scale of factories and firms varies for the wide range of equipment made by the industry.
NACE 36: Manufacture of other means of transport: NACE 361: Shipbuilding Marine Diesels	Daniel Todd, The World Shipbuilding Industry, London 1985, UK Pratten 1971, UK.	 Shipyards – no estimate Factory – at least 100.00 h.p. a year	 8 % at 1/2 MES	 Series of ships – large Designs of engines – moderate Factories - moderate		NACE 361 includes the building of yachts, ship repairing and breaking for which the economies of scale differ from those for major ship construction. The latter represent less than half of the industry.

NACE 363: Manufacture of cycles Bicyles	Pratten 1971, UK	Factory assembling range of bicycles – less than 100,000 a year	No estimate but small – the difference in costs dpends upon the range of operations performed in-house	Products – slight Production runs – slight Factories - slight	Firms with small output can limit their disadvantage by importing components	-
NACE 364: Aeroplanes	Pratten 1971, UK	Firms making commercial airoplanes – more than 50 of any model	20 % at 1/2 MES	Models – large R&D – large Firm – large	-	Apart from commercial aircraft, the industry develops and manufactures defence equipment. The estimate of large economies of scale for products attributable to spreading large development costs is representative for the industry
NACE 37: Instrument engineering: NACE 371: Instruments	Luc Soete et al., UK	No estimates	-	Products – large R&D - large	-	Generally there are economies of scale for products
NACE 429: Cigarettes	Scherer 1975, International, Müller et al. 1985	Factories – 36 billion cigarettes a year, companies 1-2 factories Facories 70 billion cigarettes a year	2,2 % at 1/3 MES less than 5 % at 1/3 MES	Factories – slight to moderate Marketing – slight to moderate	-	-
NACE 43: Textile industry						
NACE: 431: Wool Industry	C.F. Rainie, 1965, UK	-	-	-	There is an "absence over a large part of the industry of any significant economies of scale"	For the textile, clothing and footwear industries the estimates are representative of the bulk of the industries, but there are segments of these industries for which the economies of scale are larger than indicated
NACE 432: Cotton Industry Integrated weaving Spinning-ring Spinning-open-end weaving	B. Toyne et al., Scherer 1975, International	 Mill – 1,5 % of US capacity in 1975 Mill – little evidence of economies of scale Mill – 5000 –6000 rotas Mill – 300 looms	 Significant economies of scale No estimate			
NACE 436: Knitting Industry	C. Gulvin, UK	-	-	-	"The advantages of large firms in the knitwear trade seem to have increased but	

					there is still scope for very small firms to set up"	
NACE 438: Manufacture of carpets	Weiss 1976, USA, author's knowledge of the industry, Uk	Factory 64.000 square feet a week	10 % at 50 % MES	Production runs - large	The economies of scale of Axminster carpets are much lower than for tufted carpets	
NACE 45: Footwear and clothing industries: NACE 451: Manufacture of Mass-produced footwear and leather shoes	Müller & Owen 1983, Germany, Scherer 1975, International, and author's knowledge of the industry	Factory – 4000 pairs	1,5 % at 1/3 MES Production runs – moderate Factories - slight	Products – moderate Advantages of large firms generally slight	-	-
NACE 471: Processing of paper and board Linerboard Kraft paper Printing paper	Weiss 1976, USA	 Mill – 850 tons a day Mill – 896 tons a day Mill – 567 tons a day	 8 % at 50 % of MES 13 % at 50 % of MES 9 % at 50 % of MES	-	-	The estimates are representative
NACE 472: Conversion of Paper and Board Disposable Papers	Porter 1983, USA	 Factory – 3-4 machines about 3 % of US capacity	 No estimate	Factories - moderate/large R&D – moderate/large		The industry makes a wide range of products. the estimate for disposable papers is not representative
NACE 473: Printing and Allied Industries Bookprinting	Pratten 1971, UK	Titles – Hardback – 10.000 Paperback – 100.000 Firm 2 % of UK industry in 1971	 36 % at 50 % of MES 20 % at 50 % of MES			The industry includes publishing. The estimates are representative in showing large economies of scale for products attributable to spreading first copy costs.
NACE 48 Processing of rubber and plastics: NACE 483: Moulded plastic products	Pratten 1971, UK	-	-	Products – slight to large economies of scale, Factories – small factories can be competitive in this trade	-	The estimates are representative

Tabelle 114: Minimum Efficient Scale in Different Parts of the Auto Industry. In: Nolan 2001: 503.
Erwähnt in Abschnitt 'E', 43.

Acitivity	Volume required to achieve minimum unit costs
Casting engine blocks	1 million
Casting other parts	100 000 - 750 000
Power train machining/assembly	600 000
Axle making/assembly	500 000
Pressing various panels	1- 2 million
Painting	250 000
Final assembly	250 000
Advertising	1 million
Finance	2-5 million
R & D	5 million

Tabelle 115: Concentration ratios in manufacturing. Aus: World Bank 1993: 93. Siehe Amsden 1989: 116-125.
Erwähnt in Abschnitt 'E', 50, 59.

Economy	Share
Three firm concentration ratios	
Japan, 1980	56
Korea, Rep. of, 1981	62
Taiwan, 1981	49
Four-firm concentration ratios	
Argentina, 1984	43
Brazil, 1980	51
Chile, 1979	50
India, 1984	46
Indonesia, 1985	56
Mexico, 1980	48
Pakistan, 1985	68
Turkey, 1976	67
United States, 1972	40

Tabelle 116: Comparison of Seller Concentration in Selected Industries, Pakistan and United States, 1967/8, and Malaysia and United Kingdom, 1972. In: Kirkpatrick et al. 1984: 71.
Erwähnt in Abschnitt 'E', 50, 59.

Four-firm seller concentration ratio			Four-firm seller concentration ratio		
Industry	Pakistan (%)	United States (%)	Industry	Malaysia (%)	United Kingdom (%)
Fertilizer	100	33	Soap	94	52
Sulphuric Acid	100	54	Ice-cream	87	73
Paper	100	26	Tobacco	76	23
Nylon yarn	100	91	Bicycles	72	61
Cigarettes	92	81	Cement	69	48
Cement	86	28	Chemical fertilizer	63	38
Jute Textiles	37	70	Printing	19	4
Cotton Textiles	25	30	Plastic products	18	3
Dyeing, bleaching and finishing	10	42	Furniture	18	10
Unweighted average (51 industries)	66	49	Unweighted average (28 industries)	35	24

Tabelle 117: The Scale of Production of Passenger Cars and Light Multiple-Usage Vehicles at the Firm and Model Level in Selected Countries, 1984. In: Fischer/Nunnenkamp et al. 1988: 77.
Erwähnt in Abschnitt 'E', 52, 59.

	Total passenger car production	Mass produced cars (a)			Basic models per firm	Average volume of production per firm	Average volume of production per basic model
		firms	mass-produced basic models	volume of mass production			
	1000 units	number		1000 units	average number	1000 Units	
Brasil	679	4	21	676	5.3	169	32
Mexico	232	6	17	216	2.8	36	13
South Korea	159	2	4	156	2.0	78	39
India	86	4	4	85	1.0	21	21
Spain	1225	6	n.a.	1254	n.a.	209	n.a.
United States	7952	4	64	7742	16.0	1935	121
West Germany	3754	4	24	2819	6.0	705	117
Japan	7771	5	n.a.	7071	18.0	1414	134

(a) Hier werden nur die wichtigsten Hersteller in den jeweiligen Ländern einbezogen. Siehe für weitere Anmerkungen: Fischer/Nunnenkamp et al. 1988: 77.

Tabelle 118: The Automobile Industry in Developing Countries (1986).
In: Rodrik 1988: 116.
Erwähnt in Abschnitt 'E', 52, 59.

Country	Number of Firms	Number of Basic Models	Average Output per Model per Year
Argentina	4	6	20,357
Brazil	4	4	182,539
Chile	2	5	1,872
India	4	4	20,807
South Korea	3	3	70,494
Taiwan	6	6	19,783
Turkey	3	3	19,123
Venezuela	4	4	17,731

Source: Automobile International 1986.

Tabelle 119: Structure of Manufacturing Output. In: Pandey 2004: 33.
Erwähnt in Abschnitt 'E', 71.

Classification	1980-81	1988-89	1996-97
Labor Intensive	20.3	17.8	17.4
Resource Intensive	33.8	34.2	29.1
Scale Intensive	33.1	35.4	41
Specialized Supplier Industries	12.8	12.7	12.5

Tabelle 120: Production, Trade, and Apparent consumption of Rolled Steel Products (a), Brazil, 1925-1985. In: Fischer/Nunnenkamp et al. 1988: 168.
Erwähnt in Abschnitt 'E', 79, Abschnitt 'I', 51.

	Production	Imports	Exports	Apparent consumption (b)	Share of exports in production	Share of imports in apparent consumption
	1000 tons				per cent	
Five-year annual averages						
1925-1929	18	403	-	421	-	95,8
1930-1934	33	205	-	238	-	86,1
1935-1939	75	330	-	405	-	81,5
1940-1944	153	232	12	373	7,9	62,2
1945-1949	302	336	13	625	4,4	53,8
1950-1954	717	383	2 (c)	1099	0,2	34,8
1955-1959	1186	325	4 (d)	1508	0,3	21,5
1960	1712	435	19	2128	1,0	20,4
1961	1932	334	8	2258	0,4	14,8
1962	1999	282	6	2276	0,3	12,4
1963	2140	474	1	2614	0,0	18,1
1964	2213	303	43	2473	1,9	12,2
1965	2164	254	167	2252	7,7	11,3
1966	2795	318	109	3005	3,9	10,6
1967	2748	340	286	2802	10,4	12,1
1968	3399	348	191	3556	5,6	9,8
1969	3781	391	218	3954	5,8	9,9
1970	4091	543	405	4230	9,9	12,8
1971	4661	849	172	5339	3,7	15,9
1972	5276	699	365	5610	6,9	12,5
1973	5870	1424	227	7066	3,9	20,1
1974	6127	3851	137	9842	2,2	39,1
1975	6866	2193	127	8932	1,8	24,6
1976	7362	1059	140	8281	1,9	12,8
1977	8799	805	218	9387	2,5	8,6
1978	9834	565	530	9869	5,4	5,7
1979	11217	367	867	10717	7,7	3,4
1980	12745	435	1006	12174	7,9	3,6
1981	10870	479	1499	9851	13,8	4,9
1982	11194	156	2072	9278	18,5	1,7
1983	12428	79	4854	7652	39,1	1,0
1984	13649	95	4520	9224	33,1	1,0
1985	14593	89	4395	10288	30,1	0,9

Tabelle 121: Percentage distribution of firms, by average number of month (after development) before the nature and operation of a new product or process are reported to be known to the firm's rivals, 10 industries, United States. Mansfield 1985: 220.
Erwähnt in Abschnitt 'E', 83, 85.

Industry	Products (Average Number of Month)					Processes (Average Number of Month)				
	Less than 6	6 to 12	12 to 18	18 and more	Total	Less than 6	6 to 12	12 to 18	18 and more	Total
	Percentage of Firms									
Chemicals	18	36	9	36	100	0	0	10	90	100
Pharmaceuticals	57	14	29	0	100	0	33	0	67	100
Petroleum	22	33	22	22	100	10	50	10	30	100
Primary Metals	40	20	0	40	100	40	40	0	20	100
Electrical Equipment	38	50	12	0	100	14	14	57	14	100
Machinery	31	31	31	8	100	10	20	30	40	100
Transportation Equipment	25	50	0	25	100	0	67	0	33	100
Instruments	50	38	12	0	100	33	33	33	0	100
Stone, Glass and Clay	40	60	0	0	100	0	20	20	60	100
Other (b)	31	15	15	38	100	27	0	36	36	100
Average	35	35	13	17	100	13	28	20	39	100

Tabelle 122: Export Specialization by type of industry. (1) In: OECD 1996c: 181.
Erwähnt in Abschnitt 'E', 86.

		High-tech	Medium-tech	Low-tech	High-wage	Medium-wage	Low-wage	Resource-intensive	Labour-intensive	Scale-intensive	Specialized-supplier	Science-based
USA	1970	159	110	64	136	95	64	77	48	89	123	206
	1993	144	93	73	115	97	82	83	65	84	114	166
Canada	1970	55	125	92	126	100	68	140	26	145	50	63
	1993	52	120	114	126	87	83	153	37	151	47	54
Japan	1970	124	78	114	64	122	102	40	139	123	105	66
	1993	142	114	47	107	122	56	21	50	117	152	103
Austria	1970	70	73	142	33	118	146	104	173	91	99	27
	1993	71	98	126	62	128	112	87	152	100	116	43
Belgium	1970	44	95	128	87	106	105	130	133	119	52	27
	1993	42	121	121	109	74	130	133	167	124	47	39
Denmark	1970	73	62	151	43	78	208	234	88	49	97	65
	1993	70	58	184	48	94	191	249	106	54	84	74
Finland	1970	20	36	200	17	143	117	134	68	152	44	5
	1993	64	56	192	42	168	80	115	61	137	92	36
France	1970	86	94	110	103	87	118	103	116	106	97	89
	1993	94	96	112	108	84	116	123	99	105	75	105
Germany (2)	1970	97	125	76	116	107	70	57	95	109	132	84
	1993	83	120	84	103	105	84	72	95	113	111	77
Greece	1970	15	60	177	48	87	188	227	154	93	10	10
	1993	22	37	255	44	59	260	275	327	35	25	14
Ireland	1970	72	22	192	31	42	286	303	150	25	26	90
	1993	168	57	104	120	59	139	170	55	59	68	222
Italy	1970	78	99	111	92	88	135	86	195	70	117	72
	1993	59	90	149	57	105	159	106	244	67	104	53
Netherlands	1970	98	63	139	103	70	153	193	101	76	72	72
	1993	89	74	143	102	75	135	201	85	83	65	99
Portugal	1970	46	37	189	41	48	267	199	268	46	34	26
	1993	48	39	229	42	62	257	137	377	56	59	15
Spain	1970	37	63	166	61	78	189	208	143	76	56	26
	1993	55	197	129	112	88	102	130	110	131	60	49

Sweden	1970	74	84	129	66	140	67	74	59	136	109	56
	1993	85	88	127	82	137	65	90	58	122	107	75
UK	1970	105	117	82	109	98	95	87	123	89	112	114
	1993	126	93	88	115	95	85	96	90	88	97	149

(1) The export specialization of a particular industry (or industry group) is defined as the ratio of the share of the country's exports in that industry in its total manufacturing exports to the share of total exports by that industry (or industry group) in total OECD manufacturing exports. With exports denoted by X, for a country k, the index of an industry i is given by 100 [X (i, k) / X+, k)] / [X (i, +) / X (+,+)]. A value of 100 indicates the same export specialization as the OECD average.
(2) Figures for Germany up to and including 1990 refer to the western part of Germany only; from 1991 onwards they refer to the whole of Germany.

Source: OECD, STAN Database (STI/EAS Division)

Tabelle 123: Production, Trade, and Apparent consumption of Rolled Steel Products (a), Brazil, 1925-1985. In: Fischer/Nunnenkamp et al. 1988: 168.
Erwähnt in Abschnitt 'F', 16.

	Production	Imports	Exports	Apparent consumption (b)	Share of exports in production	Share of imports in apparent consumption
	1000 tons				per cent	
Five-year annual averages						
1925-1929	18	403	-	421	-	95,8
1930-1934	33	205	-	238	-	86,1
1935-1939	75	330	-	405	-	81,5
1940-1944	153	232	12	373	7,9	62,2
1945-1949	302	336	13	625	4,4	53,8
1950-1954	717	383	2 (c)	1099	0,2	34,8
1955-1959	1186	325	4 (d)	1508	0,3	21,5
1960	1712	435	19	2128	1,0	20,4
1961	1932	334	8	2258	0,4	14,8
1962	1999	282	6	2276	0,3	12,4
1963	2140	474	1	2614	0,0	18,1
1964	2213	303	43	2473	1,9	12,2
1965	2164	254	167	2252	7,7	11,3
1966	2795	318	109	3005	3,9	10,6
1967	2748	340	286	2802	10,4	12,1
1968	3399	348	191	3556	5,6	9,8
1969	3781	391	218	3954	5,8	9,9
1970	4091	543	405	4230	9,9	12,8
1971	4661	849	172	5339	3,7	15,9
1972	5276	699	365	5610	6,9	12,5
1973	5870	1424	227	7066	3,9	20,1
1974	6127	3851	137	9842	2,2	39,1
1975	6866	2193	127	8932	1,8	24,6
1976	7362	1059	140	8281	1,9	12,8
1977	8799	805	218	9387	2,5	8,6
1978	9834	565	530	9869	5,4	5,7
1979	11217	367	867	10717	7,7	3,4
1980	12745	435	1006	12174	7,9	3,6
1981	10870	479	1499	9851	13,8	4,9
1982	11194	156	2072	9278	18,5	1,7
1983	12428	79	4854	7652	39,1	1,0
1984	13649	95	4520	9224	33,1	1,0
1985	14593	89	4395	10288	30,1	0,9

Tabelle 124: Marktgröße in ausgewählten Entwicklungs- und Industrieländern. Bruttosozialprodukt und Pro-Kopf-Einkommen 1970, 1980, 1990. Aus: Für 1970 Weltentwicklungsbericht 1993: 294-295, Pro-Kopf-Einkommen aus World Tables 1990. Für 1980 Weltentwicklungsbericht 1982: 118-123. Für 1990 in $ 1990 Weltentwicklungsbericht 1992: 250, 254.
Erwähnt in Abschnitt 'F', 23, Abschnitt 'G', 81, 101.

Länder	1970		1980		1990	
	BSP Mrd. US$	Pro-Kopf US$	BSP Mrd. US$	Pro-Kopf US$	BSP Mrd. US$	Pro-Kopf US$
China	93	120	252	290	365	370
Indien	52	110	142	240	254	350
Mexiko	38	710	166	2090	238	2490
Brasilien	35	450	237	2050	414	2680
Argentinien	20	910	130	2390	93	2370
Nigeria	12	150	91	1010	34	290
Türkei	11	400	53	1470	96	1630
Indonesien	9	80	69	430	107	570
Korea	8	270	58	1520	236	5400
Thailand	7	210	33	670	80	1420
Kolumbien	7	349	29	1180	41	1260
Malaysia	4	390	23	1620	42	2320
Portugal	6	700	21	2370	57	4900
Spanien	37	-	198	5400	491	11020
Deutschland	184	-	819	13590	1488	22320
USA	1011	-	2587	11360	5392	21790

Kommentar: Teils sinkende BSP Werte wie für Nigeria oder Argentinien können durch die Berechnungsmethode der Weltbank erklärt werden, die auch Wechselkursveränderungen einbezieht, welche dann das Einkommensniveau beeinflussen. Hier geht es nur darum, ungefähre Anhaltspunkte zu gewinnen. Siehe z.B. die Erläuterung der Atlas-Berechnungsmethode in Weltentwicklungsbericht 1993: 360.

Tabelle 125: Exportvergleich verschiedener Länder: Aus: UNCTAD 1994: 224-275.
Erwähnt in Abschnitt 'F', 23.

Land/Region	1970	1975	1980	1985	1990	1993
Südamerika	16449	42572	105401	103850	132061	141345
-Argentinien	1773	2961	8021	8396	12354	13117
-Chile	1113	1590	4705	3804	8310	9202
-Brasilien	2739	8492	20132	25634	31408	38783
Other Africa (a)	7644	20734	51025	35095	45197	39047
-Ghana	427	801	1103	632	890	986
-Kenya	285	633	1261	943	1010	1185
-Tanzania	245	372	582	328	407	462
- Zambia	942	803	1457	797	1254	-
- Zimbabwe	-	-	1445	1120	1748	1609
- Cote d'Ivoire	497	1238	3012	2761	3027	2734
- Mauritius	69	303	430	440	1205	1304
Andere Länder:						
Korea	882	5003	17214	26442	63123	80950
Taiwan	1469	5321	19575	30469	66823	84155
Thailand	686	2177	6449	7059	22811	36410
Philippines	1064	2263	5788	4629	8186	11375
Indonesia	1173	6888	21795	18527	26807	36607
India	1879	4666	8303	9465	18286	-
China	-	25108	-	-	51519	75659
Türkei	588	1401	2910	8255	13026	15610

(a) Angola, Benin, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Cameroon, Cape Verde, Central African Republic, Chad, Comoros, Congo, Cote d'Ivoire, Djibuti, Equatorial Guinea, Ethiopia, Gabon, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Kenya, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Mali, Mauritania, Mauritius, Mozambique, Namibia, Niger, Nigeria, Rwanda, Sao Tome and Principe, Senegal, Seychelles, Sierra Leone, Somalia, Swaziland, Togo, Uganda, Tanzania, Zaire, Zambia, Zimbabwe.

Zahlen hinter der Kommastelle sind hier nicht gerundet, sondern einfach weggelassen.

Tabelle 126: Exports by group of products, 1997-01 (US$ million and per cent). In: Trade Policy Review India 2002: 146.
Erwähnt in Abschnitt 'F', 23.

	1997/98	1998/99	1999/00	2000/01
Total exports (US$ million)	34,933.9	33,120.6	36,698.0	44,560.3
	(Per cent)			
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
Total primary products	23.9	21.7	18.7	21.4
Agriculture	19.7	18.8	15.9	14.2
Food	17.7	17.2	14.5	12.9
030613 Shrimps and prawns, frozen	2.2	2.2	2.1	2.0
100630 Rice, wholly milled or semi-milled	2.6	4.5	1.9	1.4
Agricultural raw material	2.0	1.7	1.4	1.2
Mining	4.2	2.9	2.8	7.2
Ores and other minerals	2.4	2.1	1.8	2.0
Non-ferrous metals	0.7	0.4	0.7	0.9
Fuels	1.1	0.4	0.2	4.3
271000 Petroleum, other than crude	1.0	0.3	0.1	4.2
Manufactures	74.2	75.9	79.1	76.4
Iron and steel	3.3	2.4	2.8	2.9
Chemicals	9.8	9.4	10.0	10.4
Other semi-manufactures	18.5	20.8	24.2	21.1
710239 Diamonds, excl. industrial	12.3	14.3	17.6	13.9
Machinery and transport equipment	8.0	7.1	6.9	7.9
Power generating machines	0.2	0.3	0.2	0.3
Other non-electrical machinery	2.1	2.3	1.9	2.2
Office machines & telecommunication equipment	1.3	0.7	0.8	1.1
Other electrical machines	1.3	1.2	1.4	1.6
Automotive products	1.7	1.4	1.3	1.4
Other transport equipment	1.3	1.2	1.4	1.4
Textiles	15.1	13.8	13.9	13.3
Clothing	12.4	14.4	14.1	13.7
Other consumer goods	7.1	8.1	7.3	7.2
711319 Articles of jewellery, other than silver	2.3	2.6	2.2	2.0
Other	1.9	2.3	2.2	2.2
Special transactions n.e.s.	1.9	2.3	2.2	2.2

Tabelle 127: Structure of Exports and Imports, selected years. In: UNIDO India 1995: 55.
Erwähnt in Abschnitt 'F', 24.

	1960/61	1970/71	1980/81	1993/94
A. Exports				
Agricultural products	44.2	31.7	30.6	18.0
Iron ore	2.6	7.6	4.5	1.9
Petroleum products	0.6	0.3	0.1	1.8
Manufactured goods	45.3	50.3	55.8	75.7
- Gems and jewellery	0.1	2.8	9.6	17.6
- Ready-made garments	0.1	1.9	8.4	11.3
- Engineering goods	2.0	12.0	13.0	11.7
- Chemicals and products	1.1	2.3	3.5	11.0
- Leather and products	3.9	4.7	5.0	5.8
- Jute manufactures	21.0	12.3	4.9	0.5
- Other manufactures	17.0	14.2	11.3	17.8
Other	7.2	10.0	8.9	2.6
Total Exports	100.0	100.0	100.0	100.0
B. Imports				
Petroleum	6.1	8.3	41.9	24.8
Fertilizers	1.1	5.1	5.2	3.6
Cereal	16.1	13.0	0.8	0.4
Edible oils	0.3	1.4	5.4	0.2
Capital goods	31.7	24.7	15.2	26.0
Other (mostly intermediate)	44.6	47.4	31.4	45.0
Total imports	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabelle 128: Coverage Ratio for Non-Tariff Barriers on Indian Imports. In: World Bank India 2000: 163.
Erwähnt in Abschnitt 'F', 25.

	1988-9	1995-6		1999-2000	
	Method 2	Method 1	Method 2	Method 1	Method 2
Average all sectors	91.63	44.47	50.31	28.31	31.60
Activity based		44.63	54.32	41.64	44.07
1 Primary	99.79	44.40	48.43	22.05	27.23
2 Secondary	89.37				
Industry based					
1 Food, beverages, and tobacco	100.00	74.46	74.76	42.90	44.57
2 Textiles and leather	100.00	52.88	61.46	39.99	49.18
3 Wood, cork and products	100.00	55.81	55.81	5.42	10.85
4 Paper and printing	100.00	39.58	42.50	16.77	20.58
5 Chemicals, petrol, and coal	95.54	35.33	42.77	11.27	14.55
6 Non-metallic minerals	98.81	76.35	47.03	11.16	15.33
7 Basic metal industries	53.74	16.13	16.55	7.79	9.23
8 Metal products and machinery	80.83	35.59	37.81	18.63	23.12
9 Other manufacturing	78.49	45.39	51.64	19.80	26.48
10 Agriculture	100.00	60.15	74.43	58.05	61.62
11 Mining	99.38	13.60	14.10	8.84	8.97
Use based					
1 Consumer non-durables	100.00	58.60	68.05	45.27	49.59
2 Consumer durables	88.20	45.29	56.19	26.68	34.19
3 Intermediate goods	96.84	38.45	35.67	14.35	18.50
4 Basic goods	79.44	30.52	34.88	11.41	15.31
5 Capital goods	75.19	26.52	28.28	13.61	16.17

Notes: 1. In Method 1, Special Import License (SILs) have been given a weight of 50 per cent, and all other non-tariff barriers a weight of 100 per cent.
2. In Method 2, all non-tariff barriers have been assigned an equal weight of 100 per cent.

Tabelle 129. Percent of developed or commerically introduced inventions that would not have been developed or commerically introduced if patent protection could not have been obtained, twelve industries, 1981-1983. In: Mansfield 1986: 175.
Erwähnt in Abschnitt 'E', 84.

Industry	Percent that would not have been introduced	Percent that would not have been developed
Pharmaceuticals	65	60
Chemicals	30	38
Petroleum	18	25
Machinery	15	17
Fabricated metal products	12	12
Primary metals	8	1
Electrical equipment	4	11
Instruments	1	1
Office equipment	0	0
Motor vehicles	0	0
Rubber	0	0
Textiles	0	0

Tabelle 130: The Growth of Outputs, Inputs, and Total Factor Productivity (percent). Aus: Chenery et al.:1986: 20-22.
Erwähnt in Abschnitt 'F', 31, Abschnitt 'G', 105.

Economy	Years	Growth of value added (G_V)	TFP Growth rate (G_A)	Share	Total Factor input Growth rate (G_F)	Share	Growth of capital input (G_K)	Growth of labor input (G_L)	Capital income share ($ß_K$)	Labour income share ($ß_L$)
Developed										
Belgium	1949-59	2,95	2,05	69,5	0,90	30,5	2,55	0,25	30,0	70,0
Canada	1947-60	5,20	3,50	32,5	1,70	67,6	6,80	1,10	42,0	58,0
	1960-73	5,10	1,80	35,3	3,30	64,7	4,90	2,00	44,9	55,1
Denmark	1950-62	3,51	1,64	46,7	1,87	53,3	3,84	1,21	25,0	75,0
France	1950-60	4,90	2,90	59,5	2,00	40,4	4,70	0,30	38.2	61,8
	1960-73	5,90	3,00	50,8	2,90	49,2	6,30	0,40	41,7	58,3
F.R.Germany	1950-60	8,20	3,60	56,8	4,70	43,0	6,90	1,60	36,7	63,3
	1960-73	5,40	3,00	55,6	2,40	44,4	7,00	-0,70	40,1	59,9
Italy	1952-60	6,00	3,80	62,7	2,30	37,5	3,30	1,60	40,5	59,5
	1960-73	4,80	3,10	64,6	1,60	35,4	5,40	-0,70	38,3	61,7
Japan	1960-73	10,90	4,50	41,3	6,40	58,7	11,50	2,70	41,5	58,5
Netherlands	1951-60	5,00	2,30	46,5	2,70	53,6	4,00	1,40	47,0	53,0
	1960-73	5,60	2,60	46,4	3,00	53,6	6,60	0,30	42,9	57,1
Norway	1953-65	5,40	2,88	53,3	2,52	46,7	5,10	0,80	40,0	60,0
	1949-59	3,40	2,50	73,5	0,90	26,5	2,00	0,50	30,0	70,0
United Kingdom	1949-59	2,50	1,20	48,0	1,30	52,0	3,10	0,60	30,0	70,0
	1960-73	3,80	2,10	55,3	1,70	44,7	4,60	0,00	38,7	61,3
United States	1947-60	3,70	1,40	37,5	2,30	62,9	4,00	1,40	39,3	60,7
	1960-73	4,30	1,30	30,2	3,00	69,8	4,00	2,20	41,4	58,6
Average		5,40	2,70	49,0	2,70	51,0	5,20	1,10	38,5	61,5
Developing										
Argentina	1950-60	3,30	1,05	31,8	2,25	68,2	2,65	1,10	-	-
	1960-74	4,10	0,70	17,1	3,30	82,9	3,80	2,20	-	-
Brazil	1950-60	6,80	3,65	53,7	3,15	46,3	3,10	2,80	-	-
	1960-74	7,30	1,60	21,9	5,70	78,1	7,50	3,30	-	-
Chile	1950-60	3,50	0,85	24,3	2,65	75,7	2,60	2,50	-	-
	1960-74	4,40	1,20	27,3	3,20	72,7	4,20	1,90	-	-
Columbia	1950-60	4,60	0,95	20,7	3,65	79,3	4,25	2,75	-	-
	1960-74	5,60	2,10	37,5	3,50	62,5	3,90	2,80	-	-
Equador	1950-62	4,75	2,18	46,2	2,54	53,8	2,82	3,41	38,0	62,0
Greece	1951-65	6,90	2,39	34,5	4,52	65,5	7,10	2,80	40,0	60,0
Honduras	1930-62	4,52	1,40	31,0	3,21	69,0	3,65	2,93	26,0	74,0
Hong Kong	1955-60	8,25	2,40	29,1	5,85	70,9	4,68	6,63	40,0	60,0
	1960-70	9,10	4,28	47,0	4,82	53,0	7,60	2,97	40,0	60,0
India	1959/60-1978/79	6,24	-0,18	-2,9	6,24	102,9	4,77	1,65	52,5	47,5
Ireland	1953-65	4,70	2,00	42,6	2,70	57,4	4,20	1,70	40,0	60,0
Israel	1952-58	9,80	3,90	39,8	5,90	60,2	11,80	3,20	30,0	70,0
	1960-65	11,00	3,40	30,9	7,60	69,1	13,10	5,00	30,0	70,0
Korea, Rep.	1955-60	4,22	2,00	47,4	2,22	52,6	2,18	2,25	40,0	60,0
	1960-73	9,70	4,10	42,3	5,50	57,7	6,60	5,00	36,7	63,3
Mexico	1950-60	5,65	1,60	28,3	4,05	71,7	5,20	2,65	-	-
	1960-74	5,60	2,10	37,5	3,50	62,5	3,90	2,80	-	-
Peru	1950-60	4,50	-0,70	-15,6	5,20	115,6	7,65	2,70	-	-

	1960-70	5,30	1,50	28,3	3,90	71,7	4,40	2,70	-	-
Philippines	1947-65	5,75	2,50	43,5	3,25	56,5	-	-	-	-
Singapore	1972-80	8,00	-0,009	-0,1	8,01	100,1	9,48	5,52	61,1	38,9
Spain	1959-65	11,20	5,02	44,8	6,18	55,2	8,70	4,50	40,0	60,0
Taiwan	1955-60	5,24	3,12	59,5	2,12	40,5	2,68	1,75	40,0	60,0
Turkey	1963-75	6,40	2,223	34,8	4,17	65,2	6,28	1,02	55,0	45,0
Venezuela	1950-60	7,85	2,15	27,4	5,70	72,6	7,20	3,70	-	-
	1960-74	5,10	0,60	11,8	4,40	88,2	4,50	3,30	-	-
Average		6,30	2,00	31,0	4,30	69,0	5,50	3,30	45,30	54,7
Centrally planned										
Bulgaria	1953-65	12,50	3,30	26,4	9,20	73,6	11,60	7,60	40,0	60,0
Czechoslowakia	1953-65	7,00	2,74	39,1	4,26	60,9	6,60	2,70	40,0	60,0
Hungary	1953-65	6,50	1,78	27,4	4,72	72,6	7,30	3,00	40,0	60,0
Poland	1961-65	6,60	2,20	33,3	4,40	66,7	6,50	3,00	40,0	60,0
Romania	1953-65	11,10	5,32	47,9	5,73	52,1	8,30	4,10	40,0	60,0
U.S.S.R	1950-62	6,30	1,82	28,9	4,48	71,1	-	-	-	-
Yugoslavia	1953-63	11,80	4,78	40,5	7,02	59,5	7,50	6,70	40,0	60,0
Average		8,20	2,50	35,0	5,70	65,0	8,00	4,50	40,0	60,0

In dieser Tabelle werden die Ergebnisse unterschiedlicher Studien zusammengestellt. Auf deren einzelne Markierung und Nennung wird hier verzichtet.

Tabelle 131: Structure of Manufacturing Output According to Market Orientation. Pandey 2004: 33.
Erwähnt in Abschnitt 'F', 34.

Trade Classification Index	1980-81	1988-89	1996-97
Export promoting	19.5	3.1	24.8
Import competing	36.6	51.1	52.1
Export promoting, import competing	3.9	3.8	3.3
Non competing	40.1	41.9	19.8

Export promoting: Exports form more than 10 % of their output.
Import competing: Imports form more than 10 % of their output.
Non competing: The Rest.

Tabelle 132: Import penetration in the manufacturing industry. In: Pandey 2004: 39.
Erwähnt in Abschnitt 'F', 34, Abschnitt 'H', 166.

ASI code	Description			
ASI code	Description	1980-81 to 1988-89	1988-89 to 1996-97	1980-81 to 1996-97
20-21	Manufacture of food products	0.071	0.030	0.035
22	Manufacture of beverages, tobacco	0.000	0.017	0.003
23	Manufacture of cotton textiles	0.005	0.005	0.002
24	Manufacture of wool, silk and man made fibre textiles	0.048	0.024	0.027
25	Manufacture of jute and other vegetable fibre textiles	0.034	0.016	0.017
26	Manufacture of textiles products	0.008	0.020	0.097
27	Manufacture of wood and wood products, furnitures and fixtures	0.001	0.067	0.0033
28	Manufacture of paper etc.; printing etc.	0.083	0.092	0.096
29	Manufacture of leather etc.	0.001	0.017	0.028
30	Manufacture of basic chemicals, chemical products (except products of petroleum and oil)	0.045	0.149	0.166
31	Manufacture of rubber, plastic, petroleum and coal products	0.458	0.189	0.383
32	Manufacture of non-metallic mineral products	0.240	0.423	0.410
33	Manufacture of basic metal and alloy industries	0.125	0.122	0.135
34	Manufacture of metal products and parts	0.009	0.012	0.028
35-36	Manufacture of machinery and equipment	0.116	0.123	0.183
37	Manufacture of transport equipment	0.096	0.042	0.088
38	Other manufacturing industries	0.355	0.064	0.051
	All manufacturing	0.117	0.095	0.135

Tabelle 133: Growth in Output of Registered Manufacturing Sector.
In: Pandey 2004: 29.
Erwähnt in Abschnitt 'E', 71,Abschnitt 'F', 34.

		Annual rates of growth		
ASI code	Description	1980-81 to 1988-89	1988-89 to 1996-97	1980-81 to 1996-97
20-21	Manufacture of food products	10.62	7.52	12.26
22	Manufacture of beverages, tobacco	6.82	5.28	7.49
23	Manufacture of cotton textiles	2.50	5.66	4.64
24	Manufacture of wool, silk and man made fibre textiles	12.56	12.63	18.94
25	Manufacture of jute and other vegetable fibre textiles	-4.27	3.24	-1.07
26	Manufacture of textiles products	9.83	19.66	22.47
27	Manufacture of wood and wood products, furnitures and fixtures	5.33	-2.39	0.96
28	Manufacture of paper etc.; printing etc.	4.96	11.44	10.46
29	Manufacture of leather etc.	9.30	14.27	17.10
30	Manufacture of basic chemicals, chemical products (except products of petroleum and oil)	12.20	13.80	19.73
31	Manufacture of rubber, plastic, petroleum and coal products	11.17	12.30	17.23
32	Manufacture of non-metallic mineral products	15.63	7.22	15.94
33	Manufacture of basic metal and alloy industries	8.50	6.97	10.11
34	Manufacture of metal products and parts	5.89	8.20	8.98
35-36	Manufacture of machinery and equipment	9.41	10.06	13.52
37	Manufacture of transport equipment	12.12	19.06	24.83
38	Other manufacturing industries	46.86	11.78	51.40
	All manufacturing	9.69	10.46	14.13

Tabelle 134: Growth in Value Added of Registered Manufacturing Sector.
In: Pandey 2004: 31.
Erwähnt in Abschnitt 'E', 71, Abschnitt 'F', 34, 37.

		Annual rates of growth		
ASI code	Description	1980-81 to 1988-89	1988-89 to 1996-97	1980-81 to 1996-97
20-21	Manufacture of food products	17.24	8.96	19.28
22	Manufacture of beverages, tobacco	12.26	7.70	13.75
23	Manufacture of cotton textiles	-0.75	4.76	1.86
24	Manufacture of wool, silk and man made fibre textiles	11.34	12.74	17.56
25	Manufacture of jute and other vegetable fibre textiles	-5.02	1.31	-2.12
26	Manufacture of textiles products	19.32	25.90	42.63
27	Manufacture of wood and wood products, furnitures and fixtures	4.60	1.56	3.37
28	Manufacture of paper etc.; printing etc.	2.81	10.44	7.80
29	Manufacture of leather etc.	9.78	18.15	21.06
30	Manufacture of basic chemicals, chemical products (except products of petroleum and oil)	12.64	19.30	25.73
31	Manufacture of rubber, plastic, petroleum and coal products	24.38	18.40	39.32
32	Manufacture of non-metallic mineral products	14.81	7.10	15.16
33	Manufacture of basic metal and alloy industries	9.16	8.41	11.86
34	Manufacture of metal products and parts	6.98	7.35	9.22
35-36	Manufacture of machinery and equipment	8.78	8.45	11.59
37	Manufacture of transport equipment	7.86	20.35	20.51
38	Other manufacturing industries	44.19	8.45	41.25
	All manufacturing	9.85	12.17	15.80

Tabelle 135: Structure of Manufacturing Output.
In: Pandey 2004: 33.
Erwähnt in Abschnitt 'F', 34.

Classification	1980-81	1988-89	1996-97
Labor Intensive	20.3	17.8	17.4
Resource Intensive	33.8	34.2	29.1
Scale Intensive	33.1	35.4	41
Specialized Supplier Industries	12.8	12.7	12.5

Tabelle 136: Manufacturing industry import penetration ratios: imports/domestic demand, 1989-96 (%). In: Moreira/Correa 1998: 1863.
Erwähnt in Abschnitt 'F', 35.

Industries	1989	1991	1993	1995	1996
1. Industrial equipment and machinery, incl. parts	13,3	31,2	25,5	40,1	48,3
2. Electronic and communications equipment	11,6	27,3	24,0	35,5	41,0
3. Other vehicles (motorcycles, bicycles, etc.)	18,8	27,6	29,0	25,1	31,5
4. Chemical resins and fibers	6,3	12,1	14,2	26,8	30,4
5. Fertilizers	9,8	17,8	21,6	26,8	30,4
6. Chemicals and compounds	15,1	19,1	16,8	24,4	27,4
7. Motors and vehicle parts	6,0	17,1	14,7	20,3	23,6
8. Agricultural machinery and equipment incl. parts	1,7	13,3	7,1	15,0	22,1
9. Electric wires and cables	8,8	12,3	12,0	18,2	21,1
10. Natural fiber textile products	3,5	6,6	14,2	15,6	20,6
11. Rubber	4,8	6,5	7,8	20,0	20,1
12. Electric power equipment	8,2	15,6	13,8	15,8	19,9
13. Non-ferrous metals	8,0	11,4	14,6	20,5	18,8
14. Pharmaceuticals	6,9	11,5	8,5	11,2	14,0
15. TVs, radios and stereos	4,9	10,0	7,7	13,0	13,3
16. Glass products	4,0	7,6	6,8	14,7	12,8
17. Miscellaneous chemical products	5,7	4,8	8,3	13,3	12,5
18. Electric machinery and appliances	3,8	5,6	7,2	10,4	11,4
19. Synthetic fiber textile products	0,8	3,1	4,2	17,0	11,1
20. Petrochemicals	4,0	8,4	5,3	10,2	10,6
21. Automobiles, trucks and buses	0,0	1,9	4,8	14,3	10,2
22. Paper and paperboard products	1,4	4,5	3,7	8,4	9,6
23. Miscellaneous food products	3,0	4,1	3,4	8,5	8,8
24. Miscellaneous textile industries	1,0	2,7	2,4	6,9	8,2
25. Footwear	0,4	2,3	1,2	6,0	7,9
26. Plastics	0,5	1,8	2,3	6,3	7,3
27. Juices and seasonings	2,3	3,7	5,0	9,0	6,5
28. Timber	1,2	3,4	2,3	4,0	6,1
29. Other non-ferrous metals	1,8	3,0	2,5	4,6	6,0
30. Beverages	3,5	5,1	3,4	5,3	5,9
31. Dairy products	4,3	4,0	2,4	7,1	5,7
32. Miscellaneous metal products	1,5	3,8	3,3	4,4	5,4
33. Wood pulp	3,8	4,5	5,6	6,4	4,7
34. Toiletry	1,6	2,1	1,7	4,4	4,7
35. Steel products	1,9	2,8	3,2	4,7	4,3
36. Plastics sheets	0,2	0,9	0,7	6,3	4,1
37. Tobacco products	0,1	0,8	1,0	1,8	1,9
38. Cement	0,3	0,2	0,3	1,2	1,1
39. Concrete products	0,1	0,3	0,5	0,9	1,1
Manufacturing industry	4,8	8,6	8,8	14,6	15,5

Tabelle 137: Export intensity in the manufacturing industry. In: Pandey 2004: 39.
Erwähnt in Abschnitt 'F', 37.

ASI code	Description			
ASI code	Description	1980-81 to 1988-89	1988-89 to 1996-97	1980-81 to 1996-97
20-21	Manufacture of food products	0.129	0.071	0.113
22	Manufacture of beverages, tobacco	0.048	0.024	0.039
23	Manufacture of cotton textiles	0.045	0.013	0.162
24	Manufacture of wool, silk and man made fibre textiles	0.067	0.020	0.043
25	Manufacture of jute and other vegetable fibre textiles	0.146	0.074	0.069
26	Manufacture of textiles products	0.519	0.563	0.715
27	Manufacture of wood and wood products, furnitures and fixtures	0.004	0.073	0.031
28	Manufacture of paper etc.; printing etc.	0.006	0.006	0.017
29	Manufacture of leather etc.	0.159	0.381	0.371
30	Manufacture of basic chemicals, chemical products (except products of petroleum and oil)	0.028	0.057	0.104
31	Manufacture of rubber, plastic, petroleum and coal products	0.015	0.031	0.059
32	Manufacture of non-metallic mineral products	0.277	0.487	0.502
33	Manufacture of basic metal and alloy industries	0.003	0.017	0.064
34	Manufacture of metal products and parts	0.024	0.021	0.065
35-36	Manufacture of machinery and equipment	0.033	0.035	0.070
37	Manufacture of transport equipment	0.056	0.021	0.058
38	Other manufacturing industries	0.126	0.049	0.129
	All manufacturing	0.069	0.071	0.123

Tabelle 138: Comparative Costs of Factors (indexed as 100). Jha et al. 2004: 90.
Erwähnt in Abschnitt 'F', 38.

	India	China	Pakistan	Indonesia	Bangladesh	Sri Lanka
Raw material	100	87	99	100	102	101
Power	100	68	74	41	39	88
Dyes and Chemicals	100	85	101	102	106	112

Source: Gherzi Studie 2003.

Tabelle 139: Growth Rates before and after 1950 (Average Annual Rates of Growth). Aus Maddison (1970) In: Bruton 1998: 915.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 4.

	GDP		Dollar Value of Exports	
	1913-50	1950-68	1913-37	1950-67
Argentine	3.0	3.0	1.6	.4
Brazil	4.6	5.3	.4	1.2
Ceylon	n.a.	3.6	2.1	.3
Chile	2.1	4.0	1.1	7.1
Columbia	3.7	4.6	4.1	1.5
Egypt	1.6	5.2	1.0	.6
Ghana	3.8	3.9	3.6	2.2
India	1.2	3.8	-.1	1.9
Malaya	4.3	4.1	4.2	.7
Mexico	2.6	6.2	1.6	4.7
Pakistan	1.2	4.1	-.1	1.2
Peru	3.2	5.4	3.2	8.6
Philippines	2.2	5.2	4.9	5.4
South Korea	n.a.	7.1	4.3	16.8
Taiwan	2.7	8.7	6.8	13.4
Thailand	n.a.	6.5	2.4	4.9
Turkey	n.a.	5.5	.7	4.1
Venezuela	n.a.	6.3	8.0	5.5

Tabelle 140: Wachstum des Bruttosozialprodukts in ausgewählten Entwicklungsländern in unterschiedlichen Zeitperioden, u.a. in denen, in denen eine Politik der Importsubstitution betrieben wurde. Daten aus Weltentwicklungsbericht 1979: 78-79, Weltentwicklungsbericht 1996.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 4, 8, 101.

Country	1960-70	1970-76	1980-1985	1985-1994
Bangladesh	3,6	1,6	3,6	2,0
India	3,6	2,7	5,2	2,9
Pakistan	6,7	3,6	6,0	1,3
Tanzania	6,7	3,6	0,8	0,8
Indonesia	3,5	8,3	3,5	6,0
Kenya	7,1	4,8	3,1	0,0
Uganda	5,1	-0,1	4,9	2,3
Egypt	4,5	7,6	5,2	1,3
Nigeria	3,1	7,4	-3,4	1,2
Thailand	8,2	6,5	5,1	8,6
Bolivia	5,2	6,0	-4,5	1,7
Honduras	5,1	2,9	0,6	0,5
Philippines	5,1	2,9	-0,5	1,7
Columbia	5,1	6,5	1,9	2,4
Guatemala	5,6	5,9	-1,4	0,9
Ecuador	5,9	10,7	1,5	0,9
Paraguay	4,3	6,5	1,4	1,0
Korea Rep. of	8,5	10,3	7,9	7,8
Peru	5,4	5,7	-1,6	-2,0
Malaysia	6,5	7,8	5,5	5,6
Chile	4,2	-1,2	-1,1	6,5
China, P.R.	6,2	6,6	9,8	7,8
Taiwan	9,2	7,8		
Mexico	7,3	5,5	0,8	0,9
Brazil	8,0	10,6	1,3	-0,4
Argentina	4,2	3,2	-1,4	2,0
Yugoslavia	6,8	6,3	0,8	- (b)
Iran	11,3	8,9	-	-
Singapore	8,8	8,9	6,5	6,1
Spain	7,3	5,4	1,6	2,8
Portugal	6,3	5,2	0,9	4,0
Greece	6,9	5,2	1,0	1,3
Turkey	6,0	7,2	4,5	1,4
Israel	8,5	5,4	1,7	2,3

(b) Im Weltentwicklungsbericht 1996 nicht mehr aufgeführt, weil es nicht mehr als Staat besteht.

Tabelle 141: Brazil Main Manufacturing Export Branches 1961, 1973, 1978 (Value of Exports in US$ Millions 1980). In: Teitel/Thoumi 1986: 461.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 5, 101, 102.

Industry (a)	1961 (b)	1973	1978
Cereals milling	48,4 (c)	2120,4	2369,3
Oils and fats	72,0 (d)	1076,4	1848,5
Automobiles	12,2	124,2	1034,0
Iron and Steel	.0	184,6	526,0
Cacao, chocolate etc.	148,3	104,6	460,1
Sugar refineries	156,5	996,8	453,8
Canned fruits and vegetables	14,3 (e)	124,3	441,6
Spinning, weaving, etc.	4,1	368,4	423,8
Shoes	0,5	153,5	340,5
Meat products	50,6 (f)	539,7	297,9
Oil refinery products	n.a.	117,9	290,8
Wood products	112,6 (g)	283,3	212,7
Radio, TV and communications equipment	0,2	95,6	208,0
Non-electrical machinery and equipment	3,1	68,9	188,7
Industrial machinery	3,8	48,0	181,7
Pulp and paper	0,3	67,7	167,5
Office machines	0,1	69,9	151,6
Chemical products n.e.c.	n.a.	68,8	142,9
Food products n.e.c.	n.a.	47,8	138,5
Shipbuilding	n.a.	5,9	135,7
Clothing	0,3	103,9	124,4
Basic chemical products	45,4 (h)	71,6	124,1
Leather	0,7	64,5	117,5
Electrical machinery	0,3	29,2	104,8
Total	673,7	7452,9	11700,0
Total manufactured exports	…	6953,9	10484,4
Share of total manufactured exports	…	0,93	0,90

(a) ISIC-Classification, numbers not reproduced here. (b) The 1961 data was not available according to ISIC; therefore, it is not strictly comparable with that for 1973 and 1978. (c) Soybeans, rice and corn products. (d) Castor oil and peanuts and peanut meal. (e) Oranges and orange juice. (f) Beef only. (g) Pinewood and wood products. (f) Inorganic chemical products; ethyl alcohol, menthol, tanning extracts, paints and kindred products; and essential oils.

Tabelle 142: Average Annual Rate of Export Growth, by Decades, 1950-1970, and Composition of Exports, 1970, Ten Countries. In: Krueger 1978: 19.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 5, 92, 96.

	Average annual rate of growth of exports (dollar value)		Composition of Exports, 1970 (per cent of total dollar value)		
Country	1950-1960	1960-1970	Largest Export	Three largest Exports	Manufactured Exports
Brazil	-.5	8.0	34.2	47.5	11.2
Chile (a)	5.7	9.8	75.8	84.3	10.5
Columbia (b)	1.6	4.6	60.8	65.4	10.6
Egypt (c)	1.0	3.1	44.8	80.8	38.8
Ghana	4.4	-3.0	68.0	80.2	7.4
India (d)	1.5	4.2	12.4	27.0	14.7
Israel (e)	20.0	13.6	31.7	56.7	76.9
South Korea	1.7	41.7	21.3	40.5	83.6
Philippines (f)	5.4	6.6	23.5	61.4	17.3
Turkey	2.5	5.8	25.6	55.4	14.3

(a) Manufactured exports for Chile are for 1965, and the shares of largest and three largest are for 1969.
(b) For Colombia there are only two major exports; all others are treated as 'minor'. Manufactured export percentage was taken from Diaz-Alexandro, Table II-3.
(c) Egyptian data for 1968.
(d) Indian data in the first three columns are taken from Bhagwati/Srinivasan (1975), Table 9-1, and are for the year 1970/71.
(e) Israel's largest export is diamonds, which are imported, cut, and re-exported; they are of much less importance in terms of value added.
(f) The 'per cent' manufactured figure for the Philippines is 'minor exports' and includes all but the largest ten commodity exports given in Baldwin, Table 1-3.

Tabelle 143: Marktgröße in ausgewählten Entwicklungs- und Industrieländern. Bruttosozialprodukt und Pro-Kopf-Einkommen 1970, 1980, 1990. Aus: Für 1970 Weltentwicklungsbericht 1993: 294-295, Pro-Kopf-Einkommen aus World Tables 1990. Für 1980 Weltentwicklungsbericht 1982: 118-123. Für 1990 in $ 1990 Weltentwicklungsbericht 1992: 250, 254.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 8.

Länder	1970		1980		1990	
	BSP Mrd. US$	Pro-Kopf US$	BSP Mrd. US$	Pro-Kopf US$	BSP Mrd. US$	Pro-Kopf US$
China	93	120	252	290	365	370
Indien	52	110	142	240	254	350
Mexiko	38	710	166	2090	238	2490
Brasilien	35	450	237	2050	414	2680
Argentinien	20	910	130	2390	93	2370
Nigeria	12	150	91	1010	34	290
Türkei	11	400	53	1470	96	1630
Indonesien	9	80	69	430	107	570
Korea	8	270	58	1520	236	5400
Thailand	7	210	33	670	80	1420
Kolumbien	7	349	29	1180	41	1260
Malaysia	4	390	23	1620	42	2320
Portugal	6	700	21	2370	57	4900
Spanien	37	-	198	5400	491	11020
Deutschland	184	-	819	13590	1488	22320
USA	1011	-	2587	11360	5392	21790

Kommentar: Teils sinkende BSP Werte wie für Nigeria oder Argentinien können durch die Berechnungsmethode der Weltbank erklärt werden, die auch Wechselkursveränderungen einbezieht, welche dann das Einkommensniveau beeinflussen. Hier geht es nur darum, ungefähre Anhaltspunkte zu gewinnen. Siehe z.B. die Erläuterung der Atlas-Berechnungsmethode in Weltentwicklungsbericht 1993: 360.

Tabelle 144: Sources of Growth for Sample Economies (percent). In Chenery et al. 1986: 158-159.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 9, 64.

Economy and Sector	Growth rate	DD	EE	IS	IO	Total
Columbia (1953-70)						
Primary	4,5	12,7	9,1	0,5	0,1	22,4
Light Industry	6,8	15,3	1,5	1,5	3,0	21,3
Heavy Industry	11,1	9,0	0,8	4,5	1,7	16,0
Services	5,5	36,7	2,6	0,3	0,7	40,3
Total	5,9	73,7	14,0	6,8	5,5	100,0
Mexico (1950-75)						
Primary	4,8	12,8	0,7	-0,3	-0,5	12,7
Light Industry	6,0	17,7	0,4	0,5	0,7	19,3
Heavy Industry	10,8	16,7	1,8	2,9	1,3	22,7
Services	6,4	43,7	0,7	0,4	0,5	45,3
Total	6,5	90,9	3,6	3,5	2,0	100,0
Turkey (1953-73)						
Primary	2,5	14,9	1,2	0,2	-4,5	11,8
Light Industry	6,7	15,3	2,1	0,4	1,7	19,5
Heavy Industry	9,6	18,8	0,9	1,6	3,4	24,7
Services	6,7	38,3	2,8	0,2	2,7	44,0
Total	5,9	87,3	7,0	2,4	3,3	100,0
Yugoslavia (1962-72)						
Primary	2,6	10,1	3,9	-3,2	-4,6	6,2
Light Industry	11,0	17,7	6,2	-2,6	1,3	22,6
Heavy Industry	13,6	23,6	12,2	-6,1	4,4	34,1
Services	8,8	33,0	5,2	-1,3	0,2	37,1
Total	8,7	84,4	27,5	-13,2	1,3	100,0
Japan (1914-1935)						
Primary	1,9	7,6	2,8	-2,3	2,3	10,4
Light Industry	4,6	15,8	10,5	0,2	-0,4	26,1
Heavy Industry	8,1	15,2	4,4	1,9	-3,3	18,2
Services	4,2	35,2	9,0	-0,2	1,3	45,3
Total	4,1	73,8	26,7	-0,4	-0,1	100,0
Japan (1955-72)						
Primary	2,2	4,4	0,5	-1,5	-1,9	1,5
Light Industry	8,6	14,4	2,0	-0,7	1,1	16,8
Heavy Industry	18,0	30,9	8,4	-0,1	3,3	42,5
Services	11,4	35,7	3,0	-0,8	1,3	39,2
Total	11,5	85,4	13,9	-3,1	3,8	100,0
Korea (1955-73)						
Primary	5,7	12,0	3,0	-1,7	-2,5	10,8
Light Industry	13,6	19,7	15,1	0,0	-1,9	32,9
Heavy Industry	22,1	11,1	10,7	1,4	1,9	25,2
Services	10,3	25,6	6,2	0,2	-0,8	31,2
Total	11,2	68,4	35,0	-0,1	-3,3	100,0
Taiwan (1956-71)						
Primary	7,1	8,8	5,3	-0,2	-1,8	10,3
Light Industry	13,6	12,7	17,5	0,6	2,0	32,8
Heavy Industry	22,5	10,2	13,5	2,4	1,0	27,1
Services	9,7	23,6	7,1	0,1	-1,0	29,8
Total	12,0	55,3	43,4	1,1	0,2	100,0
Israel (1958-72)						
Primary	6,4	2,6	3,6	-0,3	-0,4	5,5
Light Industry	11,2	11,3	12,0	-0,2	1,2	22,5
Heavy Industry	14,3	18,7	6,3	-6,6	2,6	21,0
Services	8,9	39,3	13,9	-1,6	-0,6	51,0

Total	9,9	71,9	35,8	-10,5	2,8	100,0
Norway (1953-69)						
Primary	2,5	3,8	2,4	-1,7	0,3	4,8
Light Industry	3,7	14,0	6,2	-5,7	3,0	17,5
Heavy Industry	7,2	10,7	15,6	-2,2	2,2	26,3
Services	4,8	31,9	21,5	-2,7	0,7	51,4
Total	4,7	60,4	45,7	-12,3	6,2	100,0

DD – domestic demand; EE – export expansion; IS – import substitution; IO – input-output coefficients (that is, increasing use of intermediate produkts i.e. deepening of interindustry linkages

Tabelle 145: Sources of Growth in Manufacturing Output for Sample Economies. In: Chenery et al. 1986: 175.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 9, 64, 65.

			Source (b)			
Economy	Years (Episode)	Growth rate (a)	DD	EE	IS	IO
Columbia	1953-66 (1)	8,3	60,2	6,8	22,2	10,8
	1966-70 (2)	7,4	75,7	4,7	4,2	15,3
Mexico	1950-60 (1)	7,0	71,6	3,1	10,9	14,5
	1960-70 (2)	8,6	86,1	4,0	10,9	-0.9
	1970-75 (3)	7,2	81,4	7,9	2,4	8,3
Turkey	1953-63 (1)	6,4	80,9	2,4	9,1	7,6
	1963-68 (2)	9,9	75,1	4,5	10,5	9,9
	1968-73 (3)	9,6	76,2	10,4	-1,6	15,0
Yugoslavia	1962-66 (1)	16,6	73,7	24,8	-0,5	6,5
	1966-72 (2)	9,1	72,1	37,6	-22,1	12,4
Japan	1914-35 (1)	5,5	70,0	33,6	4,7	-8,9
	1955-60 (2)	12,6	76,2	11,9	-3,3	15,2
	1960-65 (3)	10,8	82,4	21,8	-0,4	-3,8
	1965-70 (4)	16,5	74,4	17,5	-1,5	9,6
Korea	1955-63 (1)	10,4	57,4	11,5	42,2	-11,2
	1963-70 (2)	18,9	70,0	30,2	-0,6	0,4
	1970-73 (3)	23,8	39,0	61,7	-2,6	1,9
Taiwan	1956-61 (1)	11,2	34,7	27,5	25,5	12,3
	1961-66 (2)	16,6	49,1	44,6	1,6	4,7
	1966-71 (3)	21,1	34,8	57,1	3,8	4,3
Israel	1958-65 (1)	13,6	57,0	26,5	11,7	4,8
	1965-72 (2)	11,3	75,8	50,0	-36,6	10,8
Norway	1953-61 (1)	5,0	65,1	36,5	-16,1	14,4
	1961-69 (2)	5,3	51,0	58,3	-19,4	10,0

(a) Average annual growth rates of total manufacturing output. (b) Expressed as percentages of change in total gross manufacturing output; add up to 100 percent. DD is domestic demand expansion, EE is export expansion, IS is import substitution, and IO is change in input-output coefficients.

Tabelle 146: Exportwachstum (f.o.b) in ausgewählten Ländern und Trends der nominalen und realen Wechselkurse. Exportwachstumsdaten aus: UNCTAD 1994: 14-21; UNCTAD 1996/1997: 14-21; Trends der real effective exchange rate (REER) in Dean et al. 1994: 32, 56, 75, 85, 92-93; nominale Abwertung gegenüber Dollar siehe (a); sonst. Informationen siehe unten, Abwertung erfolgt gegenüber US$.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 22, 49.

Countries	Export							Nominal (a)/ sonst. Informationen
	1980-1985	1985-1990	1990-1991	1991-1992	1992-1993	1993-1994	1994-1995	
South Asia								
Bangladesh	4,6	11,9	1,0	24,2	8,3	17,1	19,2	-
- Trend	+	-	-	-				1991 Abwertung, d. progressive Abwertung 1992-1994; black market premium 1984 45 %, 1990 165 % (c)
Sri Lanka	5,4	8,8	2,8	20,4	16,4	12,2	18,4	- 54 % (nominal, 1980-1993)
- Trend	+	--	+	+				ab 1984 Anpassungen, seit 1988 täglich; black market premium steigt 1990 (c)
India	2,4	15,7	-1,7	10,8	10,2	16,3	22,7	- 25 % (nominal, 1980-1993)
- Trend	/	--	--	--				1991 20 % Abwertung (c)
Pakistan	0,3	14,2	16,8	12,1	-8,6	10,1	8,5	-
- Trend	-	--	-	-				Seit Mitte 1980s managed float, Anpassungen; 1990 12,5 % Abwertung (c)
Africa								
Uganda	-8,7	6,7	-5,5	27,2	-9,9	136,9	8,7	-
- Trend	++	/	/	/				große Abwertung Mai 1987; black market premium davor 650 % (c)
Ghana	-16,1	7,0	12,0	-1,2	4,5	30,1	8,7	-
- Trend	++ d. --	-	/	/				zwischen 1983-87: 7258 % nominale Abwertung; davor black market premium 1982 2000 % (d) 1995 Inflation 59,6 % wg. Geldmengen-ausweitung, Inflation sinkt, 1999 60 % Abwertung wirkt inflationär (i)
Zaire (f)	0,0	2,3	-17,1	-49,8	-10,8	13,9	4,5	-
- Trend	+ d. --	/	/	/				1984: 287 % nominale Abwertung; 1986 Inflation, Exportanreize fallen wieder, dann 1989 Hyperinflation bei politischer Krise (d)
Nigeria	-13,4	4,8	-10,3	-3,1	6,8	-5,5	13,5	-
- Trend	++	--	-	/				1987-88 338 % nominale Abwertung; davor black market premium 809 % (d)
Tanzania	-15,4	7,7	-17,5	21,6	-4,0	15,3	23,1	-
- Trend	++	--	/	/				1980-83 reale Wechselkurssteigerung um 74 %; black market premium 300 % (c), 1994 30 % Inflation, geringere reale Aufwertung, wieder nominelle Abwertung, Exporte brechen aber 1996 wieder ein (h)
Malawi	-1,6	8,4	-7,3	13,1	-18,7	1,6	24,6	-
- Trend	/	- d. +	+	-				1980/81 Krieg in Mozambique, BOP Krise d. Nahrungsmittelimporte für Flüchtlingen; 1984 Beginn von Abwertungen, 1988 15 % Abwertung, realer Wechselkurs steigt seit 1988, bis 1991 wieder auf 1984 Niveau (c)
South Africa	-7,6	7,2	-1,0	0,5	3,6	4,4	10,0	-
- Trend	/ d. -	+	/	+				Abwertungen seit 1983 (c)
Kenya	-4,5	-0,4	7,4	20,9	-0,2	20,4	16,4	

- Trend	/	-	/	+				15 % Sept., 14 % Dez. 1982; danach crawling peg (e); bis 1990 bis 93 deutliche Abwertungen; reale Löhne steigen 94 % zwischen 1994-98; Inflation sinkt aber von 45,6 % 93 auf 9 % 96; Exporte sinken nach 1996 wieder leicht ab (c)(j)
Madagascar	-1,1	-5,3	-1,1	-12,0	-2,2	55,6	-9,4	-
- Trend	/	-	-	+				1987-88 137 % nominale Abwertung, danach politische Krise, 1994 Stabilisierung, weitere Abwertung (d)
Latin America								
Argentina	-0,7	8,6	-1,6	3,6	4,5	19,4	33,9	-
- Trend	-- d. +	-	+	+				3000 % Inflation 1989; 1000 % Abwertung 1990, seit 1992 peso statt austral, Überbewertung bleibt (c)
Brazil	5,1	7,6	0,7	13,2	7,8	12,9	6,8	-
- Trend	-	+ (b)	--	-				1984-86 trotting peg Abwertung 1986: 226 % Inflation; 1990 2938 % Inflation, Reform 1990: black market premium über 100 % (c) trotzdem sinkender realer Wechselkurs weil die Preise trotz Inflation absinken (g)
Peru	-4,3	4,0	3,0	4,7	-0,6	29,6	22,4	-
- Trend	+ d. -	+ d. ++	++	+				Abwertungen 1985, 1987, aber realer Wechselkurs steigt an; 1989 black market premium 185 % (c)
Venezuela	-6,6	6,3	-11,8	-14,7	5,7	9,6	14,7	-
- Trend	+ d. -	-	/	+				Krise ab 1986: Inflation hoch von 11 % 1986 auf 84 % 1989; Verlust von Währungsreserven; 1989 Reformen: Abwertung; black market premium sinkt von 190 % 1988 auf 5 % 1990 (c)
Chile	-3,3	19,3	7,5	11,8	-7,8	26,1	39,1	- 96 % (nominal, 1980-1993)
- Trend	++ d. --	--	/	+				Abwertung seit 1985; 1988-1990 Kapitalzuflüsse, Aufwertungsdruck; realer Wechselkurs 1988-1990 halb so groß wie 1980 (c)
Colombia	0,0	11,0	6,9	-4,4	4,1	18,3	20,3	
- Trend	++ d. --	--	/	+				Abwertungen, realer Wechselkurs sinkt bis 1991 auf die Hälfte des 1984 erreichten Werts (c)
Costa Rica	-0,4	8,2	10,3	14,5	12,1	12,4	26,8	-
- Trend	+ d.-d. +	--	-	/				seit 1980 crawling peg, Abwertung in kleinen Schritten, 1981 bis 85 steigt der reale Wechselkurs an, 1986 black market premium über 280 %, dies kehrt sich aber danach um (c)
Mexico	10,3	11,0	4,6	8,0	12,5	17,3	30,6	- 742 % (nom., 1980-1992, d. neue Währung)
- Trend	+ d.-d. +	- d. +	+	+				reale Abwertung zwischen 1986-87, danach Ansteig durch peg an Dollar, Inflation höher, Abwertung vis-a-vis Dollar nicht stark genug (c)
East Asia								
Korea	11,5	18,1	10,5	6,6	7,3	16,8	30,3	- 96 % (nominal, 1980-1993)
- Trend	+ d. -	- d. +	/	-				seit 1985 nominale und reale Abwertung des Won durch enge Bindung an Dollar; Kritik an unfaire Vorteile dadurch (c)
Malaysia	6,1	16,0	16,8	18,5	15,7	24,7	26,0	+ 10 % (nominal, 1980-1993)
- Trend	+	--	-	+				stabiler Wechselkurs in den achtziger Jahren (c)
Indonesia	-2,6	8,0	15,1	14,6	8,8	8,8	13,4	- 31 % (nominal, 1980-1993)
- Trend	+ d. -	--	/	-				seit 1978 managed float, 1986 31 % Abwertung, weitere Abwertungen gemäß

								Inflationsratendifferenzen mit wichtigen Handelpartnern (c)
Philippines	-3,7	13,7	8,7	11,2	13,7	20,0	31,6	- 36 % (nominal, 1980-1993)
- Trend	+ d.-d. +	--	/	+				1983 Inflation 56 %, Abwertung, realer Wechselkurs bleibt aber bestehen, ab 1986 fällt er, seit 1989 wieder steigende Inflation aber korrigierende norminale Abwertungen (c)
Thailand	1,5	28,0	23,2	14,2	13,3	22,7	25,1	+ 14 % (nominal, 1980-1993)
- Trend	+ d. -	-	/	-				1984 14 % Abwertung, eher graduelle nominale und reale Abwertung in der zweiten Hälfte der achtziger Jahre, aber sehr positive Bewertung d. Politik (s.o.) (c)
China	7,6	17,6	15,0	14,3	13,0	33,1	22,9	- 29 % (nominal, 1981-1993)
- Trend	--	-- d. +	-	-				1988, 1989 realer Anstieg, danach Abwertungsserie (c)

Es wird versucht die Wechselkurstrends (REER) von 1980 bis 1992 anzugeben, weil die absoluten Zahlen wenig aussagekräftig sind. Die Trends werden nach Intensität differenziert. Intensiv = doppelt Minus -- bzw. Plus ++, / bedeuted keine klare Tendenz, das Kürzel d. steht für dann, wenn zwei trennbare Tendenzen vorliegen, die etwa noch in die nächste Periode hineinwirken. + d.-d. + bedeutet erst Plus dann Minus dann Plus. Gemäß Theorie bedeutet Minus somit tendenziell, daß keine Gefahr besteht, daß sich der Wechselkurs gemäß heimischer inflationäre Vorgänge implizit aufwertet bzw. daß keine Gefahr besteht, daß sich die Anreize von handelbaren Güter wieder wegbewegen auf nicht-handelbare Güter. Abgelesen aus Dean et al. 1994: 32, 56, 75, 85, 92-93.

Hier absolute Zahlen für reale Wechselkurse über den gesamten Zeitraum 1980 - 1992 (1980 =100): In Südostasien: Indien 45; Pakistan 60; Bangladesh 83; Sri Lanka 93. Afrika: Uganda 25; Ghana 30; Nigeria 30; Malawi 90; Südafrika 80; Kenya 75; Madagascar 48; Tanzania 43; Zaire 43. Lateinamerika: Peru 290; Brasilien 80; Argentinien 80; Venezuela 50. Ostasien: Korea 92; Malaysia 78; Thailand 80; Philippinen 80; Indonesien 50; China 30. Dean et al. 1994: 32, 56, 75, 85, 92-93.

(a) nominale Auf oder Abwertung 1980-1993, gegenüber Dollar, der sich Ende der achtziger Jahren wieder auf einen 'normalen' Wert einpendelt. Zum Vergleich: Die Umtauschraten für DM sind 1980 1,82; 1993 1,66. Im Jahre 1985 mußte 2,94 DM für eine Dollar bezahlt werden. Daten aus: http://eh.net/hmit/exchangerates/exchange.
(b) + erst ab 1988.
(c) Dean et al. 1994: 19 (Bangladesh); 22-23 (Sri Lanka); 23 (India); 24-25 (Pakistan); 48-49 (Uganda); 47-48 (Tanzania); 44 (Malawi); 43 (Kenya); 62 (Argentinien); 63 (Brasilien); 64 (Chile); 67 (Peru); 65 (Kolumbien); 68 (Venezuela); 65-66 (Costa Rica); 66 (Mexico); 82 (Korea); 82; (Malaysia); 83 (Indonesien); 83 (Philippinen); 84 (Thailand); 85 (China).
(d) Sahn et al. 1997: 55-56, 59-60 (Ghana); 56, 68-69 (Zaire); 56, 67-68 (Tanzania), 56, 69-72 (Madagascar).
(e) Mosley et al. 1991: 275.
(f) Zaire heißt ab 1993 Demokratische Republik Kongo.
(g) Papageorgiou et al. 1991: 18-20; Edwards 1993a: 1369.
(h) Rankin et al. 2002: 5, Kanaan 2000: 31.
(i) Trade Policy Review Ghana 2001: 4-6.
(j) Trade Policy Review Kenya 2001: 3; Wagacha 2000: 12.

Tabelle 147: Brazil's legal tariff rate, 1966-77 (%).
In: Moreira 1995: 126, 198.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 24, 96, 98.

	1966	1967	1971	1975	1977	1980 (b)	1984 (b)	1989 (b)
Total Manufacturing	99	48	67 (a)	86,4 (b)	70,0	99,4	90,0	43,1
Capital goods for mnf.	49	36	43,2	41,0	60,6	62,9	83,3	69,4
Capital goods for agric.	32	25	44	38,7	41,3			
Interm. goods for mnf.	42	30,5	45,6	51,1	75,9	76,5	76,9	33
Intermed. goods for agric.	-	-	26,4	12,8	20,0			
Transport equipment	55	42	36,5	47,7	65,2	-	-	-
Consumer durables	80	64	100,7	115,2	140,2	n.a.	173,6	58,5
Consumer non-durables	73	54	102,7	10,5,7	154,4	n.a.	122,7	46,6

Note: Data for manufacturing is the sectoral average weighed by the 1970 output. For the rest of the data, simple averages. (a) 1973. (b) Ergänzt durch eine Tabelle, der einige Aufgliederungen fehlen, ebenfalls in Moreira 1995: 126.

Tabelle 148: Changes in legal tariff rates before and after tariff reform, 1967 (simple average rates). In: Frank et al. 1975: 60.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 24, 67.

BTN Section	Old rate (percent)	New rate (percent)
1. Live animals and animal products	32.5	38.4
2. Vegetable products	38.5	36.8
3. Animal & vegetable fats and oils	39.6	42.3
4. Prepared foodstuffs, beverages, spirits, vinegar, and tobacco	84.3	95.1
5. Mineral products	15.9	25.2
6. Products of chemical and allied industries	27.6	29.7
7. Artificial resins and plastic materials	32.4	34.5
8. Raw hides and skins, leather, fur skins and articles thereof	55.2	58.1
9. Wood and articles of wood	40.1	44.2
10. Paper making material, paper and paperboard and articles thereof	43.0	54.2
11. Textiles and textile articles	59.0	71.0
12. Footwear, headgear, umbrellas, sunshades, whips, riding-crops	74.3	82.9
13. Articles of stone, plaster, cement, asbestos, mica etc.	48.9	53.8
14. Real pearls, precious stones and metals	43.7	36.1
15. Base metals and articles thereof	32.9	35.6
16. Machinery and mechanical appliances	27.4	30.6
17. Vehicles, aircraft, vessels, etc.	39.6	36.2
18. Optical, photographic, cinematographic, measuring, checking and precision instruments and apparatuses, etc.	44.4	40.4
19. Arms and ammunition	54.7	37.7
20. Miscellaneous manufactured articles	78.9	81.9
21. Works of art, collectors' pieces and antiques	0	0
Total number of items	(2,044)	(3,019)

Tabelle 149: Korea: Die Entwicklung der Importliberalisierung 1967 bis 1992.
In: Köllner 1992: 165.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 24, 74.

Jahr	Gesamtzahl der Importgüter	Automatisch genehmigte Importgüter	Beschränkte Importgüter	Verbotene Importgüter	Liberalisierungsquote (%)
1967	1.312	792	402	118	60,4
1868	1.312	756	479	71	57,6
1969	1.312	728	508	71	55,5
1970	1.312	712	526	73	54,3
1971	1.312	721	518	73	55,0
1972	1.312	668	571	73	50,9
1973	1.312	683	556	73	52,1
1974	1.312	665	574	73	50,7
1975	1.312	644	602	66	49,1
1976	1.312	669	579	64	51,0
1977	1.312	691	560	61	52,7
1978	1.097	712	385	0	64,9
1979	1.010	683	327	0	67,6
1980	7.465	5.183	2.282	0	69,4
1981	7.465	5.579	1.886	0	74,7
1982	7.560	5.791	1.769	0	76,6
1983	7.560	6.078	1.482	0	80,4
1984	7.915	6.712	1.203	0	84,8
1985	7.915	6.944	971	0	87,7
1986	7.915	7.252	663	0	91,6
1987	7.915	7.426	489	0	93,8
1988	7.915	7.553	362	0	95,4
1989	10.214	9.776	465	0	95,5
1990	10.274	9.898	376	0	96,3
1991	10.321	10.036	285	0	97,2
1992	10.321	10.079	242	0	97,7

Tabelle 150: Tariff rates and tariff revenues: Taiwan. In: Chen/Hou 1993: 340.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 24, 88, 125.

Year	Nominal tariff rates (%) (a)	Average tariff burden (%) (b)	Tariff revenue as % of total tax revenue
1955	47,0	20,9	14,6
1961	38,8	12,8	17,3
1965	35,4	14,8	20,8
1971	39,1	11,3	19,3
1974	55,7	10,1	27,6
1975	52,7	11,4	23,8
1976	49,1	10,6	23,5
1977	46,2	10,8	23,3
1978	43,6	11,3	24,2
1979	39,1	10,6	23,6
1980	31,2	8,1	20,1
1981	31,2	7,5	17,6
1982	31,0	7,3	16,2
1983	31,0	7,7	17,4
1984	30,8	8,0	17,8
1985	26,2	7,7	16,0
1986	22,8	7,8	17,2
1987	19,4	7,0	15,2
1988	12,6	5,8	13,3
1989	9,7	7,0	13,2
1990	9,7	5,4	9,5

(a) The nominal tariff rate is the average rate of all tariff items in the tariff schedule. (b) The average tariff burden is the ratio of total tariff revenue to total value of merchandise imports before tariffs and hence does not take into account the effect of prohibitive tariff rates.

Tabelle 151: Trend movements of relative prices, nominal exchange rates, real effective exchange rate, and terms of trade for different regions (Cumulative percentage change). In: Aghevli/Montiel 1996: 622.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 48.

		1978-81	1982-85	1986-89	1978-89
Industrial countries					
	Relative prices	-4.9	-7.1	-1.8	-13.7
	Nominal effective exchange rate	-5.9	-9.2	1.5	-13.6
	Real effective exchange rate	-1.1	-2.1	3.3	0.1
	Terms of trade	-0.7	2.3	9.8	5.1
Developing countries					
	Relative prices	-20.1	-30.9	-54.8	-105.8
	Nominal effective exchange rate	-15.6	-34.1	-74.7	-124.4
	Real effective exchange rate	4.5	-3.2	-19.9	-18.6
	Terms of trade	-12.4	2.1	-21.0	-31.4
Africa					
	Relative prices	-19.2	-21.8	-26.6	-67.6
	Nominal effective exchange rate	-8.3	-32.2	-56.4	-96.9
	Real effective exchange rate	10.8	-10.4	-29.8	-29.4
	Terms of trade	-22.4	9.1	-27.4	-41.0
Asia					
	Relative prices	-5.9	-8.2	-6.2	-20.2
	Nominal effective exchange rate	-12.8	-8.1	-27.4	-48.2
	Real effective exchange rate	-6.9	0.1	-21.2	-28.0
	Terms of trade	-7.0	8.4	-5.3	-3.9
Europe					
	Relative prices	-27.6	-30.1	-85.0	-142.8
	Nominal effective exchange rate	-27.9	-38.1	-90.1	-156.0
	Real effective exchange rate	-0.2	-8.0	-5.1	-13.3
	Terms of trade	-19.7	1.7	2.7	-15.2
Middle East					
	Relative prices	-16.8	-33.5	-49.1	-99.4
	Nominal effective exchange rate	-19.7	-19.2	-65.5	-104.4
	Real effective exchange rate	-3.0	14.3	-16.4	-5.1
	Terms of trade	20.7	-7.8	-58.9	-46.1
Western Hemisphere					
	Relative prices	-31.9	-58.9	-126.4	-217.2
	Nominal effective exchange rate	-22.8	-62.8	-136.6	-222.3
	Real effective exchange rate	9.0	-3.9	-10.3	-5.1
	Terms of trade	-18.8	-6.9	-7.1	-32.9

Tabelle 152: Economic Performance by Period. In: Rodrik 1999: 72-73.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 63, 105.

	1960-73		1973-84		1984-94	
	GDP per worker	TFP	GDP per worker	TFP	GDP per worker	TFP
East Asia	4,2	1,3	4,0	0,5	4,4	1,6
Latin America	3,4	1,8	0,4	-1,1	0,1	-0,4
Middle East	4,7	2,3	0,5	-2,2	-1,1	-1,5
South Asia	1,8	0,1	2,5	1,2	2,7	1,5
Sub-Saharan Africa	1,9	0,3	-0,6	-2,0	-0,6	-0,4
East Asia						
China	2,2	1,4	4,3	2,2	8,0	4,6
Indonesia	2,5	1,1	4,3	0,5	3,7	0,9
South Korea	5,6	1,4	5,3	1,1	6,2	2,1
Malaysia	4,0	1,0	3,6	0,4	3,8	1,4
Philippines	2,5	0,7	1,2	-1,3	-0,3	-0,9
Singapore	5,9	0,9	4,3	1,0	6,0	3,1
Thailand	4,8	1,4	3,6	1,1	6,9	3,3
Taiwan	6,8	2,2	4,9	0,9	5,6	2,8
Latin America						
Argentina	2,6	0,2	0,4	-1,0	1,1	1,0
Bolivia	3,5	2,1	-0,6	-1,5	-0,1	0,8
Brazil	4,4	2,9	1,0	-0,8	0,5	-0,2
Chile	1,6	0,7	-0,6	-0,7	4,7	3,7
Colombia	2,9	1,9	1,2	0,0	1,8	1,0
Costa Rica	2,8	1,2	-0,5	-0,2	1,9	0,6
Dominican Rep.	4,6	2,5	0,8	-1,3	0,0	-1,0
Ecuador	4,4	3,3	1,7	-0,5	0,0	-0,1
Guatemala	3,2	1,9	0,5	-0,9	0,0	0,2
Guyana	0,4	0,2	-4,6	-4,3	-0,5	-0,3
Honduras	2,4	1,3	0,3	-1,1	-0,6	-1,2
Haiti	-0,2	-0,8	1,1	-1,5	-5,2	-5,2
Jamaica	3,3	1,5	-4,4	-4,0	0,6	0,8
Mexico	3,8	1,6	0,7	-0,8	-1,1	-1,8
Nicaragua	3,1	1,4	-3,2	-4,1	-5,7	-5,5
Panama	4,6	1,7	1,4	-0,2	-0,3	-0,6
Peru	2,6	1,4	-1,1	-2,2	-1,5	-1,3
Paraguay	2,0	0,8	3,1	0,0	0,6	-0,3
El Salvador	2,0	0,6	-2,4	-3,6	-0,2	-0,2
Trinidad and Tobago	3,3	2,0	3,9	1,2	-3,3	-2,8
Uruguay	0,4	0,1	0,5	-0,9	2,8	2,5
Venezuela	1,2	0,9	-3,1	-4,3	-0,6	-0,4
Middle East						
Cyprus	3,9	1,4	5,6	4,0	4,8	3,5
Algeria	2,3	1,6	2,4	-0,1	-3,3	-3,3
Egypt	3,0	1,8	6,2	2,3	0,0	-1,5
Iran	6,1	2,4	-2,9	-5,7	-2,2	-2,2
Israel	5,1	3,3	1,2	-0,1	2,7	1,9
Jordan	2,1	-0,9	6,7	2,3	-1,2	-2,9
Morocco	4,7	3,5	1,3	-0,5	0,9	0,3
Malta	3,7	1,9	6,6	4,9	3,9	2,0
Tunesia	4,1	2,3	2,2	0,2	0,7	0,1
South Asia						
Bangladesh	0,0	-0,6	2,5	1,8	1,1	0,7
India	1,8	0,1	2,4	1,0	3,1	1,6
Sri Lanka	2,1	1,0	3,2	0,7	2,7	1,0

Myanmar	0,5	0,1	3,5	1,9	-0,6	-1,6
Pakistan	3,9	0,2	2,8	2,0	2,7	1,5
Sub-Saharan Africa						
Côte d'Ivoire	5,9	3,3	0,5	-2,0	-2,4	-1,8
Cameroon	0,6	-0,8	6,7	3,4	-4,5	-5.7
Ethiopia	2,2	0,2	0,0	-0,9	-0,2	-1,6
Ghana	0,9	-1,0	-3,2	-3,2	1,8	1,1
Kenya	3,4	3,4	0,4	-0,1	0,1	0,4
Madagascar	0,3	-0,4	-2,0	-2,2	-0,9	-1,0
Mali	1,2	0,4	0,3	-0,2	0,9	0,4
Mozamique	0,3	-0,4	-2,0	-2,2	-0,9	-1,0
Mauritius	1,5	1,5	1,0	0,3	4,0	2,8
Malawi	3,3	0,2	1,5	0,0	-1,1	-0,8
Nigeria	1,2	0,9	-2,3	-4,6	1,3	2,0
Rwanda	-0,2	-0,8	1,7	-0,1	-3,6	-4,3
Sudan	-1,4	-3,7	2,1	0,2	-0,7	-0,7
Senegal	-0,5	-0,6	0,0	-0,2	0,2	-0,2
Sierra Leone	3,4	1,3	0,9	0,2	-0,3	-0,2
Uganda	0,7	-0,3	-2,9	-3,0	1,3	1,1
Tanzania	3,0	2,2	-1,1	-1,7	1,0	0,6
South Africa	2,3	0,9	1,0	-0,3	-2,0	-1,8
Zaire	2,4	2,2	-2,2	-3,4	-5,2	-5,9
Zambia	1,0	0,2	-2,3	-1,9	-2,5	-1,1
Zimbabwe	2,9	2,7	-0,8	-1,3	0,2	0,4

Tabelle 153: Trends in nominal effective exchange rates for exports and imports during the two periods 1964-1970 and 1977-1983 (won per dollar) Source: Bank of Korea. In: Kim 1991: 58.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 70.

	1	2	3	4	5	6
Date	Official rate	Net export subsidies (a)	Actual tariffs and equivalents (b)	Effective rates for Exports	Effective rates for Imports	Ratio of effective export rate to import rate (%)
Dec 1964	255.5	49.3	32.7	304.8	288.2	105.8
June 1965	271.1	9.9	27.7	281.0	298.8	94.0
Dec 1965	271.5	9.9	27.7	281.4	299.2	94.1
June 1966	270.9	12.5	25.1	283.4	296.0	95.7
Dec 1966	270.9	12.5	25.1	283.4	296.0	95.7
June 1967	269.2	20.0	25.5	289.2	294.7	98.1
Dec 1967	274.6	20.0	25.5	294.6	300.1	98.2
Dec 1968	281.5	18.2	25.9	299.7	307.4	97.5
Dec 1969	304.5	18.4	24.5	322.9	329.0	98.1
Dec 1970	316.7	20.8	25.7	337.5	324.4	98.6
Dec 1977	484.0	9.4	35.7	493.4	519.7	94.9
June 1978	484.0	11.0	42.9	495.0	526.9	93.9
Dec 1978	484.0	11.0	42.9	495.0	526.9	93.9
June 1979	484.0	11.0	36.0	495.0	520.0	95.2
Dec 1979	484.0	11.0	36.0	495.0	520.0	95.2
Dec 1980	659.9	20.6	34.4	680.5	694.3	98.0
Dec 1981	700.5	15.0	34.1	715.5	734.6	97.4
Dec 1982	748.8	3.0	41.8	751.8	790.6	95.1
Dec 1983	795.3	0.0	55.9	795.3	851.2	93.4

Column 4 is the sum of columns 1 and 2; column 5 is the sum of columns 1 and 3; column 6 is coumn 4 divided by column 5.

(a) The average value of net export subsidies per US dollar of exports for the respective years, not for the months indicated since such subsidies cannot be indicated by month.
(b) The average value of actual tariffs and tariff equivalents per US dollar of imports for the respective years, not the month indicated.

Tabelle 154: The Structure of Nominal and Effective Protection (%). In: Yoo 1993: 362-368.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 73, 74, 75.

	1978			1982			1988	
	Tariffs	Actual Tariffs	Effective Protection	Tariffs	Actual Tariffs	Effective Protection	Tariffs	Actual Tariffs
Agriculture	25,8	20,6	64,6	18,7	14,8	82,7	23,1	14,4
Forestry	13,8	13,1	0,4	17,2	12,0	-0,1	15,3	10,9
Fishing	34,7	22,2	-0,5	29,7	28,4	-0,5	19,8	11,9
Mining	17,7	1,8	-1,5	4,2	3,2	-1,5	5,7	4,5
Manufacturing	40,8	25,1	24,4	31,9	21,2	31,5	18,3	12,4
Food	39,4	30,0	-28,8	21,4	19,0	-27,6	15,2	9,9
Beverage	125,0	18,1	4,8	126,7	24,1	-4,1	80,0	56,1
Tobacco	150,0	127,1	73,7	150,0	143,9	50,0	70,0	49,2
Textiles	49,2	29,8	5,5	40,3	29,3	5,3	19,0	11,7
Clothing	60,0	39,3	75,2	60,8	14,0	93,8	28,7	17,4
Footwear, leather	47,9	44,9	-6,1	51,4	38,8	-2,4	19,9	9,8
Wood	30,0	19,8	-9,3	25,8	22,3	6,5	17,1	13,7
Furniture	60,0	3,6	46,6	58,9	3,8	-2,1	19,5	9,2
Pulp, paper	36,4	26,3	36,2	37,8	22,9	22,9	18,2	14,4
Printing	8,1	3,5	-3,6	11,0	1,5	-11,7	3,1	4,2
Industrial chemicals	23,6	16,4	42,2	18,7	11,9	65,8	15,9	10,1
Other chemicals	35,9	34,6	45,4	31,9	30,7	35,9	19,4	14,6
Oil refining	20,4	7,4	26,1	6,2	4,0	681,9	9,8	8,5
Petrol., coal products	20,4	0,5	121,6	4,2	0,3	-0,2	0,7	0,8
Rubber products	50,0	27,3	-9,6	47,0	26,7	2,0	18,6	12,2
Plastic products	60,0	29,8	-3,9	60,0	33,2	-6,5	18,6	13,4
Pottery, china	60,0	20,8	23,1	60,0	20,1	15,4	25,5	18,9
Glass	45,5	32,4	15,4	42,4	32,6	8,8	19,3	12,2
Other nonmetal min. prod.	30,6	21,9	10,9	23,5	23,2	40,1	17,9	13,5
Iron & steel	20,8	13,6	24,7	14,7	10,5	31,5	11,6	7,0
Nonferrous metal	21,0	17,5	31,6	22,4	16,0	23,6	18,1	12,3
Fabricated metal	39,8	23,5	12,8	35,5	22,6	0	20,1	12,6
Nonelectrical mach.	23,6	13,3	44,2	18,1	9,6	22,0	18,5	10,1
Electrical mach.	36,5	27,3	105,4	38,6	22,5	44,8	19,9	20,4
Transport equip.	45,6	25,7	30,4	53,8	25,3	12,4	18,8	7,8
Prof. science equip.	34,5	28,1	102,6	29,5	21,6	42,8	21,0	10,7
Miscellaneous manuf.	63,2	25,9	5,9	58,5	30,2	-7,1	21,5	10,5
All industries	36,3	22,6	31,6	30,8	20,2	37,2	18,4	12,4
	(38,1)	(22,9)	(20,5)	(32,1)	(20,8)	(27,8)	(18,2)	(12,2)
Standard deviation	21,4	17,9	76,6	23,4	18,3	312,8	12,0	11,2
	(22,1)	(17,7)	(79,3)	(23,8)	(18,2)	323,6	(11,6)	(10,4)

Anmerkung: die nominalen durchschnittlichen Zölle sind womöglich gewichtet berechnet, korrigiert nach der Menge importierter Waren. Zumindest scheint dies für den Wert 'All industries' zu gelten, weil diesbezüglich darauf verwiesen wird, daß die Absenkung von 30,8 auf 18,4 durchschnittlichen Zolls im Jahre 1988 vom Autor darauf zurückgeführt wird, daß der Absenkung bezüglich des Maschinenbausektors ein asymmetrisch großes Gewicht zukommt, weil dieser Sektor viele Import aufweist. Yoo 1993: 366. Wäre dies so, müßten die Werte eigentlich noch zutreffender sein, als bei einer Berechnung der durchschnittlichen Werte, die durch die Anzahl jeder einzelnen Zollposition dividiert wird. Des Autors macht hierzu keine genauen Angaben. Weiterhin äußert sich Anne O. Krueger kritisch über einige Details dieses Artikels, unter anderem über den überhöht erscheinenden Wert von 681% Zollschutz für die Ölraffinerien im Jahre 1982, der ebenfalls nicht erklärt wird. Wie üblich sind die Zollhöhen, insbesondere die, die noch weitere Berechnungen erforderlich machen, eben die effektiven Protektionsraten, mit Vorsicht zu betrachten. Immerhin stellen die Werte Anhaltspunkte dar, die ein ungefähr richtiges Bild zu vermitteln scheinen.

Tabelle 155: Korea's effective protection rates (1) for the domestic market, 1968-82. In: Moreira 1995: 58.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 74.

Sector (ISIC)	1968	1978 (2)	1978 (3)	1982
Agriculture	19	57	77	74
Mining	4	-1.5	-26	-2
Processed foods	-18	-44	-29	-48
Beverages and tobacco	-19	33	28	15
Construction material	-11	12	-15	51
Interm. products I	-25	37	-38	62
Interm. products II	26	21	8	40
Consumer nondurables	-11	67	31.5	43
Consumer durables	64	243	131	52.5
Machinery	44	44	47	32
Transport equipment	163	327	135	124
Manufacturing	-1	32	5	28
All industries	11	39.7	30.6	n.a.

(1) Direkter Preisvergleich, Balassa Methode. (2) Geschätzt von Young, S. (1984). (3) Geschätzt von Nam (1981).

Tabelle 156: Coverage of Korea's contingent import control, 1981-1989. In number of items at the 8-digit level of CCCN. In: Moreira 1995: 187.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 74.

Measure	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1989
Tariffs (a)								
(1) Emergency	300	12	104	23	7	2	7	n.a.
(2) Adjustment	-	-	-	14	7	5	-	-
(1)+(2) / total import items	4	0,2	1,3	0,5	0,2	0,1	0,1	n.a.
NTBs								
Import diversification (b)	205	209	174	168	160	162	n.a.	22
% total imp. items	20,3	20,7	17,2	16,6	15,8	15,0	n.a.	2,2
Surveillance (c)	193	201	161	125	118	106	57	25
% total import items	2,6	2,7	2,1	1,6	1,5	1,0	0,7	0,4 (e)
Special laws (d)	n.a.	1950	n.a.	n.a.	1875	n.a.	n.a.	n.a. (e)
% total import items	n.a.	26,1	n.a.	n.a.	23,6	26,0	n.a.	19,0 (e)

(a) 1981 – 1985 as of July 1of each year. 1986 – 87 as of December of each year. Emergency tariffs can be placed on any item. Adjustment tariffs are for newly liberalized items. (b) Aimed at reducing bilateral trade imbalances. At the 4-digit level of CCCN. (c) Liberalized items placed under government observation. Eliminated as of January 1. 1989. (d) Import restrictions on 'welfare' and national security grounds. (e) 1988.

Tabelle 157: Korea's merchandise imports by product group, 1980-1990 (US$ million and per cent). In: Trade Policy Review Korea 1990: 33.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 75, 77.

	1980	1985	1990
Fuels	29.9	23.7	15.8
Other non-electric machinery	7.8	8.4	13.8
Office machinery and telecommunications	5.2	7.3	11.1
Chemicals	8.2	9.0	10.6
Raw materials	11.3	7.9	8.0
Other consumer goods	2.9	4.0	5.6
Food	9.8	5.8	5.6
Other semi-manufactures	3.1	4.0	5.0
Iron and steel	4.4	3.8	4.7
Ores and minerals	4.2	3.8	3.9
Other transport equipment	4.7	13.3	3.3
Electric machinery and apparatus	2.3	2.9	3.0
Textiles	1.8	2.1	2.8
Non-ferrous metals	1.6	1.5	2.7
Power generating machinery	1.4	1.5	1.7
Automotive products	1.0	0.8	1.3
Residual	0.2	0.3	0.8
Clothing	0.1	0.1	0.2
Total merchandise imports	100.0	100.0	100.0
Memorandum	Million dollars (c.i.f.)		
Total mercandise imports	22,243	31,136	69,844

Tabelle 158: Korea's and Brazil's export subsidies and export related imports as a percentage of manufactured exports (fob), 1969-85. In: Moreira 1995: 110.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 75, 99, 100.

Year	Korea (%)			Brazil (%)		
	Subsidies (1)		Imports (3) % of exp.	Subsidies (2)		Imports (3) % of exp.
	Net	Gross		Net	Gross	
1969	6,4	27,8	10,8	10,8	42,7	2,34
1970	6,7	28,3	21,0	21,0	52,7	6,51
1971	6,6	29,6	22,3	22,3	53,1	8,05
1972	3,2	26,8	25,8	25,8	58,8	8,55
1973	2,2	23,7	24,1	24,1	58,3	11,69
1974	2,1	21,2	19,9	19,9	55,2	10,50
1975	2,7	16,7	25,3	25,3	56,0	16,28
1976	2,5	16,9	29,0	29,0	65,8	14,07
1977	1,9	19,2	33,5	33,5	72,5	9,37
1978	2,3	19,5	31,6	31,6	68,1	10,04
1979	2,3	20,2	30,3	30,3	67,5	n.a.
1980	3,3	21,3	7,4	7,4	45,1	n.a.
1981	2,2	n.a.	29,8	29,8	71,8	n.a.
1982	0,4	n.a.	34,6	34,6	76,7	n.a.
1983	0,0	n.a.	20,6	20,6	58,5	n.a.
1984	n.a.	n.a.	13,9	13,9	53,0	n.a.
1985	n.a.	n.a.	10,0	10,0	49,2	n.a.

(1) Korea data for total exports. Yet manufactured exports averaged 94 % during the period. Net subsidies include cash subsidies, export dollar premium, direct tax reduction and interest rate subsidy. Gross subsidies include net subsidy plus indirect tax exemption and tariff exemptions. (2) Net subsidies comprise direct tax reduction, tax credits and interest rate subsidy. Gross subsidies include net subsidies plus indirect tax and tariff exemptions. (3) Export-related imports consist of parts and raw material used in export production which were exempted from import and indirect taxes.

Tabelle 159: Ratio of imports to domestic production of final goods by sector for selected years (per cent). In: Kim 1991: 81.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 75.

Sector	1966	1970	1975	1980
Agriculture, forestry and fishery	2.6	15.8	21.7	21.9
Mining	2.2	76.5	322.8	536.9
Processed food (including tobacco)	3.7	6.1	9.2	7.4
Textile products and apparel	3.5	7.6	5.4	4.0
Lumber and wood products	1.0	1.4	0.5	2.3
Pulp, paper, and allied products	6.3	19.5	19.2	16.9
Chemical and allied products	64.2	46.8	35.5	22.0
Petroleum and coal products	9.2	2.3	9.2	11.4
Nonmetallic mineral products	7.2	5.2	5.4	4.4
Iron and steel	34.7	48.5	32.9	18.6
Nonferrous metals	20.7	50.7	55.8	45.2
Metal products	49.9	55.3	14.4	12.0
General machinery	189.9	273.4	183.0	115.0
Electrical machinery	33.7	63.4	41.7	33.5
Transport equipment	71.9	58.3	63.7	47.6
Other manufacturing	2.2	4.0	8.8	8.6
All services	1.7	0.7	1.4	2.4
Total	7.3	12.5	17.6	16.1

Tabelle 160: Korea's export and import ratio by manufacturing sector, 1953-1983 (%). In: Moreira 1995: 169.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 75, 99.

Import ratios (1)	1953	1960	1965	1972	1974	1980	1983
Total mnf.	10.2	12.1	10.2	15.3	24.1	16.8	17.6
HCI	26.0	33.3	23.6	33.0	39.0	23.8	23.8
Light	6.0	5.0	3.7	7.1	12.7	8.1	8.4
Exports (2)							
Total mnf.	1.1	0.8	5.3	17.9	26.5	17.5	21.1
HCI	1.0	0.6	3.5	14.0	22.3	19.0	22.0
Light	1.1	0.9	6.3	19.8	31.7	18.3	19.9

(1) Imports divided by the total domestic supply (2) Exports divided by total output.

Tabelle 161: Trends in nominal effective exchange rates for exports and imports during the two periods 1964-1970 and 1977-1983 (won per dollar) Source: Bank of Korea.
In: Kim 1991: 58.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 76.

	1	2	3	4	5	6
Date	Official rate	Net export subsidies (a)	Actual tariffs and equivalents (b)	Effective rates for Exports	Effective rates for Imports	Ratio of effective export rate to import rate (%)
Dec 1964	255.5	49.3	32.7	304.8	288.2	105.8
June 1965	271.1	9.9	27.7	281.0	298.8	94.0
Dec 1965	271.5	9.9	27.7	281.4	299.2	94.1
June 1966	270.9	12.5	25.1	283.4	296.0	95.7
Dec 1966	270.9	12.5	25.1	283.4	296.0	95.7
June 1967	269.2	20.0	25.5	289.2	294.7	98.1
Dec 1967	274.6	20.0	25.5	294.6	300.1	98.2
Dec 1968	281.5	18.2	25.9	299.7	307.4	97.5
Dec 1969	304.5	18.4	24.5	322.9	329.0	98.1
Dec 1970	316.7	20.8	25.7	337.5	324.4	98.6
Dec 1977	484.0	9.4	35.7	493.4	519.7	94.9
June 1978	484.0	11.0	42.9	495.0	526.9	93.9
Dec 1978	484.0	11.0	42.9	495.0	526.9	93.9
June 1979	484.0	11.0	36.0	495.0	520.0	95.2
Dec 1979	484.0	11.0	36.0	495.0	520.0	95.2
Dec 1980	659.9	20.6	34.4	680.5	694.3	98.0
Dec 1981	700.5	15.0	34.1	715.5	734.6	97.4
Dec 1982	748.8	3.0	41.8	751.8	790.6	95.1
Dec 1983	795.3	0.0	55.9	795.3	851.2	93.4

Column 4 is the sum of columns 1 and 2; column 5 is the sum of columns 1 and 3; column 6 is coumn 4 divided by column 5.

(a) The average value of net export subsidies per US dollar of exports for the respective years, not for the months indicated since such subsidies cannot be indicated by month.
(b) The average value of actual tariffs and tariff equivalents per US dollar of imports for the respective years, not the month indicated.

Tabelle 162: Die 10 bedeutendsten Exportwaren Südkoreas.
In: Seung 1996: 71.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 77, 78.

1961		1970		1975	
1. Eisenerz	13,0	Textilien, Bekleidung	40,8	Textilien, Bekleidung	36,2
2. Wolfram	12,6	Sperrholz	11,0	Elektronische Produkte	8,9
3. Rohseide	6,7	Perücken	10,8	Stahlprodukte	4,6
4. Anthrazit	5,8	Eisenerz	5,9	Sperrholz	4,1
5. Tintenfisch	5,5	Elektronische Produkte	3,5	Schuhwerk	3,8
6. Sonst. lebende Fische	4,5	Süßwaren	2,3	Fische	2,7
7. Graphit	4,2	Schuhwerk	2,1	Schiffe	2,4
8. Sperrholz	3,3	Tabak und Tabakwaren	1,6	Metallprodukte	2,4
9. Getreide	3,3	Stahlprodukte	1,5	Petro-Produkte	1,9
10. Schweinehaare	3,0	Metallprodukte	1,5	Synthetische Harze	1,7
Zusammen	62,0		77,1		69,9
1980		1985		1992	
1. Textilien, Bekleidung	28,6	Textilien, Bekleidung	23,4	Elektronische Produkte	28,2
2. Elektronische Produkte	11,4	Schiffe	16,6	Textilien, Bekleidung	20,5
3. Stahlprodukte	10,6	Elektronische Produkte	14,1	Stahlprodukte	7,0
4. Schuhwerk	5,2	Stahlprodukte	8,1	Chemische Produkte	5,5
5. Schiffe	3,5	Schuhwerk	5,2	Schiffe	5,4
6. Synthetische Harze	3,3	Petro-Produkte	3,0	Schuhwerk	4,2
7. Metallprodukte	2,5	Synthetische Harze	2,4	Automobile	3,7
8. Sperrholz	2,0	Elektrische Produkte	2,0	Maschinen	3,2
9. Fische	2,0	Automobile	1,9	Petro-Produkte	2,2
10. Elektrische Produkte	1,9	Metallprodukte	1,7	Fischprodukte	2,0
Zusammen	71,0		78,5		81,8

Tabelle 163: Südkoreas Importabhängigkeitsgrad im Werkzeugmaschinenbereich 1960 bis 1995 (Einheit: %): In: Köllner 1998: 246.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 78.

1960	1963	1966	1969	1970	1971	1972	1973	1975	1977	1979
34,7	60,2	66,3	69,9	68,3	88,0	91,6	86,7	88,8	74,9	75,5
1981	1983	1985	1987	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
66,5	49,5	56,5	47,8	50,1	52,7	53,0	62,2	53,3	53,2	55,2

Tabelle 164: Brazil's effective purchase-power-parity exchange rates (1) 1954-1987 (1980 prices). In: Moreira 1995: 195.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 98, 100.

Year	Exports (2)	Imports (3)	Official	Year	Exports (2)	Official
1954	23.9	53.7	m.r. (4)	1972	58.7	46.7
1955	29.3	63.8	m.r.	1973	57.8	46.6
1956	29.4	76.0	m.r.	1974	62.0	51.8
1957	31.3	97.3	m.r.	1975	61.0	48.9
1958	34.0	89.2	m.r.	1976	62.6	48.7
1959	41.7	104.3	m.r.	1977	64.5	48.5
1960	44.6	87.6	m.r.	1978	61.5	46.9
1961	49.5	117.9	m.r.	1979	64.1	49.7
1962	49.2	131.7	45.6	1980	56.5	52.7
1963	42.1	120.3	39.6	1981	67.4	52.8
1964	51.7	122.4	41.5	1982	74.3	56.2
1965	53.0	106.9	49.5	1983	83.8	70.4
1966	45.8	75.4	45.8	1984	77.8	68.4
1967	43.1	61.2	42.1	1985	79.0	72.3
1968	46.1	62.5	43.5	1986	n.a.	67.4
1969	53.4	70.8	48.2	1987	n.a.	62.9
1970	56.5	70.9	47.7	1988	n.a.	52.7
1971	58.2	n.a.	47.6	1989	n.a.	32.6

(1) Relevant exchange rate times the ratio of the average WPI of Brazil's major trade partners (EUA, UK, Germany, France, Italy, Netherlands) to Brazil's WPI. (2) Includes export bonuses and net subsidies. (3) Includes legal tariffs and surcharges. Not available for the post 1970 period. (4) Multiple rates.

Tabelle 165: Domestic market protection estimates for industry a 2 digit level, 1980-1981, and nominal export subsidy rates plus anti-export bias, 1981. Tyler 1985: 227, 234.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 98, 100, 102, 103.

Industry	Nominal legal tariff December 1980 (%)	Average implicit tariff (%)	Average implicit nominal protection (%)	Effective protection estimate (%)	Effective export promotion rate (%)	Anti-export bias (%)
Mining	27.0	-15.6	-3.6	-4.2	1.1	-5.4
Non-metallic minerals	107.5	-22.5	-17.7	-19.6	29.3	-48.9
Metallurgy	54.3	3.0	10.8	34.2	54.1	-20.0
Machinery	56.3	24.0	58.7	93.3	36.4	56.9
Electrical equipment	99.1	45.2	81.7	129.3	28.4	100.9
Transportation equipment	101.9	-16.7	-3.7	-6.5	39.1	-45.6
Lumber & wood	125.3	-8.9	-4.3	17.7	53.6	-35.9
Furniture	148.2	20.0	26.1	52.7	52.9	-0.3
Paper	120.3	-19.9	-16.1	-18.5	40.0	-58.4
Rubber	107.3	-23.3	-15.4	-21.4	28.5	-49.9
Leather	156.6	10.0	15.6	13.9	22.7	-8.8
Chemicals	50.3	40.7	55.1	86.4	15.5	70.9
Pharmaceutical products	27.9	79.0	97.4	116.3	22.5	93.8
Perfumery	160.5	28.5	35.1	91.6	57.0	34.5
Plastics	203.8	14.3	28.9	28.3	23.9	4.4
Textiles	167.3	20.6	25.2	36.7	36.7	0.0
Apparel	181.2	24.2	30.6	46.7	37.7	9.0
Food products	107.8	-21.3	-8.2	26.1	28.9	-2.8
Beverages	179.0	-9.9	-5.3	-1.1	29.6	-30.7
Tobacco	184.6	-3.6	1.3	5.7	16.0	-10.3
Printing&publishing	85.5	18.1	24.1	31.9	31.6	0.3
Miscellaneous	87.0	73.9	91.8	171.7	46.2	125.6
Averages						
Primary agriculture (a)	53.8	-22.2	-7.2	-8.2	-5.4	-4.8
Manufacturing	99.4	11.9	24.5	46.4	34.9	11.5
Capital goods	83.3	13.6	45.5	71.9	34.9	37.0
Intermediate products	76.5	5.6	25.2	42.0	34.7	7.2
Consumer goods	132.5	13.9	13.1	35.7	35.0	0.7

(a) Includes forestry and fishing, agriculture, and livestock and poultry.

Average implicit tariff: the proportional amount by which the domestic price exceeds the international price.
Average implicit nominal protection: implicit tariff plus domestic production subsidies, f.e. fiscal mechanisms or financial arrangements.
Effective protection estimate: nominal protection awarded to the final product plus input structure and the protection afforded to inputs
Effective export promotion rate: nominal export incentives, subsidies, taxes etc. plus other incentives or disincentives.
Anti-export bias: effective protection estimate minus effective export promotion rate. See Tyler 1985: 222-223.

Tabelle 166: Brazil's export and import ratios by manufacturing sector, 1949-1984 (%). In: Moreira 1995: 191.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 99.

Import (1)	1949	1964	1967	1970	1974	1979	1984	1988	1990
Total mnf.	13.9	6.1	7.1	8.0 (8.8)	11.9 (12.2)	6.8 (7.4)	(5.1)	(4.4)	(5.7)
HCI	26.9	9.0	10.2	11.8	15.2	8.4	n.a.	n.a.	n.a.
Light	3.8	1.6	2.2	2.3	5.1	3.4	n.a	n.a	n.a
Export (2)									
Total mnf.	2.3	2.0	2.6	5.7 (4.5)	6.9 (6.4)	9.1 (8.0)	9.8 (16.0)	(9.8)	(9.3)
HCI	5.2	1.8	2.0	2.3	3.6	8.2	n.a.	n.a.	n.a.
Light	1.5	1.8	2.3	5.8	10.0	8.5	n.a	n.a	n.a

(1) Imports divided by the total domestic supply (2) Exports divided by total output.

Notes: (a) Heavy and chemical industry includes nonmetallic minerals, metallurgy, machinery, electrical and communications equipment, transport equipment, chemicals and pharmaceuticals. (b) Numbers in parantheses are from a recent BNDE study.

Tabelle 167: Classification of 41 developing countries by trade orientation 1973-85. Aus: Dodaro 1991: 1154-1157. (3) World Development Report 1978: 80-81. (4) Weltentwicklungsbericht 1982: 122-123, 126-127.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 59, 101.

Orientation	Country	Nominal per capita GNP (1980) US Dollar	Price distortion index	(2)	Average real GDP growth rate (1971-81)	(2)	Average real merchandise exports growth rate (1970-81) (1)	(2)	Industry, percent of GDP (1960, 1976) (3)	GDP, Mio US $ (1980) (4)	Investment (1980) Mio. US $ (4)
Strongly outward oriented	Hong Kong	4,240	-		10,0	av. = 9,2	**9,7 (10,3)**	av. = 14,6	34, 34	20,230	**4,046**
	South Korea	1,520	1,57		9,0		**22,0 (20,5)**		19, 34	58,720	**18,203**
	Singapore	4,430	-		8,6		12,0 (11,9)		18, 35	10,480	4,506
Moderately outward oriented	Brazil	2,050	1,86	av. = 1,90	7,7	av. = 5,6	**8,7 (7,3)**	av. = 7,0	35, 39	237,930	**52,344**
	Chile	2,150	2,43		2,1		9,8 (11,6)		38, 39	28,080	5,054
	Israel	4,500	-		4,0		9,6 (8,4)		32, 43	15,340	3,375
	Malaysia	1,620	1,57		7,8		**6,8 (8,2)**		18, 30	23,600	**6,844**
	Thailand	670	1,43		7,2		**11,8 (9,4)**		19, 25	33,450	**9,031**
	Tunisia	1,310	1,57		7,4		4,0 (7,3)		18, 30	7,300	2,044
	Turkey	1,470	2,14		5,2		**1,2 (5,2)**		21, 28	53,820	**14,531**
	Uruguay	2,810	2,29		3,1		4,3 (9,2)		28, 32	8,430	1,517
Moderately inward oriented	Cameroon	670	1,57	av. = 1,87	6,3	av. = 5,1	4,9 (6,8)	av. = 3,6	10, 20	6,010	1,502
	Columbia	1,180	1,71		5,6		**1,6 (5,3)**		26, 30	29,570	**7,392**
	Costa Rica	1,730	-		5,2		4,0 (6,0)		19, 26	4,850	1,212
	Côte de' Ivoire	1,150	2,14		6,2		5,1 (5,0)		14, 20	7,030	1,968
	El Salvador	660	-		3,2		0,7 (3,7)		19, 21	3,390	406
	Guatemala	1,080	-		5,5		5,0 (5,4)		.., ..	7,850	1,256
	Honduras	560	-		4,4		4,2 (4,4)		19, 28	2,230	624
	Indonesia	430	1,86		7,8		**6,5 (6,8)**		17, 34	69,800	**15,356**
	Kenya	420	1,71		6,2		-1,9 (0,7)		18, 23	5,990	1,317
	Mexico	2,090	1,86		6,5		**15,3 (8,2)**		29, 35	166,700	**46,676**

	Nicaragua	740	-		0,8		0,2 (-1,3)		21, 28	2,120	424
	Pakistan	300	2,29		5,0		3,0 (2,2)		16, 24	21,460	3,862
	Philippines	690	1,57		6,2		**7,7 (7,2)**		28, 34	35,490	**10,647**
	Senegal	450	2,29		2,0		-1,4 (2,9)		20, 24	2,650	397
	Sri Lanka	270	1,86		4,7		-1,5 (-1,7)		16, 21	3,760	1,353
	Yugoslavia	2,620	1,71		5,8		4,5 (4,0)		45, 43	62,150	21,752
Strongly inward oriented	Argentina	2,360	2,43	av. = 2,38	1,9	av. = 3,2	**9,4 (6,8)**	av. = -0,3	38, 41	130,920	**34,039**(5)
	Bangladesh	130	2,57		4,1		-0,7 (5,9)		8, 8	11,140	1,893
	Bolivia	570	2,29		4,4		-1,9 (1,9)		28, 32	6,100	793
	Burundi	200	-		3,5		n.a. (0,8)		...., 15	790	110
	Dominican Republic	1,160	-		6,3		3,8 (8,1)		23, 32	7,120	1,709
	Ethiopia	140	1,86		2,6		-0,8 (0,3)		12, 15	3,690	369
	Ghana	420	2,86		-0,3		-7,1 (-9,2)		19, 25	15,390	769
	India	240	1,86		3,6		**4,6 (8,4)**		20, 23	142,010	**29,822**
	Madagascar	350	-		0,3		-2,5 (-0,2)		10, 20	3,260	684
	Nigeria	1,010	2,71		4,5		0,5 (0,8)		11, 50	91,130	21,871
	Peru	930	2,29		3,1		4,6 (-0,3)		29, 31	19,240	3,078
	Sudan	410	-		6,2		-5,2 (-1,8)		15, 16	7,190	862
	Tanzania	280	2,57		4,2		-8,1 (-6,0)		11, 16	4,350	1,000
	Zambia	560	-		0,4		-0,2 (-0,9)		63, 41	3,240 (5)	680 (5)

(1) In parantheses export growth. (2) Simple average (5) für 1979, aus World Development Report 1981. Zum Vergleich: China 1980: GDP 252,230, Bruttoinlandsinvestitionen: 78,191 (Mill. US $).

Tabelle 168: Levels of Value Added per Hour Worked in Manufacturing Compared to the Total Economy (USA=100), 1950-1989.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 105.

	1950		1973		1989	
	manufacturing	total economy	manufacturing	total economy	manufacturing	total economy
Brazil	20	17	40	25	27 (c)	25 (c)
India	4	4	5	4	6 (c)	4 (c)
Korea	5 (a)	10	11	15	18 (c)	21 (c)
France	32	36	62	63	76	85
Germany	39	28	76	60	79	77
Japan	18 (b)	12	57	38	80	52
Netherlands	40	42	80	71	85	84
United Kingdom	40	51	52	60	61	73
United States	100	100	100	100	100	100

(a) 1953; (b) 1955; (c) 1986. Aus: van Ark 1993: 109.

Tabelle 169: ICOP Estimates of Levels of Labor Productivity in Manufacturing, 1960-1998, USA = 100. Aus: Timmer/van Ark 2001.
Erwähnt Abschnitt 'G', 105.

	1960		1973		1987		1996	
	Value added per Person employed	Value added per hour	Value added per Person employed	Value added per hour	Value added per Person employed	Value added per hour	Value added per Person employed	Value added per hour
India -all firms -registered firms only (a)	2,1 6,7		2,6 (g) 7,0 (g)		2,2 8,4	6,8	2,1 (i) 10,8 (i)	
China -all firms -large firms only					4,5 5,7	4,9	6,4 (j)	
Indonesia -all firms -medium & large only	4,0 (e)		3,0 (h)		4,6 8,0	6,3	5,0 (k) 11,2 (k)	
Hungary	17,6		16,7		20,1		25,2	
Poland	23,9		24,9		21,2		18,5	
East Germany	24,3		22,5		22,5	23,5	57,6	
Czechoslowakia	27,7		23,9		24,0	18,9		
Portugal	15,0		24,2		24,5		23,2	
USSR -all industry (d) -manufacturing only	27,2	27,3	25,5	26,8	26,1	27,7		
Mexico	36,8		35,3		25,5		25,4	
Korea	9,8 (f)	6,9 (f)	15,0	10,9	26,5	18,4	40,6	31,7
Taiwan	11,8 (f)	8,1 (f)	19,5	14,0	26,6	20,4	34,7	28,3
Brazil	41,8		46,3		32,7		21,9	
Spain	15,1		28,5		46,5		39,6	
Australia	40,7	39,6	43,1	43,8	48,4	49,9	45,5	47,3
United Kingdom	49,9	45,9	51,1	52,5	53,6	58,0	53,1	61.1
Finland	47,9	45,5	53,2	56,1	65,9	74,3	86,4	103,5
Sweden	53,6	55,3	73,0	88,3	68,4	87,4	83,1	99,4
West Germany	63,0	57,9	75,6	79,0	70,2	82,2	66,2	84,6
France	51,8	49,8	67,6	71,4	71,2	84,0	75,4	91,2
Japan	24,9	19,9	55,0	47,5	76,4	67,5	82,7	83,2
Canada	80,4	80,2	83,9	86,0	77,5	79,4	73,0	77,4
Belgium	42,1	42,2	57,6	67,0	78,5	99,8	80,7	104,0
Netherlands	54,4	50,2	79,3	87,0	83,3	105,4	82,8	108,9
United States	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(a) establishments with 20 or more employees and establishments with between 10-20 employees using power; (b) enterprises above township level; (c) establishments with 20 or more employees except those in oil and gas refineries; (d) including mining and public utilities; (e) 1961; (f) 1963; (g) 1970; (h) 1971; (i) 1993; (j) 1994; (k) 1995.

Tabelle 170: Brazil's public sector share of gross capital formation, 1947-1987 (1). In: Moreira 1995: 193.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 105.

	State firms (2)	Gov. budget	Public sector	Private sector	Total
1947-55	2.9	23.1	26.1	73.9	100
1956-64	9.3	23.8	33.1	66.9	100
1965-73	18.7	23.7	42.4	57.6	100
1974-79	22.1	14.7	36.9	63.1	100
1980-87	19.4	15.2	34.6	65.4	100

(1) Arithmetic average
(2) Over 1966-79, includes only the federal large state firms in steel, mining, petrochemicals, telecommunications, electricity and railroads.

Tabelle 171: Brazil and Korea R&D expenditures-to-sales ratios. In: Moreira 1995: 121.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 107.

Sectors	Brazil (1982)	Korea (1983)
Metallurgy	0.2	0.4
Machinery	0.3	2.0
Electrical Equipment	0.4	3.0
Transport	0.4	1.5
Lumber	0.0	0.6
Rubber	0.0	1.0
Chemicals	0.0	0.5
Plastics	0.0	1.7
Textiles	0.0	0.7
Food	0.0	0.7
Manufacturing	0.1	0.8

Tabelle 172: The Scale of Production of Passenger Cars and Light Multiple-Usage Vehicles at the Firm and Model Level in Selected Countries, 1984. In: Fischer/Nunnenkamp et al. 1988: 77.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 112.

	Total passenger car production	Mass produced cars (a)			Basic models per firm	Average volume of production per firm	Average volume of production per basic model
		firms	mass-produced basic models	volume of mass production			
	1000 units	number		1000 units	average number	1000 Units	
Brasil	679	4	21	676	5.3	169	32
Mexico	232	6	17	216	2.8	36	13
South Korea	159	2	4	156	2.0	78	39
India	86	4	4	85	1.0	21	21
Spain	1225	6	n.a.	1254	n.a.	209	n.a.
United States	7952	4	64	7742	16.0	1935	121
West Germany	3754	4	24	2819	6.0	705	117
Japan	7771	5	n.a.	7071	18.0	1414	134

(a) Hier werden nur die wichtigsten Hersteller in den jeweiligen Ländern einbezogen. Siehe für weitere Anmerkungen: Fischer/Nunnenkamp et al. 1988: 77.

Tabelle 173: The Automobile Industry in Developing Countries (1986). In: Rodrik 1988: 116.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 112.

Country	Number of Firms	Number of Basic Models	Average Output per Model per Year
Argentina	4	6	20,357
Brazil	4	4	182,539
Chile	2	5	1,872
India	4	4	20,807
South Korea	3	3	70,494
Taiwan	6	6	19,783
Turkey	3	3	19,123
Venezuela	4	4	17,731

Source: Automobile International 1986.

Tabelle 174: Brazil: Exports 1990-1995 (FOB, im Millions of U.S. Dollars),
In: Bonelli 2000: 95.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 116.

Categories	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Agriculture	1,387	906	1,322	1,487	1,883	1,336
Extractive minerals	2,860	3,079	2,746	2,748	2,779	3,122
Nonmetallic minerals	241	258	321	431	438	481
Metallurgical products	5,389	6,053	6,253	6,350	6,535	7,197
Metal manufacturing	1,155	1,224	1,510	1,851	2,247	2.370
Electrical and communications equipment	1,444	1,534	1,727	1,917	1,934	2,141
Transport equipment	3,265	3,120	4,265	4,361	4,827	4,366
Wood products	426	443	554	833	1,044	1,082
Furniture	40	58	126	241	267	316
Pulp and paper	1,233	1,264	1,478	1,561	1,825	2,731
Rubber	284	337	443	505	550	578
Chemicals	2,591	2,350	2,594	2,900	3,237	3,363
Pharmaceuticals	69	90	99	105	123	157
Perfumes, soap, candles	37	49	73	118	120	134
Plastic products	37	45	90	116	120	110
Textiles	1,016	1,142	1,217	1,115	1,133	1,197
Clothing and foodwear	1,315	1,371	1,624	2,123	1,825	1,657
Hides and skins	301	319	408	421	481	593
Food products	6,732	6,158	6,861	7,406	9,734	10,821
Beverages	54	67	75	95	150	147
Tobacco products	594	799	960	880	1,010	1,145
Other	558	621	758	775	820	826
Scrap iron	5	15	3	6	21	7
Total	33,025	33,292	37,497	40,337	45,096	47,871

Tabelle 175: Brazil: Exports by principal commodity groups (In millions of U.S. dollars). IMF Country Report Brazil Selected Issues and Statistical Appendix January 2001: 240.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 116.

	1995	1996	1997	1998	1999
Total exports	46,506	47,747	52,994	51,140	48,011
Primary products	10,969	11,900	14,474	12,977	11,828
Soybeans and soybran	2,767	3,749	5,133	3,929	3,097
Iron ore	2,548	2,695	2,846	3,253	2,746
Coffee beans	1,970	1,719	2,745	2,332	2,230
Tobacco leaf	769	1,029	1,091	940	884
Raw sugar	408	0	0	0	0
Other	2,507	2,708	2,659	2,523	2,871
Industrial products	34,711	35,026	37,672	37,507	35,311
Semi-manufactures	9,146	8,613	8,478	8,120	7,982
Raw sugar (1)	1,042	1,191	1,045	1,096	1,162
Steel products	1,369	1,294	1,359	1,255	1,056
Paper paste	1,447	954	958	930	901
Iron products	838	871	876	888	730
Leather hides	566	678	739	657	595
Soybean oil	1,031	685	532	724	564
Cocoa products	92	115	108	131	90
Other	2,761	2,825	2,861	2,439	2,883
Manufactures	25,565	26,413	29,194	29,387	27,329
Transport equipment	3,211	3,721	5,620	8,203	7,119
Nonelectric machinery	3,904	4,180	4,531	4,339	3,970
Electric machinery	1,503	1,584	1,783	1,712	1,813
Airplanes	182	284	681	1,159	1,772
Footwear	1,499	1,650	1,594	1,387	1,342
Orange juice	1,132	1,453	1,058	1,262	1,235
Steel products (2)	1,809	1,723	1,397	1,465	1,204
Automobiles	1,040	1,247	2,488	1,619	1,138
Petroleum derivatives	839	949	988	865	1,118
Refined sugar	366	421	726	847	748
Processed beef	302	243	239	314	360
Soluble coffee	456	376	349	246	211
Cotton fabrics and yarn	299	278	246	224	197
Other textiles	1,142	1,014	1,021	889	813
Other	11,862	11,713	11,416	9,202	7,865
Other exports	826	821	848	656	872
Annual percentage change					
Total exports	6,8	2,7	11,0	-3,5	-6,1
Primary products	-0,8	8,5	21,6	-10,3	-8,9
Semi-manufactures	32,7	-5,8	-1,6	-4,2	-1,7
Manufactures	2,4	3,3	10,5	0,7	-7,0
Excluding automobiles and airplanes	4,0	2,2	4,6	2,2	-8,2
Total automobiles	-25,9	19,9	99,5	-34,9	-29,7

(1) Passenger and commercial vehicles. (2) Lamin. planos, tubos, barras e perfis de ferro/aco.

Tabelle 176: Production Costs of Boninas Laminada a Frio, Selected Countries, April 2001 (US$/dispatched tons). In: Ferraz et al. 2003: 27.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 118.

	USA	Japan	Germany	UK	S. Korea	China	Brazil
Raw materials	115	106	109	105	112	118	103
Coal	27	27	26	24	28	28	37
Iron ore	55	56	62	58	59	75	40
Scrap / DRI	33	26	21	23	25	15	26
Other raw materials	172	150	148	153	134	152	135
Labour costs	154	142	136	113	62	26	57
Hourly wage	38	36	34	27,6	13	1,25	10,5
Total operational costs	441	398	392	371	308	297	295
Financial costs	39	60	40	46	42	50	67
Depreciation	29	40	30	26	30	30	32
Interest	10	20	10	20	12	10	35
Total cost	480	458	432	417	350	297	362

Tabelle 177: Characteristics of firms in the sample: nationality of ownership, level of exports and size. Modified: Ferraz et al. 1996: 149.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 125.

	Intermediate goods	Durable Goods	Traditional goods	High technology goods	Average
	Aluminium Wood pulp Fertilizers Iron ore Vegetable oils Paper Petroleum Petrochemicals Iron and steel Fruit juices	Motor vehicles Motor vehicle parts Consumer electronics (a)	Slaughtering Leather footwear Diary products Wooden furniture Textiles (b) Wearing apparel	Automation Computers Telecommuni-cation equipment Electrical power equipment Machine tools Agricultural machinery	
Nationality of ownership (No. of firms)	104	27	80	67	278
Brazilian	89.4	48.1	96.3	74.6	83.8
Foreign	10.6	51.9	3.8	25.4	16.2
Exports (No. of firms)	111	54	258	85	508
Percentage of sales:					
Under 5 %	**37.8**	**46.3**	**67.4**	**52.9**	56.3
5% - 20%	**20.7**	**31.5**	**13.2**	**29.4**	19.5
Over 20 %	41.5	22.2	19.3	17.7	24.2
Size (No. of firms)	111	54	258	85	508
Capital:					
Under US$ 10 million	10.8	24.1	57.0	51.8	42.5
US$10 million - US$100 million	36.9	50.0	34.9	37.6	37.4
Over US$ 100 million	52.3	25.9	8.1	10.6	20.1

(a) Television sets, radios and sound systems
(b) Cotton yarns and fabrics

Tabelle 178: Foreign firms (a) shares in exports of selected commodity groups (b) in Brazil, 1974-1985 (% of total exports of each group). In: Fritsch/Franco 1992: 212.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 125.

	1974	1977	1980	1983	1984	1985
Basic products	11	14	16	15	15	15
Manufactures						
Equipment and instruments	67	64	62	62	67	63
Other	17	23	22	17	18	18
Total	17	22	25	22	23	23

(a) Foreign firms defined as those with over 25 % foreign control.
(b) Groups defined according to the Brazilian Commodity Nomenclature.

Tabelle 179: Export Shares (a) and the Structure of Exports (b) of Major Brazilian Automobile Companies, 1986.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 126.

	Ford	General Motors	Fiat	VWB	MBB
Total exports (US$ million)	168,5	268,9	249,2	226,9	104,3
thereof (per cent)					
Vehicles	42	45	64	77	74
Parts	11	5	10	22	15
Components (c)	47	50	26	1	11
Export share (per cent)	14	21	32	13	12

(a) Share of exports in total sales (US$) in per cent. (b) Total exports US $ = 100). (c) Mainly engines.

Tabelle 180: Shares of developing countries in exports of manufacturers (percentages). Aus: Page 1994: 9.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 126.

	1970	1975	1980	1985	1990
	Shares in total exports of manufacturers by developing countries				
Asia	52,4	62,8	71,8	71,2	82,7
Latin America	26,2	23,4	20,3	18,5	11.6
Africa	19,5	9,3	5,8	3,2	2,8
	Share in world exports of manufacturers				
LDCs (1)	7,0	7,4	10,0	13,3	17,1
Asia	3,7	4,7	7,2	9,5	14,1
Latin America	1,8	1,7	2,0	2,5	2,0
Africa	1,4	0,7	0,6	0,4	0,5

(1) Der damalige Sprachgebrauch nutzt LDCs als Abkürzung für less developed countries also weniger entwickelte Länder, bzw. Entwicklungsländer. Damit sind alle Entwicklungsländer gemeint. Heutzutage dient dieses Kürzel zur Abgrenzung der least-developed countries, also die Ländergruppe der am wenigsten entwickelten Ländern.

(Quelle: UN Monthly Bulletin of Statistics; UNCTAD: Handbook of International Trade and Development Statistics; IMF, International Financial Statistics)

Tabelle 181: Brazil: Exports and imports by principal commodity group, 1999 (In millions of U.S. dollars). IMF Country Report Brazil, January 2001 (Selected Issues and Statistical Appendix): 240.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 127.

	1995	1996	1997	1998	1999
Total exports	46,506	47,747	52,994	51,140	48,011
Primary products	10,969	11,900	14,474	12,977	11,828
Soybeans and soybran	2,767	3,749	5,133	3,929	3,097
Iron ore	2,548	2,695	2,846	3,253	2,746
Coffee beans	1,970	1,719	2,745	2,332	2,230
Tobacco leaf	769	1,029	1,091	940	884
Raw sugar	408	0	0	0	0
Other	2,507	2,708	2,659	2,523	2,871
Industrial products	34,711	35,026	37,672	37,507	35,311
Semi-manufactures	9,146	8,613	8,478	8,120	7,982
Raw sugar (1)	1,042	1,191	1,045	1,096	1,162
Steel products	1,369	1,294	1,359	1,255	1,056
Paper paste	1,447	954	958	930	901
Iron products	838	871	876	888	730
Leather hides	566	678	739	657	595
Soybean oil	1,031	685	532	724	564
Cocoa products	92	115	108	131	90
Other	2,761	2,825	2,861	2,439	2,883
Manufactures	25,565	26,413	29,194	29,387	27,329
Transport equipment	3,211	3,721	5,620	8,203	7,119
Nonelectric machinery	3,904	4,180	4,531	4,339	3,970
Electric machinery	1,503	1,584	1,783	1,712	1,813
Airplanes	182	284	681	1,159	1,772
Footwear	1,499	1,650	1,594	1,387	1,342
Orange juice	1,132	1,453	1,058	1,262	1,235
Steel products (2)	1,809	1,723	1,397	1,465	1,204
Automobiles	1,040	1,247	2,488	1,619	1,138
Petroleum derivatives	839	949	988	865	1,118
Refined sugar	366	421	726	847	748
Processed beef	302	243	239	314	360
Soluble coffee	456	376	349	246	211
Cotton fabrics and yarn	299	278	246	224	197
Other textiles	1,142	1,014	1,021	889	813
Other	11,862	11,713	11,416	9,202	7,865
Other exports	826	821	848	656	872
Annual percentage change					
Total exports	6,8	2,7	11,0	-3,5	-6,1
Primary products	-0,8	8,5	21,6	-10,3	-8,9
Semi-manufactures	32,7	-5,8	-1,6	-4,2	-1,7
Manufactures	2,4	3,3	10,5	0,7	-7,0
Excluding automobiles and airplanes	4,0	2,2	4,6	2,2	-8,2
Total automobiles	-25,9	19,9	99,5	-34,9	-29,7

(1) Passenger and commercial vehicles. (2) Lamin. planos, tubos, barras e perfis de ferro/aco.

Tabelle 182: Manufacturing industry import penetration ratios: imports/domestic demand, 1989-96 (%). In: Moreira/Correa 1998: 1863.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 127.

Industries	1989	1991	1993	1995	1996
1. Industrial equipment and machinery, incl. parts	13,3	31,2	25,5	40,1	48,3
2. Electronic and communications equipment	11,6	27,3	24,0	35,5	41,0
3. Other vehicles (motorcycles, bicycles, etc.)	18,8	27,6	29,0	25,1	31,5
4. Chemical resins and fibers	6,3	12,1	14,2	26,8	30,4
5. Fertilizers	9,8	17,8	21,6	26,8	30,4
6. Chemicals and compounds	15,1	19,1	16,8	24,4	27,4
7. Motors and vehicle parts	6,0	17,1	14,7	20,3	23,6
8. Agricultural machinery and equipment incl. parts	1,7	13,3	7,1	15,0	22,1
9. Electric wires and cables	8,8	12,3	12,0	18,2	21,1
10. Natural fiber textile products	3,5	6,6	14,2	15,6	20,6
11. Rubber	4,8	6,5	7,8	20,0	20,1
12. Electric power equipment	8,2	15,6	13,8	15,8	19,9
13. Non-ferrous metals	8,0	11,4	14,6	20,5	18,8
14. Pharmaceuticals	6,9	11,5	8,5	11,2	14,0
15. TVs, radios and stereos	4,9	10,0	7,7	13,0	13,3
16. Glass products	4,0	7,6	6,8	14,7	12,8
17. Miscellaneous chemical products	5,7	4,8	8,3	13,3	12,5
18. Electric machinery and appliances	3,8	5,6	7,2	10,4	11,4
19. Synthetic fiber textile products	0,8	3,1	4,2	17,0	11,1
20. Petrochemicals	4,0	8,4	5,3	10,2	10,6
21. Automobiles, trucks and buses	0,0	1,9	4,8	14,3	10,2
22. Paper and paperboard products	1,4	4,5	3,7	8,4	9,6
23. Miscellaneous food products	3,0	4,1	3,4	8,5	8,8
24. Miscellaneous textile industries	1,0	2,7	2,4	6,9	8,2
25. Footwear	0,4	2,3	1,2	6,0	7,9
26. Plastics	0,5	1,8	2,3	6,3	7,3
27. Juices and seasonings	2,3	3,7	5,0	9,0	6,5
28. Timber	1,2	3,4	2,3	4,0	6,1
29. Other non-ferrous metals	1,8	3,0	2,5	4,6	6,0
30. Beverages	3,5	5,1	3,4	5,3	5,9
31. Dairy products	4,3	4,0	2,4	7,1	5,7
32. Miscellaneous metal products	1,5	3,8	3,3	4,4	5,4
33. Wood pulp	3,8	4,5	5,6	6,4	4,7
34. Toiletry	1,6	2,1	1,7	4,4	4,7
35. Steel products	1,9	2,8	3,2	4,7	4,3
36. Plastics sheets	0,2	0,9	0,7	6,3	4,1
37. Tobacco products	0,1	0,8	1,0	1,8	1,9
38. Cement	0,3	0,2	0,3	1,2	1,1
39. Concrete products	0,1	0,3	0,5	0,9	1,1
Manufacturing industry	4,8	8,6	8,8	14,6	15,5

Tabelle 183: Brazil: Imports by End-Use. IMF Country Report Brazil Selected Issues and Statistical Appendix January 2001: 241.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 127.

	1995	1996	1997	1998	1999
Total imports, f.o.b. (millions of US$)	49,972	53,346	59,745	57,734	49,224
Consumer goods	10,927	9,721	11,011	10,712	7,356
Foodstuffs	2,659	3,155	2,797	2,040	2,951
Apparel	804	862	979	681	424
Automobiles	3,040	1,562	2,641	2,677	1,214
Others	4,424	4,142	4,594	5,314	2,767
Raw materials	22,382	24,646	27,132	26,831	24,042
Grains	1,665	2,103	1,583	1,865	1,411
of which: Wheat	914	1,288	822	814	832
Fertilizers	661	860	1,021	954	864
Chemical products	6,287	7,150	8,111	8,357	8,223
Inorganic chemical products	638	562	553	543	504
Organic chemical products	2,987	3,185	3,488	3,446	3,267
Other chemical products	2,662	3,403	4,070	4,368	4,452
Cast iron and steel	699	793	1,254	1,375	871
Nonferrous metals	1,096	938	1,127	1,091	926
Coal	764	755	807	774	598
Others	11,210	12,047	13,229	12,397	11,149
Fuel and lubricants	5,217	6,228	5,597	4,107	4,257
Crude oil	2,587	3,459	3,220	1,965	2,169
Refined products	2,630	2,769	2,377	2,142	2,088
Capital goods	11,446	12,706	16,098	16,098	13,555
Transport equipment and components	5,940	4,510	6,456	6,793	4,651
Automotive vehicles, tractors etc.	5,567	3,979	5,409	5,666	3,440
Other	373	531	1,047	1,127	1,211
Machines and electric materials	5,729	6,876	8,505	7,758	7,443
Total imports (in per cent)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Consumer goods	21,9	17,6	17,2	20,1	8,9
Automobiles	6,1	2,9	4,4	4,6	2,5
Other	15,8	14,6	12,7	15,5	6,5
Raw materials	44,8	46,2	45,4	46,4	48,8
Fuels and lubricants	10,4	11,7	9,4	7,1	8,6
Capital goods	23,4	21,3	25,0	25,2	24,6
Transport equipment and components	11,9	8,5	10,8	11,8	9,4
Machines and electric materials	11,5	12,9	14,2	13,4	15,1
Total imports (Annual percentage change)	51,1	6,8	12,0	-3,4	-14,7
Consumer goods	97,2	-11,0	13,3	-2,7	-31,3
Automobiles	106,9	-48,6	69,1	1,4	-54,7
Other	93,7	-1,1	-2,4	17,5	-64,3
Raw materials	43,4	10,1	10,1	-1,2	-10,3
Fuels and lubricants	19,8	19,4	-10,1	-26,6	3,7
Capital goods	51,1	11,0	26,7	0,0	-15,8
Transport equipment and components	208,3	-24,1	43,1	5,2	-31,5
Machines and electrical materials	1,4	20,0	23,7	-8,8	-4,1

Tabelle 184: Brazil's composition of imports by end use (%), 1901-87.
In: Moreira 1995: 192.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 127.

	1901-1907	1924-1929	1935-1939	1955	1964	1972	1974	1978	1982	1987
Food and beverages						7,3	7,1	8,7	8,3	7,4
Consumer goods	36,9	21,3	17,0	9,7	8,8	4,3	2,5	2,3	1,7	2,9
Durables	n.a.	n.a.	10,3	2,8	2,4	2,4	1,4	1,0	0,5	0,9
Non-durables (1)	n.a.	n.a.	6,7	6,9	6,4	1,9	1,2	1,3	1,1	2,0
Ind. supplies (2)	46,9	52,8	51,1	41,5	47,4	34,0	41,8	29,4	18,8	30,5
Fuel	8,2	11,1	12,2	21,5	20,4	12,6	22,8	32,5	53,4	32,3
Capital goods	7,1	14,8	26,3	27,3	23,4	37,7	22,9	24,2	15,6	22,6

(1) Includes food until 1964. (2) Includes raw material, intermediate goods minus fuel. Note: Percentages may not add to 100 % because of non specified goods. Definition of the categories among the sources are not strictly comparable.

Tabelle 185: Average annual growth rates of GDP, commodity production, exports and imports in constant prices (a). In: Gulhati et al. 1985: 10.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 135.

Country	GDP (at market prices)		Commodity production (Agr. Min. Mfg.)		Exports (Goods and NFS)		Imports (Goods and NFS)	
	65/67-72/74	72/74-79/81	65/67-72/74	72/74-79/81	65/67-72/74	72/74-79/81	65/67-72/74	72/74-79/81
Kenya	8.6	4.8	7.2	4.1	4.3	0.3	5.1	-0.1
Tanzania	5.3	3.9	3.1	2.5	1.5	-11.0	5.7	-4.0
Uganda	3.4	-2.6	3.1	-3.1	-1.0	-9.3	-4.7	5.8
Malawi	5.9 (b)	5.3	4.6 (b)	4.2	5.7 (b)	7.1	6.8 (b)	2.4
Zambia	4.0 (c)	-0.8	3.3 (c)	-1.9	1.1 (c)	-2.2	-1.2 (c)	-8.6
Ethiopia	4.0	2.4	2.7	1.1	4.3	-0.8	0.5	5.9
Sudan	1.0	7.0	-0.9	4.8	0.9	-1.4	-5.6	8.4
Madagascar	-0.3	0.7	2.0 (c)	0.2	-1.9	0.5	-5.8 (c)	1.3
Somalia	2.3	5.2	-0.4	4.9 (d)	2.3	-8.7 (d)	3.9	5.1 (d)

(a) The base and terminal periods are three year averages to reduce the impact of erratic fluctuations on growth rates.
(b) 1967/69-1972/74 only
(c) 1970/72-1972/74 only
(d) 1972/74-1977/79 only

Tabelle 186: Vergleich ausgewählter afrikanischer Länder. Daten aus Weltentwicklungsbericht 1996: 222-251. Sowie Trade Policy Review, div. Ausgaben. *Erwähnt in Abschnitt 'G', 135, 141, 145, 161, 169.*

	Mauritius	Ghana	Kenya	Tanzania	Zambia
per capita GDP growth 1985 -1994	5,8	1,4	0,0	0,8	-1,4
Population	1,1	16,6	26,0	28,8	9,2
GDP per capita 1994	3,150	239	580	945	753
GDP 1994	3,386	5,421	6,860	3,378	3,481
GDP 1980	1,132	4,445	7,265	5,702	3,884
growth of exports, 1980-1990	8,6	3,9	2,6	-1,8	-3,5
Exports 1994	1,347	1,431 (a)	1,609	519	993 (a)
Exports 1980	431	1,260	1,250	511	1,300
manufacturing share in GDP 1994	22	8	11	8	23
manufacturing share in GDP 1980	15	8	13	11	18
manufacturing share exports 1994	90	24	29 (c)	minimal (d)	9
manufacturing share exports 1980	27	1	12	14	6
Main export products (e)	agriculture 19 % (sugar 14 %); manufactures 80,8 % mostly textiles and clothing	gold (40,9 %), cocoa beans (26 %), other food (19,4 %), lumber (5,2 %), manufactures (decline from 1994 clothing 9,3 %, other 2,1 %, semi mnf 2,4 % to 1999: other 2,0 %, semi mnf 4,6 %)	tea (30 % 1998), coffee, pyrethrum, flowers, fruits, vegetables (agriculture 60 % of exports); soda ash, petroleum products, cement, clothing, leather products: manufacturing (share declines from 28 % 1993 to 23 % 1998)	cotton, now cashnew nuts, coffee, tea, tobacco, minerals (4,5 % 1998), manufacture d products (6,2 % 1998)	copper, cobalt (2/3rd)

GDP- and exportdata in US$ Mio., the rest are percentages. Data from Weltentwicklungsbericht 1996: 222-251.

(a) Ghana for the year 1995 from Trade Policy Review Ghana 2001: 7.
(b) Zambia for the year 1996 from Trade Policy Review Zambia 2002: 5.
(c) A fall in exports of manufacturing products between 1993-1998 from 29 % to 25 % is reported in Trade Policy Review Kenya 2000: 8.
(d) Trade Policy Review Tanzania 2000: 7.
(e) Note the divergence concerning the numbers referring to manufactured export shares between WTO and World Bank data. Here: Trade Policy Reviews Mauritius 2001; Ghana 2001; Kenya 2000; Tanzania 2000; Zambia 2002.

Tabelle 187: Freight costs as a percentage of import value.
In UNIDO 2004: 84.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 138.

Region	Freight costs (percent of import value)
World	6.11
Industrialized countries	5.12
Developing countries	8.70
North Africa	11.21
Indian Ocean countries	12.23
East Africa	12.35
Africa	12.65
Sub-Saharan Africa	13.84
West Africa	13.90
Southern Africa	16.42
Land-locked African countries	20.69

Tabelle 188: Other Determinants of Manufactured Exports for a Sample of Developing Countries (See notes for units of measure. Ratios are in percentages, as are the growth rates, which are annual averages for 1984-95). In: Elbadawi 2001: 20.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 140.

	Ratio of gross domestic investment to GDP	Ratio of school enrolment to land per worker	Fax machines per 1000 people	Corruption	Paved roads
Burkina Faso					
1994/95 average	20.87	0.61	n.a.	4	17.35
Annual average growth	4.29	10.12	n.a.		-0.47
Cote d Ivoire					
1994/95 average	13.04	1.17	n.a.	2.79	9.50
Annual average growth	3.42	-0.04	n.a.		1.99
Kenya					
1994/95 average	20.55	2.71	0.14	2.81	13.70
Annual average growth	1.24	0.12	10.96		1.57
Mauritius					
1994/95 average	28.98	4.95	17.00	3.19	93.00
Annual average growth	2.00	3.46	177.08		n.a.
South Africa					
1994/95 average	17.95	1.13	2.11	5.64	41.50
Annual average growth	-1.99	3.70	24.44		n.a.
Tanzania					
1994/95 average	23.37	3.28	0.07	2.56	4.20
Annual average growth	3.14	-2.51	89.35		n.a.
Zimbabwe					
1994/95 average	23.66	1.97	0.35	2.94	51.45
Annual average growth	3.68	6.14	27.35		46.09
Tunisia					
1994/95 average	24.30	1.35	2.53	2.94	78.10
Annual average growth	-2.91	5.08	58.24		0.71
Chile					
1994/95 average	27.07	1.15	1.55		13.80
Annual average growth	6.90	-7.02	33.53		n.a.
Korea					
1994/95 average	36.55	11.37	8.67	2.38	76.90
Annual average growth	2.02	2.05	10.82		1.40
Malaysia					
1994/95 average	41.96	3.98	3.97	4.75	75.00
Annual average growth	2.92	-1.00	70.81		1.41
Thailand					
1994/95 average	40.94	1.77	1.48	3.19	96.05
Annual average growth	3.5	1.17	126.29		13.94
Indonesia					
1994/95 average	30.50	5.84	0.36	0.56	45.85
Annual average growth	2.02	3.96	55.49		-0.19

Source: World Bank data
Notes: n.a. not available

a) Gross domestic investment consists of outlays on additions to the fixed assets of the economy plus net changes in the level of inventories. Fixed assets cover land improvements (fences, ditches, drains etc.); plant, machinery, and equipment purchases; and the construction of roads, railways, and the like, including commercial and industrial buildings, offices, schools, hospitals, and private residence buildings.
b) Schooling to land per workier is given be the ratio of an index of primary school enrolments divided by the ratio of arable land per 100 workers.
b) The estimated number of facsimile machines connected to the public switched telephone network, per 1000 people. The growth rate for fax machines refers to 1990-95.
d) An index of corruption around the world published by Transparency International (high index means low corruption).
e) The percentage of paved roads that have been sealed with asphalt or similar road-building material. The growth rate for paved roads refers to 1990-95.

Tabelle 189: Number of commodities exported and indices of export commodity concentration in SSA adjusters: 1980 and 1990. In: Brownbridge/Harrigan 1996: 418. *Erwähnt in Abschnitt 'G', 142.*

Country	No. of commodities exported		Commodity concentr. index	
	1980	1990	1980	1990
Benin	30	29	0.415	0.482
Burkina Faso	43	23	0.476	0.481
Burundi	26	7	0.594	0.744
Cameroon	90	103	0.409	0.311
Central African Republic	15	25	0.415	0.588
Chad	15	17	0.794	0.688
Congo	29	34	0.890	0.797
Cote d'Ivoire	154	106	0.383	0.0345
Gabon	46	45	0.763	0.812
The Gambia	23	22	0.418	0.353
Ghana	55	54	0.729	0.450
Guinea	23	28	0.905	0.840
Guinea-Bisseau	22	n.a.	0.331	n.a.
Kenya	143	183	0.383	0.239
Madagascar	53	70	0.501	0.309
Malawi	47	35	0.409	0.656
Mali	40	41	0.477	0.565
Mauritania	24	20	0.661	0.621
Mozambique	n.a.		n.a.	
Niger	39	44	0.821	0.767
Nigeria	147	102	0.948	0.959
Rwanda	13	16	0.668	0.552
Senegal	113	106	0.271	0.251
Sierra Leone	39	16	0.444	0.458
Tanzania	83	66	0.286	0.250
Togo	51	47	0.468	0.468
Uganda	22	13	0.950	0.868
Zambia	49	33	0.717	0.931
Zimbabwe	87	170	0.257	0.245

Notes: n.a. not available. The number of commodities exported refers to products at the three digit SITC level, the value of which was greater than $ 50.0000 in 1980 or $ 100.000 in 1990 or was more than 0.3 % of the country's total exports. The export concentration index is a Hirschmann index which takes values between 0 and 1. Higher values of the index denote a greater commodity concentration of exports: i.e., a single commodity or a few commodities account for a larger proportion of total exports. Data Source: UNCTAD.

Tabelle 190: Developing country tariffs, 1985: regional averages and major importers. In: Page 1994. Aus: UNCTAD 1988.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 4, 40, 143, Abschnitt 'H', 154, 164.

	Tariff rates	
Geographical region	Manufacturers	All sectors
Carribean	20	17
Central America	71	66
South America	55	51
Brazil	78,5	75,2
Argentina	41,2	38,6
Chile	19,7	20,2
Mexico	16,0	13,4
Venezuela	31,0	31,4
North Africa	45	39
Sub-Saharan Africa	37	36
Middle East	6	5
Other Asia	27	25
Hong Kong	3,7	2,5
Singapore	0,0	1,2
Malaysia	18,2	15,0
China	37,1	32,1
Thailand	41,2	36,9
South Korea	25,0	22,7
All regions	32	30

Tabelle 191: Adaptions under Liberalization (per cent of firms). Modified, percentage of firms not exporting added to table, numbers adding up to 100 per cent included, in order to show that a considerable part of the small enterprises remain passive. In: Parker et al. 1995: 57, 71.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 160.

	Ghana	Malawi	Mali	Senegal	Tanzania
Imported input use					
Increased	9	26	56	46	78
Fell	18	9	28	29	8
Changed product mix	38	50	20	56	24
Not changed product mix	62	50	80	64	76
Purchased new equipment	46	68	41	38	n.a.
No new equipment purchases	54	32	59	62	n.a.
Applied for a loan	47	50	27	47	57
Not applied for a loan	53	50	73	53	43
Percentage of firms not exporting	96	94	87	68	96

Tabelle 192: Efficiency and Firm Exporting.
In: Mengistae/Teal 1998: 34.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 162.

Country	Exporting Firms	Non-Exporting Firms	All Firms
Cameroon	116	113	119
Cote d'Ivoire	261	197	238
Ghana	49	109	103
Kenya	152	132	140
Mauritius	na	na	394
Zambia	44	55	62
Zimbabwe	100	100	100

The numbers are index numbers of the level of firm efficiency in which Zimbabwe is taken as 100. Firm efficieny measures the extrent to which firms in other countries produce more, or less, output for given levels of inputs relative to Zimbabwe.

Tabelle 193: Countervailing Duty Cases. Number of countervailing duty cases, 1980-86.
In: Finger/Olechowski 1986: 157.
Erwähnt in Abschnitt 'H', 35, 115, 120.

	By	Against	
		Total	Excluding Chilean cases
I. Countries in which at least one countervailing duty case was initiated			
United States	281	11	1
Chile	140	0	0
Australia	20	2	2
Canada	11	11	11
European Community policies	7	11	6
Japan	1	2	1
Summary, Part I	460	28	21
As a percentage of all cases	100	6	7
II. Countries in which no CVD cases have been initiated			
Brazil	0	88	32
Spain	0	38	22
Argentina	0	32	6
Mexico	0	28	27
Peru	0	22	7
France	0	21	21
Korea	0	21	13
Other EEC member states	0	56	54
Other countries (40)	0		
Summary, Part II	0	432	299
As a percentage of all cases		94	93

Tabelle 194: Duration of Patents. GATT Document: Group on Negotiations on Goods. MTN.GNG/NG11/W/24/Rev.1, 15. September 1988: 58-60.
Erwähnungin Abschnitt 'H', 58; Abschnitt 'J 3', 97.

Duration of Patents:

(a) Duration, counted from the filing date of the application:

(i) 20 years: Algeria; Belgium; Burundi; Chad; Denmark; Finland; France; Hungary; Israel; Italy (1); Monaco; Morocco; Netherlands; Nigeria; Norway; Rwanda; South Africa; Spain; Sudan; Sweden; Switzerland (2); United Kingdom; Zaire (except for medicine inventions for which the duration is 15 years from the filing of application); Zimbabwe; European Patent Convention;

(ii) 16 years: Bahamas; Jordan;

(iii) 15 years: Brazil; Barbados (3); Bulgaria; China; Czechoslovakia; Democratic People's Republic of Korea; Egypt (4); Iraq; Lebanon; Libya (5); Mongolia; Poland; Romania; Soviet Union; Syria; Thailand; Viet Nam;

(iv) 14 years: Malta (6); Mauritius (7);

(v) 10 years: OAPI (8); Cuba (9);

(vi) 5, 10, 15 years: Turkey (10)

(b) Duration, counted from the date following the filing date of the application:

(i) 20 years: Germany (Federal Republic of); Luxembourg;

(ii) 18 years: German Democratic Republic;

(iii) 15 years: Greece.

(c) Duration, counted from the publication date of the examined application (e.g., for opposition):

(i) 18 years: Austria, but not beyond 20 years from the filing date of the application;

(ii) 15 years: Japan, but not beyond 20 years from the filing date of the application;

(iii) 12 years: Republic of Korea, but not beyond 15 years from the filing of the application (10)
(d) Duration, counted from the publication date of the unexamined application:

(i) 7 years: Yugoslavia (publication occurs 18 month after the filing or priority date, unless the applicant requests an earlier publication, in which case, it would seem that duration is to be counted from such earlier publication date) (11).

(e) Duration, counted from the date the complete specification is lodged:

(i) 16 years: Australia (12), Ireland (13); Malawi (14); New Zealand (15), Zambia (16);

(ii) 14 years: India (except for process inventions for manufacturing food or medicine, for which the duration is five years from the date of sealing of the patent, or seven years from the date on which the complete specification was filed, whichever period is shorter)

(f) Duration, counted from the date of grant of the patent:

(i) 17 years: Canada; Philippines; United States of America (17);

(ii) 16 years: Bangladesh (18); Pakistan (19);

(iii) 15 years: Bolivia; Iceland; Malaysia; Portugal; Sri Lanka; Uruguay;

(iv) 14 years: Mexico; Trinidad and Tobago;

(v) 5, 10, or 20 years: Haiti (the law does not appear to indicated on what the actual duration depends);

(vi) 5, 10, or 15 years: Argentina, depending on the invention's merits and the whishes of the applicant (the decision is made by the National Directorate of Industrial Property); Dominican Republic;

(vii) 5 or 10 years: Venezuala, depending on the will of the applicant;

(viii) 5 years: Columbia (20); Ecuador (21); Peru (22).

(g) Duration, expiring on the same date as the corresponding patent in the United Kingdom: Cyprus; Ghana; Kenya; Uganda; United Republic of Tanzania.

Notes: (1) The Italian law also applies to the Holy See and San Marino
(2) The Swiss law also applies to Liechtenstein
(3) With the possibility of a five year extension. In Barbados, an extension is granted if the patent owner proves that the invention is being sufficiently used in the country at the date of the request or that there are circumstances that justify the failure to use the invention sufficiently in the country. In Egypt and Libya, an extension is granted if the investion is of particular importance and if the patent holder proves that he has not secured an adequate return for his efforts and expense.
(4) With the possibility of an extension for a period apparantly not indicated in the law, on the grounds that the patent holder has not been adequately remunerated by the patent.
(5) With the possibility of up to a 14-year extension, on grounds apparently not indicated in the law.
(6) With the possibility of a five-year extension period for Benin, Burkina Faso, Cameroon, the Central African Republic, Congo, Cote d'Ivoire, Gabon, Mali, Mauritania, Niger, Senegal and Togo if the petitioner proves that the patented invention is being worked on the territory of one of the member states at the date of the request or that there are legitimate reasons for failing to work it. Chad is member of OAPI but is party to the Libreville Agreement which provides for a term of 20 years from filing without extension.
(7) With the possibility of a five-year extension, the law apparently not indicating the grounds therefor.
(8) Dpending on the applicant's request.
(9) The law does not appear to indicate on what the actual duration depends.
(10) In cases where the application is not published (e.g. secret patents), the duration is 12 years from the date of the grant of the patent.
(11) With the possibility of a seven-year extension if the patented invention is actually and seriously worked in the country.
(12) With the possibility of and extension, on grounds that the patent owner has been inadequately remunerated by the patent (in which case, the extension may be for a further five-year term, or, on exceptional cases, for 10 years) or on grounds of war loss (in which case, the extension is for such further term as the court thinks fit).
(13) With the possibility of a five-year or a 10-year extension. In Ireland, an extension is possible if the patent owner proves that he has not been sufficiently remunerated by the patent, and, in extending the term of the patent, due regard is taken of the merits of the invention. In New Zealand, an extension is possible if the patent owner proves that he has not been adequately remunerated by the patent or, if by reason of hostilities with any foreign State, he has suffered a loss or damage. In Zambia, an extension is possible if the patent owner proves that by reason of hostility with any foreign State he suffered loss and damage or he has not derived remuneration from the patent.
(14) With the possibility of an extension of five or 10 years or for the term of hostilities between Malawi and any foreign State if the patent owner has not obtained an adequate remuneration from the patent or if he has suffered a loss or damage because of the hostilities.
(15) With the possibility of an extension for certain patented inventions subjected to regulatory review before the commercial marketing or use, in which case the duration may be extended for a specific period of time (under normal circumstances, a time equal to the regulatory review which occurs after the patent is issued, provided that the period remaining in the term of the patent after the date of regulatory approval, when added to the regulatory review period, does not exceed 14 years). The possibility of such an extension usually applies to inventions related to a drug, food or cosmetics.
(16) With the possibility of a five-year or a 10 year extension if the patent owner proves that the patent has not been sufficiently remunarative.
(17) With the possibility of a five-year extension if the patent is adequately worked.

Tabelle 195: Recourse to Article XIX of the General Agreement on Tariffs and Trade, 1978-1987. Aus: IMF 1988: 137.
Erwähnt in Abschnitt 'H', 78, 80.

Country	Product	Measure	Year Introducted (Terminated)
Australia	Wool worsted yarns	Tariff Quota	1978
	Round blunt chainsaw files	Quantitative restriction	1978 (1978)
	Double-edged safety razor blades	Quantitative restriction	1978 (1982)
	Sheets and plates of iron and steel	Quantitative restriction	1978 (1980)
	Certain trucks and stackers	Quantitative restriction	1980 (1982)
	Files and rasps	Quantitative restriction	1976 (1978)
	Hoops and strips of iron and steel	Tariff Quota	1982 (1983)
	Certain filament lamps	Tariff Increase	1983
	Nonelectric domestic refrigerators	Tariff Increase	1983 (1985)
Austria	Broken rice	Quantitative restriction	1987
Canada	Footwear other than canvas and rubber	Quantitative restriction	1977 (1981)
	Nonleather footwear	Quantitative restriction	1981 (1)
	Leather footwear	Quantitative restriction	1982 (1)
	Yellow onions	Specific surtax	1982 (1983)
	Fresh, chilled, and frozen beef and veal	Quantitative restriction	1985 (1985)
Chile	Sugar	Tariff surcharge	1984
	Wheat	Tariff increase	1984
	Edible vegetable oils	Tariff increase	1985
European community	Preserved mushrooms	Quantitative restriction	1978 (1980)
	Yarn of synthetic fibers (UK only)	Quantitative restriction	1980 (1980)
	Cultivated mushrooms	Quantitative restriction	1980 (1984)
	Other cultivated mushrooms	Quantitative restriction	1980 (1980)
	Frozen cod fillets	Embargo	1981 (1981)
	Dried grapes	Compensatory tax	1982
	Certain tableware	Quantitative restriction	1983 (1983)
	Certain electronic quartz watches (France)	Quantitative restriction	1984
	Morello cherries	Tariff	1985
	Preserved raspberries	Tariff	1986
	Sweet potatoes	Quantitative restriction	1986
	Certain steel products	Quantitative restriction	1987
Finland	Porous fiberboard	Tariff surcharge	1986 (1986)
Iceland	Furniture, cupboards, and cabinets; window and doors	Import deposit	1979 (1980)
Norway	Various textile items	Quantitative restriction	1979 (1984)
Spain	Cheeses	Quantitative	1980 (1980)

		restriction	
South Africa	Certain footwear	Tariff increase	1984
	Malic acid	Tariff increase	1985
	Certain oil fatty acids, flasks, steel wire, plugs	Tariff increase	1986
Switzerland	Dessert grapes	Tariff increase	1982 (1982)
United States	CB Radio recievers	Tariff	1978 (1981)
	High-carbon forrochromium	Tariff	1978 (1982)
	Lag scews or bolts	Tariff	1979 (1982)
	Clothespins	Quantitative restriction	1979 (1984)
	Porcelain-on-steel cookware	Tariff	1980 (1984)
	Preserved mushrooms	Tariff	1980 (1983)
	Heavyweight motorcycles	Tariff increase	1983
	Certain speciality steels	Quantitative restriction	1983

Tabelle 196: Frequency of USDOC's Use of Observable Discretionary Practices, 1980-2000. In: Blonigen 2003: 27.
Erwähnt in Abschnitt 'H', 92.

Year	Facts available	Adverse fact available	Constructed alue	Costs of roduction test	Third-country practices
1980	19.0	7.1	28.6	0.0	7.1
1981	8.1	0.0	29.7	10.8	5.4
1982	8.1	1.0	26.5	35.7	14.3
1983	4.8	1.9	41.7	49.5	11.7
1984	13.2	6.6	40.8	14.5	19.7
1985	21.9	7.3	37.5	41.7	8.3
1986	27.3	4.7	26.4	20.8	14.2
1987	35.1	13.5	16.2	35.1	2.7
1988	36.6	15.8	21.8	27.7	7.9
1989	41.7	16.7	20.8	18.8	20.8
1990	38.2	21.8	32.7	25.5	3.6
1991	25.4	20.3	20.3	20.3	15.3
1992	49.3	44.8	14.9	19.4	7.5
1993	49.6	34.3	32.3	39.4	4.0
1994	44.1	25.5	22.8	24.8	6.2
1995	29.7	27.0	35.1	27.0	0.0
1996	37.2	23.4	19.1	16.0	2.1
1997	35.9	35.9	59.0	59.0	10.3
1998	30.3	30.3	48.7	51.3	3.9
1999	45.1	45.1	15.4	20.9	0.0
2000	33.3	33.3	17.9	17.9	1.2

Notes: Author's calculations based on decision announcements by the USDOC in the Federal Register. Numbers are annual percent of cases employing the listed discretionary practice. Listed practices are not necessarily mutually exclusive as a case may employ more than one discretionary practice. Use of a practice for only part of a case (e.g., a subset of the investigated products) are included and treated identically to cases where the practice was fully used. 'Adverse Facts Available' numbers are a subset of 'Facts available' numbers.

Tabelle 197: Summary of Antidumping Investigations, 1995-1998.
In: Lindsey 1999: 8.
Erwähnt in Abschnitt 'H', 92, 93.

Calculation Methodology	Determinations (affirmative only in brackets)	Avg. Dumping Margins (affirmative only in brackets)
U.S. prices to home-market prices	4 (2)	4.00 % (7.36 %)
U.S. prices to third-country prices	1 (0)	0 % (0%)
U.S. prices to mixture of home-market prices, above-cost home-market prices and constructed value	31 (25)	14.59 % (17.95 %)
U.S. prices to mixture of third-country prices, above-cost third country prices and constructed value	2 (2)	7.94 % (7.94 %)
Constructed value	20 (14)	25.07 % (35.70 %)
Nonmarket economy	47 (28)	40.03 % (67.05 %)
'Facts available'	36 (36)	95.58 % (95.58 %)
Total	141 (107)	44.68 % (58.79 %)

Tabelle 198: Ranking of Countries by Numbers of Active Antidumping Measures. CBO AD Study 2001: 68.
Erwähnt in Abschnitt 'H', 105; Abschnitt 'J 2', 84.

	Active measures on 12/31/99 (01/01/00)		Active measures on 12/31/94	
Country	Number	As percentage of world total	Number	As percentage of world total
United States	326 (267)	30.1 (26.1)	281	37.0
EC/U	148	13.7	138	18.1
South Africa	94	8.7	26 *	3.4
Canada	79	7.3	97	12.8
Mexico	71 (a)	6.6	49	6.5
India	60	5.5	5	0.7
Argentina	43	4.0	3	0.4
Brazil	39	3.6	20	2.6
Australia	38	3.5	75	9.9
Turkey	35	3.2	28	3.7
South Korea	26	2.4	7	0.9
New Zealand	21	1.9	21	2.8
Egypt	18 (b)	1.7	0 *	0
Colombia	14	1.3	5	0.7
Venezuela	14	1.3	2 *	0.3
Indonesia	14	1.3	0 *	0
Israel	9	0.8	0 *	0
Malaysia	9 (c)	0.8	0 *	0
Peru	8	0.7	0 *	0
Trinidad and Tobago	4	0.4	0	0
Thailand	4	0.4	1	0.1
Chile	2	0.2	1	0.1
Singapore	2	0.2	0	0
Japan	1	0.1	1	0.1
Guatemala	1	0.1	0 *	0
Nicaragua	1	0.1	0 *	0
Poland	1	0.1	0 *	0
All other reporting countries	0	0	0	0
Total, all countries	1,082 (1,023)	100.0	759	100.0

(a) One of the Mexican orders on 12/31/99 is against the EU as a whole.
(b) Three of the Egyptian orders on 12/31/99 are against the "EU other than France" as a whole.
(c) Two of the Malaysian orders on 12/31/99 are against the EU as a whole.
* Due to inadequate reporting the number could be somewhat higher than the number given here, but it is in most instances unlikely.

Tabelle 199: Antidumping and Antisubsidy Cases, 1980-92.
In: De Vault 1993: 741.
Erwähnt in Abschnitt 'H', 105.

Year initiated	Number of antidumping cases		Number of antisubsidy cases		Number of antidumping and antisubsidy cases	
	Total number	Number of steel cases	Total number	Number of steel cases	Total number	Number of steel cases
1980	37	9	79	0	116	9
1981	15	6	19	4	34	10
1982	65	49	144	117	209	166
1983	46	13	22	11	68	24
1984	74	49	51	21	125	70
1985	63	27	41	20	104	47
1986	71	3	29	5	100	8
1987	15	1	8	5	23	6
1988	42	4	13	4	55	8
1989	23	0	7	1	30	1
1990	43	7	8	3	51	10
1991	53	11	10	1	63	12
1992	99	65	44	40	143	105
Total	646	244	475	232	1,121	476

Tabelle 200: Target Industries of U.S. AD and CVD Investigations, 1980-1989.
In: Krishna 1997: 3.
Erwähnt in Abschnitt 'H', 105, 106.

Industry	AD	CVD
Chemicals	58	37
Food	16	45
Iron and steel	201	149
Leather	...	6
Machinery	8	6
Nonferrous metals	16	5
Oil country tubular goods	12	8
Textiles and apparel	15	6
Lumber	...	4
Other	125	34
All products	451	300

Tabelle 201: Countries that are the object of US antidumping and countervailing cases compared with the share they provide of US merchandizse imports (Antidumping and countervailing duty cases completed, 1980-1988). Finger/Murray 1990: 43.
Erwähnt in Abschnitt 'H', 106.

Country or group of countries	Total number of cases	Total cases against this country or group as a percentage of totals against all countries	Percentag of 1987 US merchandise imports that originate in this country or group	Percentages with restrictive outcomes (including voluntary export restraints)
All countries	774	100	100	70
Developed Countries	450	58	63	65
Developing Countries	286	37	36	75
Eastern European Countries	38	5	0.5	87
European Community	304	40	20	64
Brazil	56	7	2	79
South Africa	20	2.6	0.3	100
Korea	36	4.7	4.2	86
Mexico	35	4.5	4.9	91
Taiwan, China	29	3.7	6.1	62
Hong Kong	1	0.1	2.4	100
Singapore	6	0.8	1.5	67
Canada	35	5	18	54
Japan	49	6	21	69

Tabelle 202: Anti-dumping cases potentially involving monopolising behavior. In: OECD 1996g: 17.
Erwähnt in Abschnitt 'H', 107.

Country (period studied)	Total cases filed	Anti-dumping measures not imposed	Anti-dumping measures imposed	
			Total	Cases potentially involving monopolizing dumping
United States (1979-1989)	451	169	282	35 (d)
Canada (1980-1991)	155	63	92	0 (c)
Australia (1/9/88-31/12/91) (a)	40	20	20	5 (b)
European Union (1980-1989)	385	115	270	23 (e)
Total	1031	367	664	63

(a) The period studied is limited to September 1988 to end 1991, due to substantial change in the anti-dumping regime at the beginning of that period.

(b) The number of cases in which imports under simultaneous investigation originated from fewer than three countries and import penetration exceeded 15 per cent.

(c) The share of all imports of a particular product from a given challenged exporting country (as a percentage of domestic consumption) averaged across all products, was only 12.4 per cent. A multiplicity of international suppliers was found for most products subject to anti-dumping measures.

(d) The number of cases where imports under investigation originated from fewer than five countries, import penetration exceeded 20 per cent and the ratio of expenditure on long-lived machines and equipment (relative to total sales) was greater than th 4-digit SIC industry average of 0.25. (The latter is a measure of entry or exit barriers.) The number of cases would be 28 if a three-country screen rather a five-country screen had been applied.

(e) Cases in which (1) import penetration was projected to be greater than 40 per cent in the first year after the decision wether to take anti-dumping measures; and (2) involving three of fewer countries; and (3) seven or fewer firms involved in the anti-dumping proceeding; and either (4a) foreign firms had substantial (6.1 per cent or more) shares of the domestic market; or (4b) domestic concentration was high.

Tabelle 203: The Incidence of Preliminary and Final Duties per Sector and Country in 1990. In: Schuhknecht 1990: 129.
Erwähnt in Abschnitt 'H', 111, Abschnitt 'I', 89.

Sector and products	Targets	Import value in million ECU, 1989
Consumer electronics (4 products):		1043
CD players	Japan, Korea	(320)
small colour TVs	Korea	(364)
cassettes	Japan, Korea, Hong Kong	(200) (a)
video cassettes	Korea, Hong Kong	(159) (a)
Computing machinery (1 product) DRAMS	Japan	300
Machinery (1 product) Ball bearings	Thailand	17
Chemicals (4 products)	CSFR, CIS, Indonesia, Thailand, Korea, Taiwan, China (2 x)	10
Steel (3 products)	Island, Norway, Sweden, Venezuela (2 x), Romania, Yugoslavia (2 x), Japan, Turkey	approx. 160 (b)
Other (7 products)	China (5 x), Japan (2 x), USA	271
Total: 20 products	17 countries	approx. 1800

(a) Import data from 1988.
(b) Excluding imports from Romania, import data for 1 product (pipes) from 1988. Source: Computed from EC's Official Journal and EUROSTAT, 6C, External Trade, 1988 and 1989.

Tabelle 204: Incidence of Less than Fair Value Cases on Imports of Manufactured Goods by Country Group (based on 1976 import figures). Aus: Finger 1981: 267.
Erwähnt in Abschnitt 'H', 114.

Country group	Imports covered by all cases as percent of total imports			Imports covered by affirmative cases as percent of total imports			Affirmative cases as percent all cases		
	Anti-dumping	Counter-vailing	Both	Anti-dumping	Counter-vailing	Both	Anti-dumping	Counter-vailing	Both
All countries									
All mfg. goods	16,4	7,1	23,5	0,5	1,4	1,8	2,7	19,7	7,9
excluding transport equipment	(4,9)	(8,9)	(13,8)	(0,6)	(1,8)	(2,3)	(11,5)	(19,8)	(16,8)
Developed countries									
All mfg. goods	23,0	8,5	31,50	0,6	1,1	1,7	2,6	12,3	5,2
excluding transport equipment	(7,5)	(12,0)	(19,4)	(0,8)	(1,5)	(2,3)	(11,5)	(12,3)	(11,9)
Developing countries (all manufactures)	0,4	3,6	4,0	0,1	2,3	2,4	21,0	63,6	59,7
Latin-American countries (all manufactures)	0,1	0,8	0,8	0,0	0,4	0,4	0,0	46,2	42,8

Tabelle 205: Country Incidence of Antidumping and Countervailing Duty Cases Combined (January 1975-December 1979).
Erwähnt in Abschnitt 'H', 114.

Country		Imports under less than fair value cases				
		All cases (LFV imports)		Affirmative cases		
	Total imports (millions)	Value (millions)	Percent of total imports	Value (millions)	Percent of total imports	Percent of all LFV imports
Belgium-Luxembourg	1,131.1	795.6	70.3	13.6	1.2	1.7
Pakistan	70.0	44.0	62.8	0.0	0.0	0.0
Germany (FR)	5,700.1	3,508.8	61.6	66.5	1.2	1.9
France	2,540.6	1,123.3	44.2	21.8	0.9	1.9
Japan	15,683.1	6,176.8	39.4	422.0	2.7	6.8
Netherlands	1,094.3	420.6	38.4	75.4	6.9	17.9
Sweden	925.6	291.9	31.5	3.1	0.3	1.1
Uruguay	62.4	19.6	31.5	19.6	31.5	100.0
Italy	2,543.7	621.9	24.4	30.9	1.2	5.0
Austria	241.8	54.5	22.6	15.2	6.3	27.9
India	710.2	121.9	17.2	0.0	0.0	0.0
Canada	26,826.8	4,217.2	15.7	196.7	0.7	4.7
Finland	190.1	28.2	14.8	26.2	13.8	92.9
China (Formosa)	2,999.3	437.6	14.6	372.1	12.4	85.0
United Kingdom	4,228.9	601.0	14.0	44.3	1.0	7.4
Denmark	564.6	77.5	13.7	77.1	13.6	99.4
Spain	928.2	113.4	12.2	72.7	7.8	64.1
South Korea	2,440.0	211.4	8.7	131.6	5.4	62.3
Argentina	309.9	22.2	7.2	3.3	1.1	14.8
Mexico	3,606.3	202.3	5.6	1.3	0.0	0.6
South Africa	995.6	34.4	3.5	0.0	0.0	0.0
Hungary	49.0	1.1	2.3	0.0	0.0	0.0
Norway	646.8	14.3	2.2	14.3	2.2	100.0
Romania	198.7	3.8	1.9	0.0	0.0	0.0
Switzerland	1,041.4	16.5	1.6	15.2	1.5	92.3
Brazil	1,739.9	26.4	1.5	8.0	0.5	30.2
Ireland	206.4	2.1	1.0	2.1	1.0	100.0
Poland	318.8	2.4	0.8	2.4	0.8	100.0
Colombia	657.4	3.7	0.6	3.7	0.6	100.0
Israel	424.2	2.3	0.5	0.0	0.0	0.0
Philippines	887.6	3.2	0.4	0.0	0.0	0.0
Yugoslavia	387.2	0.8	0.2	0.8	0.2	100.0
Australia	1,214.0	0.7	0.1	0.0	0.0	0.0

Tabelle 206: Anteil des Staates an der Finanzierung der Forschung im Unternehmenssektor (vH). In: Bletschacher/Klodt 1992: 64.
Erwähnt in Abschnitt 'H', 125.

	1980	1990
Vereinigte Staaten	31,5	33,0
Japan	1,9	1,5 (a)
Bundesrepublik Deutschland	17,6	10,8
Frankreich	24,0	20,8 (a)
Vereinigtes Königreich	29,2 (b)	16,5 (a)
Italien	9,3	16,6
Niederlande	5,8	13,2 (a)

(a) 1988. (b) 1978.

Tabelle 207: Commercial Jet Aircraft: Relative Market Shares, 1974-86 (In percent and in number ordered). Aus: IMF 1988: 168.
Erwähnt in Abschnitt 'H', 126.

	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
	All aircraft												
Airbus	1	4	5	5	14	15	6	29	13	-	22	9	25
Boing	70	69	72	67	68	68	81	57	62	56	50	61	47
Lockheed	5	6	4	1	4	3	5	4	-	-	2	-	-
McDonnel Douglas	24	21	19	27	14	14	8	10	25	44	26	30	28
	100	100	100	100	100	100	100	1000	100	100	100	100	100
Total number ordered	237	212	197	336	623	754	465	315	87	339	297	315	724
	Wide-bodied aircraft												
A 300, A 310	1	19	23	19	28	37	19	53	30	0	29	33	11
747	38	50	29	38	27	25	38	15	47	68	29	45	61
767	-	-	-	-	26	14	26	9	6	29	4	7	12
L-1011	19	29	19	5	8	8	16	9	-	-	8	-	-
DC-10	42	2	29	38	11	16	1	14	17	3	30	15	16
	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Total number ordered	67	42	42	91	303	307	137	127	36	34	70	73	152

Tabelle 208: Subsidies to the steel industry in the European Community, Mio. DM
Erwähnt in Abschnitt 'H', 128, 130, 131, Abschnitt 'I', 49.

Country	1975-1979	1980-1985	Total
Belgium	2,725	10,017	12,742
Denmark	115	191	306
France	2,060	21,515	23,575
Fr Germany	922	6,320	7,242
Ireland	76	621	697
Italy	4,327	28,317	32,644
Luxembourg	33	1,485	1,518
Netherlands	33	1,073	1,095
United Kingdom	13,852	13,275	27,127
Total	24,132	82,814	106,946

Aus: Wirtschaftsvereinigung Eisen- und Stahlindustrie, Flankenschutz durch die Politik bleibt unverzichtbar, Düsseldorf, 1987, Anhang Tabelle 5. In: Oberender/Rüter 1993: 78. Detaillierter, mit Angabe der Unternehmen, aber gleichen Zahlen: Rosenstock 1995: 202.

Tabelle 209: Crude steel production of public companies in % of total crude national steel production in the European Communiy, 1988.
Erwähnt in Abschnitt 'H', 130, 132, 146.

Country	Share of total production	Most important public companies
Belgium	40,2 % 31,3 %	Cockerill-Sambre Arbed Sidmar (1)
Denmark	100,0 %	Det Danske-Stlevalsevaerk
France	92,1 % (2)	Usinor-Sacilor
Ireland	100,0 %	Irish Steel
Italy	49,8 %	ILVA
Luxembourg	100,0 %	Arbed
Netherlands	96,4 %	Hoogovens
Spain	28,0 %	Ensidesa

(1) The main shareholders of Sidmar are Arbed (Luxembourg), ILVA (Italy) and the Flemisch regional government.
(2) This figure represents the status of 1988.

Aus: International Iron and Steel Industry, World Steel in Figures 1990, Brussels. Aus: Oberender/Rüter 1993: 74.

Tabelle 210: Staatliche Hilfen für den Neubau von Schiffen in den EG-Ländern 1974-1986 (vH der Baupreise). In: Soltwedel et al. 1988: 166.
Erwähnt in Abschnitt 'H', 133.

	Belgien		Bundesrepublik		Dänemark		Frankreich	
	Schiffe für inländische Reeder	exportierte Schiffe	Schiffe für inländische Reeder	exportierte Schiffe	Schiffe für inländische Reeder	exportierte Schiffe	Schiffe für inländische Reeder	exportierte Schiffe
1974	.	6 (a)	10	4	.	13	.	.
1975	.	6 (a)	10 (a)	4 (a)	.	9	.	.
1976	15	4 (a)	10 (a)	4 (a)	.	4	6-19 (a)	4 (a)
1977	15	4 (a)	19 (a)	4 (a)	.	4 (a)	.	.
1978	15	4 (a)	20 (a)	4 (a)	.	4 (a)	.	.
1979	19	4 (a)	26 (a)	14 (a)	15	6	28-48 (a)	14-34
1980	42	5	27 (a)	15 (a)	60	32	34-48 (a)	23-37
1981	47	5	25	13	61	33	44-57	42
1982	36	5	22 (a)	7 (a)	59	38	41-54	39
1983	24	7	18 (a)	7 (a)	29	19	47	35
1984	27	10	23 (a)	12 (a)	29	18	39-52	37
1985	19-24	7	22 (a)	10 (a)	16	10	20-45	20-30
1986	18-23	7	18 (a)	7 (a)	30-31	7	15-40 (a)	15-40 (a)

	Irland		Italien		Niederlande		GB	
	Schiffe für inländische Reeder	exportierte Schiffe	Schiffe für inländische Reeder	exportierte Schiffe	Schiffe für inländische Reeder	exportierte Schiffe	Schiffe für inländische Reeder	exportierte Schiffe
1974	.	.	.	14	.	4 (a)	17	17
1975	.	.	.	14	.	4 (a)	14	14
1976	.	.	.	14	.	.	10	10
1977	.	.	.	.	.	.	.	.
1978	.	.	.	19-28	15-36 (a)	10-31 (a)	14-32 (a)	14-32 (a)
1979	.	.	19-28	8-11	.	.	.	.
1980	.	.	38-45	38-45	.	.	.	.
1981	.	.	56	56	32	22	39	39
1982	.	.	52	52	28	18	31	31
1983	27	25	52	52	24 (a)	14 (a)	22	23
1984	.	.	39	39	25(a)	15 (a)	19	20
1985	.	.	.	.	.	.	.	.
1986	.	.	31-53	21-40	30-35 (a)	12-17 (a)	26 (b)	27 (b)

(a) Fördersatz, der möglich wäre, wenn die Zinsverbilligung im Rahmen von Finanzierungsbeihilfen 2 Prozentpunkte (ab 1982: 2,5 Prozentpunkte für exportierte Schiffe im Fall Belgiens, der Bundesrepublik, Frankreichs, der Niederlande und des Vereinigten Königreichs) betrüge; da in den betreffenden Jahren die Kapitalmarktzinsen um weniger als 2 Prozentsätze über dem OECD-Limit (8 vH) lagen, ist nicht ausgeschlossen, daß der tatsächliche Fördersatz geringfügig niedriger war. – (b) Höchstsatz, tatsächlicher Satz vermutlich niedriger.

Tabelle 211: Entwicklung des EG-Haushalts nach Obergruppen 1971-1992 (Mill. ECU). In: Klodt/Stehn 1992: 53.
Erwähnt in Abschnitt 'H', 134, 135, 138.

	1971	1980	1984	1988	1992
EAGFL, Abteilung Garantie	1756,0	11485,5	18333,0	27500,0	35093,0
Agrarstrukturen		460,0	810,1	1201,6	
Regionalpolitik	118,0 (a)	1484,7	2267,4	4006,3	17585,3 (a)
Sozialpolitik		972,7	2059,9	3119,4	
Forschung, Energie	64,0	443,4	1018,3	1360,4	2834,3
Anderes	269,0	2645,6	4785,8	8156,5	10605,3
Insgesamt	2207,0	17491,9	29264,5	45344,2	66117,9

EAGFL = Europäischer Ausrichtungs- und Garantiefonds für die Landwirtschaft
(a) Agrarstrukturen, Regionalpolitik und Sozialpolitik zusammengefaßt.

Tabelle 212: The scale and redistributive effects of the Structural Fund transfers in the European Community in 1992.
Aus: Costello 1993: 276.
Erwähnt in Abschnitt 'H', 135.

	B	DK	D	GR	E	F	IRL	I	L	NL	P	UK	EUR12
Income differential per capita (%)	5,05	8,91	12,31	-47,79	-19,54	9,13	-30,99	4,05	35,18	3,26	-42,92	1,35	
Gross transfers (MioECU)	218	97	1898	1840	3529	1655	1013	2745	17	202	1918	1608	16740
Net transfers (MioECU)	-338	-262	-2427	1647	2166	-2207	891	-26	-23	-699	1750	-473	0
as % of GDP	-0,20	-0,23	-0,18	2,81	0,46	-0,22	2,38	-0,00	-0,28	-0,29	2,72	-0,05	0,31
Redistributive effect	4,11	2,87	1,65	3,06	1,89	2,57	5,29	0,07	1,09	9,21	3,62	3,97	

Nicht die gesamte Tabelle ist reproduziert

Tabelle 213: Indikatoren zu den FuE-Aktivitäten in Industrieländern 1980 und 1986. Aus: Klodt et al. 1988: 6.
Erwähnt in Abschnitt 'H', 138, 144.

		Bundesrepublik	Frankreich	Vereinigtes Königreich	Italien	Belgien	Niederlande	Vereinigte Staaten	Japan
FuE-Ausgaben insgesamt (Mill US $)	1980	11897 (a)	8586	11490 (b)	3342	985 (a)	2332	64189	20294
	1986	19774 (c)	15500	14359 (c)	8149	1494 (d)	3446 (c)	117100	41784
Anteil der FuE Ausgaben am BIP (vH)	1980	2,5	1,8	2,4 (b)	0,7	1,4 (a)	1,9 (a)	2,4	2,2
	1986	2,7	2,3	2,3 (c)	1,3	1,5 (d)	2,1 (c)	2,8	2,8
Durchführung von FuE darunter : (vH)									
Unternehmen	1980	69,3 (b)	60,4	61,8 (b)	59,0	69,6 (a)	51,6	69,3	59,9
	1986	72,2 (c)	58,7 (c)	63,1 (c)	58,1	.	56,2 (c)	71,4	66,6
Hochschulen	1980	16,5 (b)	16,2	13,3 (b)	16,1	20,6 (a)	24,3	14,6	25,5
	1986	14,9 (c)	15,0 (c)	13,6 (c)	17,7	.	23,3 (c)	13,7	19,9
Finanzierung von FuE darunter (vH)									
Unternehmen	1980	58,0 (b)	40,9 (b)	41,4 (b)	51,1 (b)	65,8 (a)	45,2	48,2	60,9
	1986	60,9 (c)	41,2	46,1 (c)	41,0	.	50,2 (c)	47,4	68,9 (c)
Staat	1980	40,3 (b)	53,4 (b)	49,0	47,2 (b)	31,0	47,8	49,3	26,9
	1986	37,6 (c)	52,8	43,4 (c)	55,3	.	45,0 (c)	50,3	21,0
Staatliche FuE-Förderung der Unternehmen insgesamt (Mill. US $)	1985	2223	2035	2105	675	60	132	20215	434
darunter: (vH)									
Landwirtschaft, Bergbau		7,0 (d)	1,6	.	0,3	1,2	.	.	0,2
Verarbeitende Industrie insgesamt		78,1 (d)	95,6	96,6	93,0	85,4	.	94,8 (d)	83,4
Elektronische Ausrüstungen und Komponenten		31,1 (d,e)	32,4	37,2	17,5	20,5	.	25,4 (d)	9,7
Chemische Industrie		6,6 (d)	4,3	0,7	8,2	26,0	.	.	7,8
Luft- und Raumfahrzeugbau		20,1 (d)	49,0	43,2	28,4	1,5	.	51,0 (d)	0,1
Maschinenbau		9,1 (d)	6,0	11,1	15,4	6,6	.	8,8 (d)	5,6
Dienstleistungen		9,4 (d)	2,8	2,7	6,7	13,6	.	5,2 (d)	14,3
Anteil staatlicher FuE-Ausgaben für Verteidigung an allen staatlichen FuE-Ausgaben	1980	12,2	37,2	54,2	2,7	0,3	3,1	47,0	2,3
	1986	17,0 (h)	36,8 (h)	54,3	15,4 (h)	0,2 (h)	5,8 (h)	74,9	2,8

Tabelle 214: Direct and indirect R&D support to manufacturing industry. Reported expenditure in billion US$. In current US$, average of daily rates. In: OECD 1998a: 196.
Erwähnt in Abschnitt 'H', 139.

	1989	1990	1991	1992	1993	Total 1989-1993
Direct R&D supports (282 progammes) (NCG)	6.4	7.4	8.7	9.2	8.3	40.0
R&D contracts to manufacturing industry	19.3	17.8	17.5	16.7	17.2	88.5
Space agencies: contracts awarded by/procurement of	4.9	5.9	5.6	6.5	6.4	29.3
Public support to intermediary R&D institutions	0.8	0.9	0.9	1	1	4.6
R&D defense procurement expenditure	28.9	30	28.4	29	29.5	145.8

Tabelle 215: Budget authority for R&D by function and character of work: Anticipated levels for FY 1998. Aus: http://www.nsf.gov/sbe/srs/.
Erwähnt in Abschnitt 'H', 142.

Budge Function	Basic research	Applied research	Development	R&D total
	Millions of dollar			
Total	15,710	15,570	42,359	73,639
National Defense	1,099	4,308	34,463	39,871
Nondefense (total)	14,611	11,261	7,895	33,768
Health	7,361	4,618	1,578	13,557
Space research and technology	1,658	1,591	5,015	8,265
Energy	257	370	516	1,143
General science	3,944	266	0	4,210
National resources and environment	156	1,667	191	2,015
Transportation	459	1,258	203	1,920
Agriculture	560	589	94	1,243
All other	216	902	297	1,415

Tabelle 216: Preliminary federal obligation for research and development and for R&D plant, by agency, category, and performer: FY 2000. Aus: http://www.nsf.gov/sbe/srs/.
Erwähnt in Abschnitt 'H', 142.

Agency and category	Performer							
	Total performers	Federal intramural	Federal extramural					
			Industrial firms	Universities and colleges	All FFRDCs	Other nonprofits	State and local governments	Forei gn
Agency	(In millions of current dollars)							
Total	77,186	18,118	32,157	15,339	7,407	3,483	422	260
DoD	34,475	7,906	24,254	1,383	670	134	4	123
HHS	16,361	3,406	885	9,208	256	2,386	172	49
NASA	9,695	2,356	4,735	787	1,389	370	13	47
DOE	7,458	667	1,226	648	4,868	46	3	1
NSF	2,890	23	158	2,329	189	175	4	11
USDA	1,709	1,211	11	475	0	7	1	4
All other	4,597	2,549	888	509	36	366	224	25
Category								
Development	77,186	18,118	32,157	15,339	7,407	3,483	422	260
Total research	40,425	8,866	26,930	1,769	1,935	711	75	138
Basic research	34,680	8,776	4,710	13,422	4,543	2,762	346	122
Applied research	18,209	3,336	1,440	9,227	2,437	1,624	88	58
R&D plant	16,470	5,440	3,270	4,195	2,106	1,138	258	64
	2,081	477	517	147	929	10	1	0

FFRDCs: Federally Funded Reseach and Development Centers; DoD: Department of Defense; HHS: U.S. Department of Health and Human Services; NASA: National Aeronautics and Space Agency; DOE: Department of the Environment; NSF: National Science Foundation; USDA: United States Department of Agriculture.

Tabelle 217: Government finance of capital formation as a percentage of total gross capital formation. Aus: Hufbauer/Erb 1984: 3.
Erwähnt in Abschnitt 'H', 144.

Country	1964	1968	1972	1976	1979
Japan	13,9	11,7	15,4	16,2	19,3
Italy	n.a.	n.a.	14,0	14,5	14,5
GB	20,9	25,4	23,8	22,2	14,1
Germany	17,0	15,0	14,8	15,5	14,1
France	15,6	17,4	14,3	13,5	12,9
Canada	16,7	18,3	16,9	13,7	12,2
USA	15,6	14,9	11,9	11,2	8,6

Tabelle 218: Subsidies as shown in national account statistics as percentage of GDP
Erwähnt in Abschnitt 'H', 144.

Country	1952	1956	1960	1964	1968	1972	1976	1980	1984	1988	1992	1994	1997
Italy	0,89	1,30	1,51	1,23	1,67	2,29	2,60	3,01	3,49	2,89	2,34	2,41	1,90
France	1,71	2,71	1,62	2,03	2,62	1,99	2,68	2,51	3,00	2,51	2,20	2,33	2,72
Canada	0,41	0,39	0,81	0,85	0,87	0,83	1,73	2,34	2,80	1,76	1,79	1,25	0,95
GB	2,68	1,76	1,93	1,56	2,06	1,82	2,78	2,32	2,44	1,32	1,15	1,12	1,03
Germany	0,65	0,20	0,79	0,99	1,44	1,48	1,49	1,59	2,07	2,27	1,94	2,07	1,84
Japan	0,79	0,26	0,34	0,65	1,11	1,12	1,32	1,32	1,28	0.91	0,70	0,72	0,70
USA	0,11	0,20	0,25	0,44	0,50	0,59	0,34	0,43	0,61	0,65	0,53	0,50	0,42

Aus: OECD 1999. Berechnungen des Verfassers. Germany bis 1988 als BRD. Siehe zu den Zahlen bis 1980, die ebenso auf OECD National Account Statistics beruhen. Hufbauer/Erb 1984: 3.

Tabelle 219: OECD-Total. Main aggregates based on exchange rates. Billions of US dollars. Aus: OECD 1999: 18-19.
Erwähnt in Abschnitt 'H', 144.

	1960	1969	1970	1975	1980	1985	1990	1995	1997
Subventionen	8,49	31,34	33,28	73,68	134,92	206,34	252,52	317,02	485,86
GDP	1125,32	2447,91	2701,16	4678,78	7981,86	11820,96	16941,12	24214,13	34614,45
Subventionen/GDP	0,7	1,2	1,2	1,5	1,6	1,7	1,4	1,3	1,4

Tabelle 220: Sektorale, regionale und allgemeine Subventionen in Deutschland 1993. Aus: Krieger-Boden/Lammers 1993: 15.
Erwähnt in Abschnitt 'H', 144.

	Subventionen								Anteile		
	insgesamt	sektorale	regionale	allgemein					sektorale Subventionen	regionale Subventionen	allgemeine Subventionen
				insgesamt	darunter:						
					beschäftigungspolitisch	Investitionsförderung	FuE-Förderung	Mittelstandsförderung			
									vH		
Subventionen insgesamt	215985	162987	23404	29794	6310	12314	4920	1656	75,5	10,8	13,8
Finanzhilfe	168474	1336777	7959	27038	6310	11129	4915	656	79,3	4,7	16,0
darunter:											
Bund (a)	41501	34770	-	6732	677	864	4587	308	83,8	-	16,2
Länder (a)	50203	39908	6559	3737	1654	365	327	349	79,5	13,1	7,4
Gemeinden	9416	9416	-	-	-	-	-	-	100,0	-	-
EU	13463	13463	-	-	-	-	-	-	100,0	-	-
Treuhandanstalt	29580	29580	-	-	-	-	-	-	100,0	-	-
Bundesanstalt f. Arbeit	4520	740	-	3780	3780	-	-	-	16,4	-	83,6
Kohlepfennig	5800	5800	-	-	-	-	-	-	100,0	-	-
ERP	13991	-	1400	12591	-	9900	1	-c	-	10,0	90,0
Steuervergünstigungen	47511	29310	15445	2756	-	1185	5	1000	61,7	32,5	5,8

(a) Die Finanzhilfen werden der Gebietskörperschaft zugeordnet, von der sie ausgezahlt werden, (b) geschätzt, (c) Die ERP Darlehen dienen überwiegend der Mittelstandsförderung, sie werden hier unter dem zusätzlich verfolgen Zielen subsumiert.

Tabelle 221: Sektorspezifische Subventionen nach ausgewählten Wirtschaftsbereichen 1981, 1986 und 1993.
Aus Krieger-Boden/Lammers 1993: 16.
Erwähnt in Abschnitt 'H', 144.

	Subventionen			Anteile		
	1981	1986	1993	1981	1986	1993
			Mill. DM			vH
Land- und Forstwirtschaft, Fischerei	15142	23151	31606	16,1	20,0	20,6
Energie- und Wasserversorgung	2197	2860	945	2,3	2,5	0,6
Bergbau	5896	7038	11792	6,3	6,1	7,7
Schiffbau	855	475	700	0,9	0,4	0,4
Luft- und Raumfahrzeugbau	703	569	386	0,7	0,5	0,3
Verkehr	17145	19132	27645	18,2	16,5	18,0
Wohnungsvermietung	20696	22112	31554	22,0	19,1	20,5
Dienstleistungen für den privaten Haushalt	9075	11233	12458	9,6	9,7	8,1
Sonstige Dienstleistungen	6011	6972	1360	6,4	6,0	0,9
Sonstige sektoral verfaßte Subventionen	16542	22066	5546	17,5	19,1	3,6
Unternehmen der Treuhandanstalt	-	-	29580	-	-	19,3
Insgesamt	94262	115608	153571	100.0	100.0	100.0
Nachrichtlich:				.	.	.
Branchenübergreifende Subventionen	1699	2322	62414	.	.	.
Alle Subventionen	95961	117930	215985	.	.	.

(a) Ohne Nachrichtenübermittlung, (b) Ohne Wohnungsvermietung, (c) Einschließlich einiger sonstiger sektoraler Subventionen, die keiner einzelnen Branche zugeordnet werden können.

Tabelle 222: Subventionen in Deutschland nach unterschiedlichen Kategorien und Erfassungskonzepten (Mrd. DM). Aus: DIW-Subventionsabbau 1999.
Erwähnt in Abschnitt 'H', 144.

	1980	1990 (a)	1993	1994	1995	1996	1997	1997 in vH des BIP
Steuervergünstigungen für Unternehmen								
nach DIW	28,8	35,9	47,9	49,0	50,7	53,7	.	1,52 (c)
nach IfW	35,1	44,9	45,2	44,7	47,9	48,6	45,5	1,25
Steuervergünstigungen in erweiterter Abgrenzung nach IfW	.	57,9	57,8	61,7	62,7	62,6	60,1	1,65
Finanzhilfen des Bundes an Unternehmen (b)								
nach DIW	33,5	46,9	94,7	107,4	93,6	99,1	.	2,80 (c)
nach IfW	.	.	95,4	99,6	73,8	71,7	75,0	2,06
Finanzhilfen des Bundes (b), der Länder und Gemeinden an Unternehmen nach IfW	62,5	82,8	153,0	157,7	131,0	139,0	141,7	3,89
Finanzhilfen insgesamt in erweiterter Abgrenzen nach IfW	.	.	249,1	250,9	222,7	230,1	230,9	6,34

(a) Früheres Bundesgebiet, (b) Einschließlich der Finanzhilfen der EU, des ERP-Sondervermögens, der Bundesanstalt für Arbeit, der Treuhandanstalt sowie des Ausgleichsfonds zur Sicherung des Steinkohleeinsatzes; IfW-Zahlen ab 1993 ohne ERP-Sondervermögen, (c) 1996.

Tabelle 223: Numbers employed, value added and gross fixed capital formation (CFCF) in European public enterprises, 1991. In: Parker 1998: 11.
Erwähnt in Abschnitt 'H', 149.

	Share of non-agricultural employment (%)	Value added as a % of total manufacturing and service industy (a current prices)	Share in non-agricultural CFCF (%)
Belgium	9,8	7,5	8,4
Denmark	8,2	8,7	17,6
France	13,4	15,1	24,2 (a)
Greece	14,7	17	30
Ireland	8,7	11,5	16,9
Italy	13,5	20	23,5
Luxembourg	3,0	5,2 (b)	4,6
Netherlands	5,1	8,0	9,2
Portugal	10,6	21,5	30,0
Spain	6,0	7,5 to 8,5	12,5 to 13
UK	4,6	4,0	5,0

a Total CFCF
b Percentage share in non-agricultural turnover

Tabelle 224: Output and investment shares of public enterprises. In: Chang/Singh 1994: 73-76. Aus Short 1984.
Erwähnt in Abschnitt 'H', 149, Abschnitt 'E', 103.

Country	Years	Percentage share in GDP at factor cost	Percentage share in gross fixed capital formation	Overall surplus/deficit (h)
World (*)		9,4	13,4	-0,2
Industrialized Countries (*)		9,6	11,1	1,7
Australia	1974-77	9,2	18,7	-3,5
Austria (a)	1976-77	14,5	19,2	-
Belgium	1974-77	-	12,6	-0,9
Canada (b)	1974-77	-	14,7	-2,8
Denmark	1974	6,3	8,3	-
Finland (b)	1974-75	-	13,6	-2,6
France	1974	11,9	14,0	-1,8
Germany (a)	1976-77	10,3	12,3	-
Ireland	1974-77	-	13,1	-
Italy (a)	1974-77	7,7	17,2	-3,5
Japan (b)	1974-77	-	11,6	-3,4
Luxembourg	1974	-	9,2	-
Netherlands (b)	1971-73	3,6	13,8	-0,5
Norway	1974-77	-	17,7	-2,7 (i)
Spain (a)	1979	4,1	16,6	-3,1
Sweden (a)	1978-80	6,0	15,3	-
United Kingdom	1974-77	11,3	18,6	-1,9
United States of America (b)	1974-77	-	4,9	-0,7
Developing Countries (*)		8,6	27,0	
Oil exporting countries				
Algeria	1974-77	-	70,2	-
Venezuela	1974-77	15,0	22,3	-5,2
Middle East				
Egypt	1976-79	-	47,8	-
Africa (*)	17,5	32,4		-
Benin (a, d)	1976	7,6	-	-
Botswana (a)	1974-77	7,7	16,5	-4,7
Ethiopia	1976-77	-	17,6	-
Gambia	1978-80	-	36,5	-4,9 (1979)
Guinea (a)	1979	25,0	-	-8,0 (1976-77)
Cote d' Ivoire (a)	1974-77	-	28,8	-3,5
Kenya	1974-77	-	18,1	-
Liberia	1974-1976	-	14,1	-
Malawi	1974-77	-	28,1	-2,5
Mali (d)	1974-77	-	31,1	-5,9 (1975-77)
Mauritius	1977-79	-	14,4	-
Senegal (a)	1974	19,9	17,9	2,2
Sierra Leone	1979	7,6	19,6	-
Tanzania, United Rep. of	1974-77	12,3	30,3	-2,8 (1974-75) (j)
Togo	1980	11,8	-	-
Tunisia	1978-79	25,4	44,6	-
Zambia	1972	37,8	49,7	-3.4
Asia (*)		8,0	27,7	-5,6
Bangladesh	1974	5,7	31,0	-
India	1974-77	9,8	33,8	-6,3

Korea, Rep. of (b)	1974-77	6,4	33,8	-5,4
Myanmar	1974-77	-	39,6	-1,2
Nepal	1974-75	1,3	-	-2,1
Pakistan	1974-75	6,0	33,3	-
Papua New Guinea	1977	-	18,8	-
Philippines (b)	1974-77	1,7	9,5	-
Sri Lanka	1974	9,9	15,7	-
Taiwan, Province of China	1974-77	13,6	35,0	-7,3
Thailand	1970-73	3,6	8,5	-1,1
Europe (*)		6,6	23,4	
Greece (b)	1975	5,8	10,8	-1,6
Malta (e)	1974-77	3,8	11,6	-
Portugal (b)	1976	14,3	31,0	-8,1
Turkey (a, f)	1974-77	5,8	23,5	-7,0
Western Hemisphere (*)		6,6	22,5	-2,5
Argentine (d)	1976-77	4,8	20,7	-3,1
Bahamas	1975-77	-	20,4	-1,9
Bolivia (a)	1974-77	12,1	40,9	-4,4
Brazil	1980	-	22,8	-1,7
Chile (d)	1974-77	15,2	20,0	-0,2
Columbia	1974-77	1,9 (c)	10,3	-0,9
Costa Rica	1977-79	-	19,6	-4,4
Dominica	1975-77	-	25,5	-4,4
Dominican Republic (d)	1974-77	-	11,1	-0,2
Guatemala	1978-80	1,1	13,3	-1,8 (1975-77)
Guyana	1974-77	22,8	38,3	-6,6
Haiti (b, d)	1976-77	-	16,3	-2,0
Honduras	1978-79	-	14,6	-2,3
Jamaica (b, d)	1976-77	-	40,1	-4,3
Mexico	1975-77	6,1 (g)	27,0	-3,9 (d)
Panama (b)	1974-77	-	32,7	-7,1
Paraguay (a)	1974-77	2,7	10,4	-1,6
Peru	1974-77	-	22,1	-4,8
St. Lucia	1975-77	-	12,3	-4,6
Uruguay	1974-77	-	16,6	-0,8

(*) Weighted average for 1974-77 or closest available period using GDP at market prices and Gross Fixed Capital Formation (CFCF) expressed in US dollars for 1974-77 for weights.

a Share in GDP at market prices
b Share in Gross Domestic Capital Formation (rather than CFCF).
c Excludes public enterprises at the regional or local level
d Major enterprises only
e Excludes industrial enterprises
f Figures relate to State economic enterprises
g Twenty-two major enterprises only
h Excluding government capital transfers
i Central government enterprises only
j Figures include parastatal enterprises only; exludes former East African Community enterprises

Tabelle 225: Major-signatory contracts awarded under the Code on Government Procurement, 1983 (in millions of SDR). Aus: Grieco 1990: 147.
Erwähnt in Abschnitt 'H', 149.

Value of contracts awarded by code covered entities	EC	USA	Japan	Canada	The Nordics	Switzerland	Austria
(A) Above 150.000 SDR Threshold	3,409.3	16,663.6	1,223.0	358.4	364.4	114.5	36.6
(B) Below 150.000 SDR Threshold	6,100.6	6,160.8	1,945.0	449.9	1,072.4	141.7	130.2
Total value of contracts by code covered entities	9,509.9	22,824.4	3,168.0	808.3	1,436.8	256.2	166.8
Above threshold contracts/total (A as percent of C)	35.9	73.0	38.6	44.3	25.4	44.7	21.9

Der damalige Wechselkurs lautet $ 1.126 = SDR 1. Grieco 1990: 165.

Tabelle 226: Average Tariff Levels in Selected Countries (in percent). In: Irwin 1994: 31.
Erwähnt in Abschnitt 'H', 150, 159.

	1913	1925	1927	1931	1952
Belgium	6	7	11	17	n.a.
France	14	9	23	38	19
Germany	12	15	24	40	16
Italy	17	16	27	48	24
Netherlands	2	4	n.a.	n.a.	n.a.
United Kingdom	n.a.	4	n.a.	17	17
United States	32	26	n.a.	n.a.	16

Note: Not all years are comparable. Calculations for 1913 and 1925 are from the League of Nations as reported in GATT (1953, p. 62), also the source for the 1952 GATT calculation. For 1927 and 1931 tariff data, see Leipmann (1938), p. 415, and Kitson and Solomou (1990), pp. 65-66, for the United Kingdom in 1932.

Tabelle 227: Überblick über die GATT-Verhandlungsrunden und ihre wichtigsten Charakteristika.
Erwähnt in Abschnitt 'H', 151, 152, 158, 159.

Verhandlungsrunde/ Zeitraum	durchschnittliches Zollsenkungen, in Prozent	EWG bzw. EG: gewogene Durchschnitts-zollsätze, in Prozent (a)	Wert des von den Zollsenkungen erfaßten Handels in Mrd. US-Dollar (b)	Regulierungsinhalt
1. Genf 1947 2. Annecy 1949 3. Torquay 1950/51 4. Genf 1955/56 5. 'Dillon' 1961/62	19-20 2 3 2-3 7	 12	10,0 - - 2,5 4,9	Ausschließlich: Zollsenkungen
6. Kennedy 1964/67 (Umsetzung bis 1972) 7. Tokio 1973/79 (Umsetzung bis 1987)	35 34	9 6	40,0 148,0	Einbeziehung der nichttarifären Handelshemnisse, Verhandlungen auf multilateraler Basis
8. Uruguay 1986/94	40 (auf niedrigem Niveau)			'new issues': Agrarhandel, Dienstleistungen, geistiges Eigentum, Investitionen

Modifiziert: basierend auf Kareseit 1998: 55-70, Hauser/Schanz 1995: 42. (a) Aus: Werner/Willms 1984: 1. (b) Aus: Müller 1983. 57

Tabelle 228: Penetration rates. Proportion of domestic demand accounted for by imports (as percentages). Total Industry. Buigues/Goybet 1985: 230.
Erwähnt in Abschnitt 'H', 151.

	1973	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	Difference 1979-73	Difference 1985-79
EUR7	8.7	10.4	11.1	11.3	11.4	11.9	13.1	13.1	+ 1.7	+ 2.7
USA	6.3	8.7	9.3	9.5	9.6	10.0	11.7	12.3	+ 2.4	+3.6
Japan	4.9	5.1	5.2	4.9	5.2	4.9	5.1	4.8	+ 0.2	- 0.3

Tabelle 229: Nominal and effective rates of protection in the United States, by commodity group, 1964 and 1972 (a). In: Baldwin 1970: 165.
Erwähnt in Abschnitt 'H', 152.

Commodity group (b)	Nominal rate, tariffs only (c)		Effective Rate (d)			
			Tariff and nontariff measures		Nontariff measures only	
	1964 (1)	1972 (2)	1964 (3)	1972 (4)	1964 (5)	1972 (6)
Primary products	.08 (.014)	.07 (.14)	.18	.17	.08	.08
Intermediate and consumer groups	.10 (.13)	.07 (.11)	.22	.18	.04	.07
Capital goods	.11	.06	.15	.07	-0.1	-0.1
Average	.10	.06 (.10)	.20	.15	0.3	0.5

(a) Rates for 1972 include the effects of reductions agreed to in the Kennedy Round of GATT negotiations.
(b) Primary products include industries 1-10 (exept 4) from the 1958 input-output table; intermediate and consumer products govver industries 13-42; and capital goods cover industries 43-64. See Baldwin 1970: 163-164.
(c) Figures in parantheses are nominal rates based on both tariff and non-tariff measures; they are given only for groups that include industries where the effects ot nontariff measures were estimated.
(d) Nontrade inputs are treated like trade inputs and excluded from value added, as suggested by Balassa, 'Tariff Protection in Industrial Countries,' and Basevi, 'United States Tariff Structure'.

Tabelle 230: Kennedy round tariff reductions on imports from less developed countries in important commodity groups (1964 imports into US, EEC, UK, Japan, Sweden, Switzerland). Aus: Evans 1971: 251.
Erwähnt in Abschnitt 'H', 153.

Group	Kennedy round action				
	No reduction	Reduced less than half	Reduced by half	Reduced more than half	Eliminated
		(percent of imports in group)			
Tropical products	50,5	34,5	4,0	4,5	6,0
Processed foods	43,5	13,0	33,5	1,0	9,0
Nonferrous metals and products	37,5	27,0	33,5	0,0	2,0
Cotton yarn and fabrics	22,5	73,5	4,0	0,0	0,0
Clothing (a)	19,0	71,5	7,0	0,0	0,0
Other Textiles	12,5	29,0	7,0	0,0	51,5
Leather and manufactures	23,0	22,0	53,0	1,0	1,0

(a) Information unavailable for 2,5 % of imports of this group.

Tabelle 231: Ausfuhr der Entwicklungsländer in Industrieländer von 1955 – 1980 (in Mrd. US$). In: Werner/Willms 1984. 1955 und 1963 einschließlich Ölländer bzw. OPEC, danach ohne diese Länder.
Erwähnt in Abschnitt 'H', 153.

Warengruppen	1955	1963	1970	1973	1976	1980
Primärgüter						
-mit Öl, ohne Ernährung	4,51	4,52	5,25	8,14	10,70	18,00
-ohne Öl, mit Ernährung	11,24	12,48	14,87	24,03	33,70	52,50
-mit Öl, mit Ernährung	14,6	19,0	16,85	28,35	48,00	89,50
-Mineralöl	3,36	6,52	1,98	4,32	14,30	37,00
-Ernährung	6,73	7,96	9,62	15,89	23,00	34,50
-Holz	0,33	0,49	0,73	1,73	1,40	-
-Fasern	1,59	1,49	1,25	1,88	1,63	-
-Erze, Mineralien	1,04	1,41	2,50	3,19	5,00	8,00
-sonstige Rohstoffe	1,55	1,13	0,77	1,34	2,67	10,00
Verarbeitete Güter	1,91	3,08	9,11	18,89	30,75	63,45
Halbwaren	1,69	2,43	5,61	9,43	12,15	23,95
Kunststoffe und andere chemische Halbwaren	0,11	0,13	0,27	0,58	1,30	4,00
Holzwaren incl. Papier	0,03	0,08	0,31	0,79	0,75	-
Textilien	0,21	0,53	0,82	2,10	2,75	4,70
Eisen und Stahl	0,03	0,07	0,27	0,49	0,80	2,00
Nicht-Eisenmetalle	1,16	1,28	3,22	3,77	4,10	7,00
Andere Halbwaren	0,15	0,34	0,72	1,70	2,45	6,25
Fertigwaren	0,22	0,65	3,50	9,46	18,6	29,50
a) *Konsumgüter*	0,19	0,57	2,85	7,15	14,2	26,80
-Kunststoffwaren	0,02	0,07	0,13	0,23	0,30	-
-Bekleidung	0,04	0,21	1,13	3,23	6,80	12,00
-Haushaltsgeräte	-	0,03	0,26	1,30	2,60	5,30
-sonstige Konsumgüter	0,13	0,26	1,33	2,39	4,50	9,50
b) *Investitionsgüter*	0,03	0,08	0,65	2,31	4,40	12,70
-Spezialmaschinen	0,01	-	0,07	0,24	0,30	0,90
-Büro- und Kommunikationsgeräte	-	-	0,19	0,97	1,85	5,70
-Straßenfahrzeuge	-	-	0,03	0,11	0,20	0,60
-sonstige Transportausrüstung	-	-	0,07	0,16	0,35	-
-Maschinen	0,02	0,08	0,29	0,83	1,70	5,50
Gesamtexporte, ohne Öl, ohne Ernährung	6,52	7,60	14,36	27,03	41,45	81,45
ohne Öl, mit Ernährung	13,25	15,56	23,98	42,92	64,45	115,95
Gesamtexporte (mit Öl, mit Ernährung)	16,51	22,08	25,96	47,24	78,75	152,95

Tabelle 232: Unweighted average tariffs by country and sector: per cent. (In parantheses, average total import charges). Data for 1989. Modified, average import charges not reproduced, not all countries reproduced: In: Erzan et al. 1989: 49.
Erwähnt in Abschnitt 'H', 154, 164.

				Ores and metals		Manufacturing					
Country	Food	Agric. raw materials	Mineral fuels	Total	Iron, Steel, NFM	Total	Chemical products	Other manuf.	Mach. & Equip.	Others	All sectors
Argentina	21	25	25	28	29	28	21	33	25	22	27
Bangladesh	64	66	36	42	50	101	55	140	65	29	86
Bolivia	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Brazil	52	43	19	30	36	62	41	77	51	69	55
Chile	35	35	35	35	35	34	35	34	34	31	35
Columbia	32	24	15	25	30	43	27	55	34	49	38
Egypt	30	15	6	12	14	46	15	73	22	19	38
Ghana	29	30	30	30	30	30	30	30	31	29	30
Malaysia	10	7	7	7	8	16	10	21	11	11	14
Mexico	32	14	8	12	14	35	19	49	22	38	30
Nigeria	42	29	23	29	30	38	26	48	28	34	37
Pakistan	81	48	38	57	68	84	56	112	52	57	77
Philippines	35	23	17	16	17	29	18	38	23	39	28
Korea	28	14	10	15	18	24	20	27	21	5	23
Singapore	0	0	2	0	0	0	0	1	0	0	0
Thailand	40	24	7	13	17	33	26	41	23	18	31
Tanzania	40	37	41	20	20	32	19	37	33	4	32
Venezuela	39	34	21	17	19	30	24	44	18	17	30
Zaire	37	12	6	15	15	35	11	49	28	32	31
Zimbabwe	9	1	2	2	3	10	2	17	6	12	9

Tabelle 233: Importance of the GSP for the Developing Countries in 1980. Some indicators with reference to the imports of OECD preference-giving countries (a) (percentages): In: OECD1983a: 95.
Erwähnt in Abschnitt 'H', 155.

	Average annual import growth 1976 - 1980		Ratio of GSP to total imports
	Total	under GSP (b)	1980
All beneficiaries	20.2	26.7	8.3
Ten largest beneficiares (1980 list)	22.2 (c)	25.6 (c)	18.9
South Korea	17.5	25.3	30.1
Taiwan	24.8	29.5	31.2
Hong Kong	20.6	26.2	20.5
Brazil	18.2	27.8	13.8
India	11.5	25.0	25.3
Singapore	29.2	25.6	16.7
China	(c)	(c)	13.4
Yugoslavia	15.6	11.4	27.6
Mexico	35.9	22.8	6.1
Philippines	23.8	36.1	18.3
Next ten beneficiaries (1980 list)	24.2	28.1 (d)	8.6
Malaysia	26.0	13.3	9.7
Romania	18.7	16.4	24.6
Venezuela	22.8	33.8	6.1
Thailand	22.6	31.4 (d)	15.0
Argentina	15.3	27.6	14.1
Israel	21.4	29.9	32.5
Indonesia	32.9	28.3 (d)	1.8
Pakistan	22.6	22.3	33.5
Colombia	25.1	58.1	9.5
Chile	25.2	44.8	7.9
The least developed countries (1980 list)	9.3	44.3 (d)	15.1

(a) Including in each case only those preference-giving countries for which the developing country concerned is a GSP beneficiary. (b) The contribution of New Zealand to these rates is an estimate. (c) Growth rates for imports from China have not been included as China was not a beneficiary of any GSP scheme until the end of 1978. (d) For 1977-1980.

Tabelle 234: Durchschnittliche Zollsätze; Zollsenkungsraten (%) für alle Länder nach den Zollsenkungen der Tokiorunde für Waren unterschiedlichen Verarbeitungsgrades, gewichtet (g) und ungewichtet (u). Gekürzt: Werner/Willms 1984: 9.
Erwähnt in Abschnitt 'H', 159.

	Alle Waren		Rohstoffe		Halbwaren		Fertig-waren	
	Senkungs-rate	Zollsatz	Senkungs-rate	Zollsatz	Senkungs-rate	Zollsatz	Senkungs-rate	Zollsatz
g	34	4,7	64	0,3	30	4,0	34	6,5
u	39	6,4	37	1,6	36	6,2	40	7,1

Tabelle 235: Nominelle Zollsätze der EG vor und nach den Zollsatzsenkungen im Rahmen der Tokio-Runde nach Industriebereichen und nach Verarbeitungsstufen. Modifiziert, u.a. gekürzte Tabelle von: Werner/Willms 1984: 19-20.
Erwähnt in Abschnitt 'H', 159.

SITC Erwähnt in Abschnitt	Produktionsbereich, Gütergruppe	Info: EG-Importe aus Entwicklungs-ländern in Mrd. US$ (1978)	Nominalzoll-sätze in v.H. vor den Zollsatz-senkungen (1979)	Nominalzoll-sätze in v.H. nach den Zollsatz-senkungen (1987)
in: 26; 65; 84	**Textilien, Bekleidung**			
26 ohne 266 f.	- Naturfasern (Wolle, Baumwolle, Flachs u.a.)	1,2	0	0
266 f., 651-657	- Synth.-Fasern, Garne, Stoffe	2	1,5-24 (a) (10-18)	1,4-17 (a) (5-13)
84	-Bekleidung a. Hüte, Schals, Handschuhe, Strümpfe b. sonstige Bekleidung, ohne Schuhe, Sportschuhe	3	 5-10,5 16-20	 0-10 (4,9-6) 4,9-20
	Metalle, Maschinen, Transportausrüstung			
28	- Erze, Schrott	2	0	0
67	- ver- und bearbeitete unedle Metalle	2,5	1,5-12 (6-10)	1,4-10 (3-7)
694 ff., 72-77	- Werkzeug, Maschinen	1,7	2,5-14 (4-8)	2,2-12 (3-6)
78-79, 697; 71	- Transportausrüstung, Haushaltswaren	1,7	3-22 Durchschnitt 8,4	2,5-20 Durchschnitt 6,2
	Chemie	0,7		
in: 27 f.: Abschn. 3	- mineral. Grundstoffe		fast alle 0	
51 f.	- Elemente, Zusammensetzungen (b)		0-18,4 Durchschnitt 10,7	0-17,5 Durchschnitt 7
58	- Kunststoffe (c)		10-18,4 Durchschnitt 13,5	6,3-12,5 Durchschnitt 8,6
54 f.	- Med. und pharmaz. Produkte, Parfümeriewaren, Farben		4,5-23,8 Durchschnitt 10,7	3,5-10 Durchschnitt 6,5
	Holz, Möbel, vorwiegend aus Holz			
in: 63	- Holz, unbearbeitet		fast alle 0	

in: 63	- Bretter, Furniere usw.		3-12 Durchschnitt 6,6	0-10 Durchschnitt 3,7
82	- Möbel, Möbelteile		8,5	5,6
	weitere Fertigwaren, ohne Differenzierung nach Bearbeitungsgrad			
716,; 77	-Elektroartikel		4-20 (5,5-10,5)	3,2-8,9 (4,4-6,3)
76	- Radio, Telegraphentechnik, -kommunikation		5,5-14 (6,5-10)	4,1-14 (4,6-7)
77	- Elektroindustrie/-technik		5,5-15 Durchschnitt 9,5	4,1-10 Durchschnitt 6,4
88	- Optische, feinmechanische Kontroll- und wiss. Instrumente		viele 7-9	viele 4,9-6,5
885	- Uhren		5,5-10,5 viele 10 Durchschnitt 9	4,1-6,3 viele 6,2 Durchschnitt 5,8
898	- Musikinstrumente, Geräte		3,5-10,5 (7-10,5)	2,9-7 (4,9-6,3)
894	- Spielzeug, Sportgeräte		5-19 (8,5-16) Durchschnitt 11,1	3,8-8,7 (5-8) Durchschnitt 6,3
75	- Büroartikel		2-13 viele 7-8,5 Durchschnitt 7	1,8-7,2 viele 4,5-5,6 Durchschnitt 4,9

Zum Verständnis: Die erstgenannten Zollsätze außerhalb der Klammern geben den niedrigsten und höchsten Zollsatz an. Die Zollsätze in Klammern geben den Bereich an, indem sich fast alle Zollsätze bewegen. Wenn die Zollsätze stark streuen, wird der durchschnittliche Zollsatz als ungewichtetes arithmetisches Mittel angegeben.

(a) Zum Teil Zollaussetzungen für den Veredelungsverkehr.
(b) Extreme Unterschiede: Der Zollsatz für Bromide soll von 18,4 auf 8,6 % sinken, der von Phenobarbital von 17,6 auf 17,5 %. Es überwiegen die Fälle starker Senkungen (etwa um 50 %) bei überdurchschnittlich hohen Zollsätzen (über 11 %), sodaß nach den Zollaussetzungen der weitaus größte Teil dieser Zollsätze nur noch zwischen 4 und 8 % schwanken soll (vorher zwischen 6 und 16 %).
(c) Waren aus Kunststoffen werden in der Regel mit einem niedrigeren Zollsatz verzollt als ihr Input 'Kunststoff'. Die Durchschnittszollsätze gelten für 'Kunststoffe und Waren daraus'. Alle Positionen der Tarifnummer 39.02 C, die die meisten Kunststoffe umfaßt, sollen nach der Zollsatzsenkung mit 12,5 % verzollt werden.

Tabelle 236: Post-Tokyo Round, applied, and GSP tariffs in selected industrial countries (percentages). In Page 1994: 13.
Erwähnt in Abschnitt 'H', 159.

Product group	MFN tariffs				Average applied				GSP tariffs			
	EC	Japan	US	All developed	EC	Japan	US	All developed	EC	Japan	US	All developed
All food items	3,7	9,7	4,1	6,4	4,4	9,4	3,5	5,3	5,0	11,1	3,6	5,5
Food and live animals	3,2	10,0	3,8	6,5	4,8	9,7	3,2	5,3	5,1	11,7	3,4	5,6
Oilseeds and nuts	10,3	5,6	1,4	5,3	4,9	4,8	1,0	4,0	6,2	5,0	0,3	4,5
Animal and vegetable oils	0,1	0,3	0,9	0,1	0,0	0,3	1,0	0,2	0,0	1,2	0,1	0,4
Agriculture raw materials	3,4	0,7	0,3	0,8	0,4	0,3	0,3	0,5	0,5	0,5	0,1	0,5
Ores and metals	2,8	2,5	1,9	2,3	0,7	1,8	2,2	1,5	0,5	1,3	1,1	0,9
Iron and steel	5,5	5,0	4,3	5,1	2,3	2,9	5,0	3,4	3,3	2,0	3,5	3,0
Nonferrous metals	3,2	5,5	0,7	2,3	0,5	4,3	0,7	1,3	0,5	3,1	0.3	1,1
Fuels	0,1	1,5	0,4	1,1	0,3	1,2	0,4	0,6	0,2	1,3	0,3	0,6
Chemicals	8,4	5,5	3,7	5,8	3,4	4,8	3,9	3,1	4,1	5,1	1,0	3,7
Manufactures excl. chemicals	8,1	5,7	5,6	7,0	4,6	4,6	4,9	4,7	6,4	4,2	6,6	6,7
Leather	10,2	11,9	4,2	5,1	2,1	10,7	2,7	3,1	2,8	8,4	1,4	3,2
Textile yarn and fabrics	17,3	8,6	10,6	11,7	5,3	7,1	12,1	7,9	7,6	6,1	9,0	8,4
Clothing	19,9	15,0	20,3	17,5	7,3	10,0	18,1	11,9	9,3	8,6	17,8	14,6
Footwear	22,5	14,2	11,7	13,4	6,5	12,5	9,5	9,0	9,1	7,9	9,4	10,1
Other items	4,8	2,3	n.a.	n.a.	0,1	0,7	3,6	3,3	0,1	1,0	0,4	3,8
All products	4,2	3,5	3,9	4,7	2,5	3,1	3,8	3,0	2,1	2,3	3,6	2,7
Developing country weights	3,2	3,0	4,9	n.a.	2,1	2,4	4,5	n.a.	2,1	2,3	3,6	2,7

Auch in: Finger/Olechechowski 1987.

Tabelle 237: Distribution of 'high tariff' and other imports in EC, Japan and US, from world and developing countries, 1984. Aus: Page 1994: 14.
Erwähnt in Abschnitt 'H', 159.

Post-Tokyo MFN tariff rates	Percentage of all tariff lines (a)	Percentage of total imports from world (a)	Percentage of total imports from developing countries (a)	Percentage share of developing countries in total imports
EC				
'high tariff' items (above 10 %)	21.5	9.3	10.7	45.9
lower tariff items (10 % or less)	66.9	88.3	86.9	39.4
All (b)	100.0	100.0	100.0	40.0
Japan				
'high tariff' items (above 10 %)	17.1	6.6	5.0	44.4
lower tariff items (10 % or less)	82.8	92.7	94.4	59.4
All	100.0	100.0	100.0	58.3
US				
'high tariff' items (above 10 %)	16.0	7.9	11.4	53.5
lower tariff items (10% or less)	83.1	89.7	87.0	35.8
All (b)	100.0	100.0	100.0	36.9

(a) Owing to tariff-lines with no post-Tokyo MFN rates available the shares do not add to 100%
(b) All items include also those tariff-lines for which no post-Tokyo MFN rates were available
In: Page (1994) aus UNCTAD, 1988. Protectionism and Structural Adjustment, Statistical and Information Index, TD/B/1160/Add.1, UNCTAD, Geneva.

Tabelle 238: Southern import penetration ratios (%). In: Wood 1994: 97.
Erwähnt in Abschnitt 'H', 163.

	1959-69	1969-70	1980-81	1984-85	1988-89
Primary products (UNCTAD)	11.6	12.9	26.5	20.5	16.7
Manufactures (including processed primary products)					
UNCTAD estimates	1.2	1.4	2.0	2.9	3.3
OECD estimates		1.7	3.2	3.7	
Hughes and Waelbroeck estimates		1.7	3.4		

Notes: The Southern import penetration ratio is calculated as the share of imports from developing countries in total developed-country apparent consumption of the goods concerned. Apparent consumption is output plus imports minus exports.

Tabelle 239: Bindings before and after the Uruguay Round. All merchandise trade.
In: Finger et al. 1996: 24-25.
Erwähnt in Abschnitt 'H', 165.

	Percentage of imports GATT bound				
	Total pre - UR	Total post - UR	Above applied rates	At applied rates	Below applied rates
Argentina	17.1	100.0	99.8	0.2	0.0
Australia	33.3	97.2	30.9	22.9	43.3
Austria	91.1	100.0	52.9	25.7	12.0
Brazil	16.0	100.0	71.8	5.8	0.6
Canada	96.4	96.8	42.7	31.8	21.4
Chile	100.0	100.0	99.7	0.3	0.0
Colombia	4.4	100.0	97.6	1.9	0.5
Czech Slovak CU	96.2	100.0	0.8	33.1	66.2
El Salvador	97.8	97.8	96.8	0.5	0.5
European Union	98.2	100.0	15.8	42.9	38.6
Finland	97.4	100.0	40.4	46.5	12.5
Hong Kong	0.8	27.9	0.0	27.9	0.0
Hungary	87.1	94.4	4.9	39.6	49.9
Iceland	79.9	86.9	49.8	36.2	0.9
India	11.6	58.5	16.5	8.8	29.1
Indonesia	29.7	93.4	88.5	2.4	2.5
Jamaica	0.0	100.0	100.0	0	0
Japan	72.7	83.4	1.9	42.3	38.1
Korea, Republic of	21.3	83.2	5.7	13.2	64.2
Macau	0.0	20.8	0.0	20.8	0.0
Malaysia	1.6	77.4	30.6	17.0	26.1
Mexico	100.0	100.0	97.5	2.4	0.1
New Zealand	61.1	100.0	42.3	45.8	10.1
Norway	96.9	100.0	34.4	53.3	11.7
Peru	17.1	100.0	98.3	0.8	0.2
Philippines	9.7	60.6	16.6	27.4	16.5
Poland	0.0	91.3	46.1	16.9	28.3
Romania	9.8	100.0	87.5	11.6	1.0
Senegal	39.1	58.3	25.4	32.9	0.0
Singapore	0.4	66.0	43.9	15.5	5.6
Sri Lanka	9.9	26.7	9.3	12.5	0.1
Sweden	96.0	99.5	47.1	34.4	15.6
Switzerland	94.2	96.5	61.7	18.2	12.1
Thailand	7.5	64.3	8.3	12.2	40.1
Tunisia	0.0	67.9	46.0	21.5	0.4
Turkey	35.6	45.1	3.2	5.7	36.1
United States	91.5	92.5	13.6	41.4	37.4
Uruguay	13.3	100.0	84.9	15.1	0.1
Venezuela	100.0	100.0	89.9	3.1	6.3
Zimbabwe	9.8	14.7	5.9	6.7	2.0

Tabelle 240: Bound tariffs on industrial products. Simple averages by country and MFN category (percentage). WTO 2001a: 11.
Erwähnt in Abschnitt 'H', 165.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Import markets	Wood pulp, paper and furniture	Textiles and clothing	Leather, rubber, footwear and footwear and travel goods	Metals	Chemicals and photographic supplies	Transport equipment	Non-electric machinery	Electric machinery	Mineral products and precious stones and precious metals	Manufactured articles not elsewhere specified	Fish and fish product
North America											
Canada	1.3	12.4	7.6	2.8	4.5	6.8	3.6	5.2	3.1	4.2	1.8
United States	0.6	8.9	8.4	1.8	3.7	2.7	1.2	2.1	3.3	3.0	2.2
Latin America											
Argentina	29.4	35.0	35.0	34.4	23.5	34.6	34.9	34.7	32.8	33.7	34.5
Brazil	27.7	34.9	34.7	33.4	22.7	33.6	32.6	31.9	33.5	33.5	33.4
Chile	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0	24.9	25.0	25.0	24.9	25.0	25.0
Colombia	35.0	36.8	35.2	35.0	35.0	35.8	35.0	35.0	35.1	35.0	47.7
Costa Rica	44.2	45.1	45.9	44.5	43.5	49.6	44.2	43.3	44.6	44.7	46.3
El Salvador	35.3	38.6	40.8	35.0	37.7	35.8	32.6	34.6	37.7	38.2	45.0
Jamaica	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.6
Mexico	34.0	35.0	34.8	34.7	35.2	35.8	35.0	34.1	34.4	34.6	35.0
Peru	30.0	30.0	30.0	30.0	30.0	30.0	30.0	30.0	30.0	30.0	30.0
Venezuela	33.7	34.9	34.5	33.6	34.1	33.6	33.2	33.9	34.1	33.4	33.8
Western Europe											
European Union	0.7	7.9	4.8	1.6	4.8	4.7	1.8	3.3	2.4	2.7	11.8
Iceland	11.9	9.7	13.8	6.8	2.8	17.1	7.0	19.4	11.5	21.9	3.6
Norway	0.4	8.5	2.2	1.1	3.0	3.3	2.7	2.7	0.7	2.2	7.3
Switzerland	2.1	4.6	2.0	1.1	1.5	2.2	0.6	0.7	1.5	1.3	0.5
Turkey	40.5	80.3	79.9	30.4	29.0	25.8	23.7	26.6	39.4	43.3	26.2
Eastern Europe											
Czech Republic	5.5	6.2	3.8	3.8	4.0	6.2	3.8	4.2	3.4	3.6	0.2
Hungary	5.4	8.1	6.7	4.9	5.5	15.9	8.4	9.5	5.0	7.8	17.1

Poland	8.0	13.1	11.9	9.9	8.7	16.1	8.9	9.7	6.9	11.6	16.3
Romania	31.4	32.9	30.7	31.7	30.6	32.1	29.5	27.3	32.2	29.3	28.1
Slovak Republic	5.5	6.2	3.8	3.8	4.0	6.2	3.8	4.2	3.4	3.6	0.2
Asia											
Australia	7.0	28.8	17.5	4.5	9.2	15.1	9.1	13.3	7.0	7.0	0.8
Hong Kong, China	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
India	56.4	87.8	67.8	58.3	44.1	53.9	36.2	44.8	47.2	72.4	68.6
Indonesia	39.6	39.9	39.6	36.4	37.4	58.5	36.6	38.7	39.2	36.9	40.0
Japan	1.2	6.8	15.7	0.9	2.4	0.0	0.0	0.2	1.0	1.1	6.2
Korea, Republic of	4.8	18.2	16.7	7.7	6.7	24.6	11.1	16.1	10.4	11.4	19.1
Macau, China	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Malaysia	19.8	20.7	19.1	14.2	15.4	29.8	10.9	14.1	14.7	12.6	14.5
New Zealand	4.5	21.9	19.1	11.2	6.1	17.0	15.1	16.1	7.6	11.7	2.8
Philippines	31.8	27.7	32.7	22.9	22.6	26.1	22.0	26.2	28.5	29.5	29.4
Singapore	3.1	7.8	3.4	3.2	5.0	4.4	4.3	4.9	1.2	1.2	9.8
Sri Lanka	32.6	45.0	43.0	16.6	15.8	18.3	12.8	20.4	26.2	27.1	49.2
Thailand	21.3	29.2	34.1	25.6	29.3	38.5	23.4	30.5	25.9	29.5	12.5
Africa											
Cameroon	21.8	22.8	21.2	15.9	11.6	14.9	12.2	16.8	18.5	22.9	23.8
Chad	21.8	22.7	21.2	15.9	11.6	20.2	12.2	16.8	18.5	22.9	23.8
Gabon	15.5	15.1	15.0	15.2	15.2	15.0	15.2	15.0	16.1	18.5	15.0
Senegal	17.6	16.1	16.3	15.1	15.2	14.1	6.7	7.2	15.1	15.0	12.9
South Africa	9.2	27.7	23.1	14.1	13.9	23.3	12.0	17.4	11.5	14.8	22.5
Tunisia	34.2	56.3	36.1	25.6	26.5	25.5	25.2	29.1	28.9	32.5	41.2
Zimbabwe	12.6	21.4	13.1	9.1	5.5	10.1	6.3	12.3	7.6	15.5	3.1

Tabelle 241: Applied tariffs on industrial products (a). Simple averages by country and MTN category. Bacchetta/Bora 2003: 20.
Erwähnt in Abschnitt 'H', 166.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Import markets	Wood pulp, paper and furniture	Textiles and clothing	Leather, rubber, footwear and footwear and travel goods	Metals	Chemicals and photographic supplies	Transport equipment	Non-electric machinery	Electric machinery	Mineral products and precious stones and precious metals	Manufactured articles not elsewhere specified	Fish and fish product
North America											
Canada (2002)	2.1	10.6	6.6	2.6	3.4	5.3	1.8	2.4	2.1	2.9	1.5
United States	1.1	9.4	6.4	2.3	4.0	2.7	1.3	2.0	3.4	2.3	2.2
Latin America											
Brazil	13.1	19.8	15.8	14.1	10.0	18.6	13.5	15.3	9.9	16.3	12.3
Mexico (2000)	15.4	24.0	20.7	15.6	11.5	17.3	13.2	16.1	15.2	17.9	27.1
Europe											
European Union	2.3	8.6	4.9	2.4	4.6	4.7	1.7	2.8	2.4	2.5	12.2
Poland (2002)	8.5	14.0	12.7	11.0	8.5	19.4	7.9	8.3	7.9	10.5	18.3
Turkey (1999)	3.1	15.3	8.0	5.6	4.8	5.7	1.8	2.8	2.5	2.4	49.8
Asia											
Australia	3.5	12.3	6.8	3.5	1.9	5.5	3.4	3.4	1.9	1.6	0.1
China (1997)	13.9	27.0	17.3	9.9	11.2	28.8	14.3	15.6	12.2	17.7	21.2
India (1997)	29.6	43.6	36.7	32.2	34.4	37.2	27.1	34.8	36.7	37.0	19.9
Japan (2000)	1.9	8.5	11.6	1.6	2.5	0.0	0.0	0.2	1.0	1.2	5.9
Korea, Republic of	5.6	9.8	8.8	6.2	7.3	5.9	6.3	5.7	6.0	6.7	16.9
Malaysia (2000)	2.4	15.3	12.8	10.7	5.8	50.7	6.3	10.9	11.6	7.3	4.2
Chinese Taipei	4.8	10.1	6.2	6.0	3.9	14.1	4.9	5.6	4.5	4.7	27.1
Thailand (1999)	32.1	69.2	58.1	23.2	32.1	54.3	32.8	41.2	28.8	41.2	59.0

(a) For the year 2001 except where otherwise indicated in parenthesis. Source: WTO Integrated Database.

Tabelle 242: Sub-Saharan tariff averages, applied ad valorem tariff rates. ILEAP 2004: 73. *Erwähnt in Abschnitt 'H', 166.*

Country	Agriculture	Industrial
	Percent	
WTO Members (applied ad valorem tariff rates)		
Benin	14.91	11.51
Botswana	10.61	7.66
Burkina Faso	14.91	11.51
Cameroon	23.46	17.17
Central African Republic	23.46	17.17
Chad	23.46	17.17
Congo	23.46	17.17
Cote d'Ivoire	14.91	11.51
Djibouti	22.07	32.00
Gabon	23.46	17.17
Ghana	19.64	13.89
Guinea	6.62	6.44
Guinea-Bissau	14.91	11.51
Kenya	23.23	18.46
Lesotho	10.61	7.66
Madagascar	5.71	4.44
Malawi	15.28	12.75
Mali	14.91	11.51
Mauritania	14.36	10.30
Mauritius	20.84	18.70
Mozambique	21.91	12.50
Namibia	10.61	7.66
Niger	14.61	11.51
Nigeria	32.71	25.01
Rwanda	13.14	9.35
Senegal	14.91	11.51
South Africa	10.61	7.66
Swaziland	10.61	7.66
Tanzania	21.60	15.49
Togo	14.91	11.51
Uganda	12.90	8.42
Zambia	19.61	13.18
Zimbabwe	25.80	18.60
Average	17.12	13.21
WTO members (bound ad valorem tariff cielings)		
Angola	13.33	80.00
Burundi	100.00	100.00
Congo, Dem. Rep.	55.00	100.00
Gambia	110.00	-
Sierra Leone	40.00	50.00
Average	63.67	82.50.

Tabelle 243: Applied tariffs on selected product groups, simple averages by importer, 2003. In: Mayer 2004: 6.
Erwähnt in Abschnitt 'H', 166.

	Manufactures		Textiles		Clothing	
	Simple averages	Share of tariff lines above 15%	Simple averages	Share of tariff lines above 15 %	Simple average	Share of tariff lines above 5%
Developed countries						
Australia (2004)	5.6	6.7	10.1	4.0	19.7	68.0
Canada	4.2	7.8	8.5	7.9	14.3	65.4
European Union (2002)	1.3	0.6	2.8	0.0	3.8	0.0
Japan	3.2	10.1	5.6	3.9	12.1	37.6
United States (2004)	3.3	4.2	6.9	4.4	10.3	20.6
Developing countries						
Brazil	14.71	45.0	17.1	86.7	20.0	100.0
China (2004)	9.7	15.1	11.4	11.4	17.0	89.7
India (2001)	30.8	93.5	29.3	98.3	34.0	95.9
Malaysia (2002)	8.0	30.3	14.3	57.0	14.6	53.1
Mexico	18.5	51.3	21.5	87.4	34.3	98.2
Republic of Korea	7.8	0.4	9.5	0.0	12.5	0.0
Taiwan Province of China	5.7	3.4	8.8	3.4	11.9	14.3
Thailand (2001)	14.6	51.6	17.0	70.1	35.3	84.4
Tunisia	24.5	65.8	31.3	83.7	41.3	96.0
Turkey	1.7	0.6	2.9	0.0	5.4	0.0
Countries in Central and Eastern Europe						
Czech Republic	5.0	1.4	6.5	2.9	8.4	1.6
Poland	2.4	3.5	2.4	3.7	8.2	46.7
Romania (2001)	10.7	22.1	14.9	41.6	21.9	63.6

Tabelle 244: Applied tariffs on industrial products (a). Tariff peaks (Share of tariff lines above 15 % by country and MTN category) (percentage)
Bacchetta/Bora 2003: 21.
Erwähnt in Abschnitt 'H', 166.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Import markets	Wood pulp, paper and furniture	Textiles and clothing	Leather,rubber, footwear and footwear and travel goods	Metals	Chemicals and photographic supplies	Transport equipment	Non-electric machinery	Electric machinery	Mineral products and precious stones and precious metals	Manufactured articles not elsewhere specified	Fish and fish product
North America											
Canada (2002)	0.6	41.9	18.8	0.0	0.0	6.3	0.0	0.0	0.8	1.6	0.0
United States	0.0	16.8	9.1	0.0	0.0	5.7	0.0	0.0	2.9	0.4	1.1
Latin America											
Brazil	36.2	92.8	60.0	48.1	26.6	54.2	23.3	60.1	21.0	65.8	16.3
Mexico (2000)	40.5	87.7	62.5	45.0	23.5	60.4	40.3	56.8	45.4	58.6	93.5
Europe											
European Union	0.0	0.0	10.4	0.0	0.0	6.2	0.0	0.0	0.0	0.0	23.4
Poland (2002)	0.4	44.6	33.9	0.2	1.5	28.0	0.1	10.6	7.3	13.7	35.7
Turkey (1999)	0.2	10.9	30.5	8.6	0.0	13.2	0.0	0.0	1.2	0.2	96.4
Asia											
Australia	0.0	24.2	2.4	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
China (1997)	36.1	87.4	50.0	12.8	18.0	53.1	33.7	34.5	28.3	52.5	71.6
India (1997)	83.9	99.9	82.9	91.3	96.2	84.4	98.3	96.5	88.4	99.1	16.8
Japan (2000)	0.0	2.2	30.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Korea, Republic of	0.0	0.0	5.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	68.6
Malaysia (2000)	8.9	44.2	42.1	35.2	19.4	64.8	20.9	32.3	32.5	20.1	12.8
Chinese Taipei	2.2	11.3	1.1	0.0	0.2	37.3	2.3	1.2	0.6	1.5	60.7
Thailand (1999)	40.1	62.6	64.2	60.6	79.6	76.7	99.9	91.8	54.8	85.4	85.1

(a) For the year 2001 except where otherwise indicated in parenthesis. Source: WTO Integrated Database.

Tabelle 245: Federal Republic of Germany: Nominal and Effective Protection in Industry (in percent).
Erwähnt in Abschnitt 'I', 8.

	Nominal Protection		Effective Protection		
	Tariffs	Tariffs and NTBs	Tariffs and NTBS	Subsidies	Total effective protection
Industry average	7,9	11,2	22,4	9,2	31,6
Standard deviation	(2,9)	(10,8)	(39,8)	(27,0)	(62,9)
Coefficient of variation	(0,4)	(1,0)	(1,8)	(2,9)	(2,0)
Of which:					
Coal	…	44,2	189,2	147,6	336,8
Iron and steel	6,4	20,0	43,1	14,9	58,0
Automobiles	10,3	10,3	9,9	1,0	10,9
Shipbuilding	2,7	2,7	-6,5	1,0	19,5
Aircraft	7,2	7,2	15,8	26,0	45.4
Electronics	7,0	7,0	6,0	29,6	9,6
Textiles	13,0	34,4	71,2	2,1	73,3
Clothing	15,3	44,7	120,0	2,9	122,9

Aus: IMF 1988: 125.

Tabelle 246: EU State aid and other instruments of protection, by industry. In: Messerlin 1999: 181.
Erwähnt in Abschnitt 'I', 8, 9, 41.

ISCIC Code	Sectors	Case load	Forms of aid (4)						Tariffs		Antidumping cases			VERs
No (1)		No	I	II	III	IV	All	Avg number of forms	Base rate	Bound rate	No of cases	DUM (2)	ADM (2)	(3)
1000	Agriculture	2		1	1		2	1,0	11,60	9,78				Yes
311	Food Products (1)	1		1	1		2	2,0	-	-	4	25,4	-	
3113	Fruits and Vegetables	1		2			2	2,0	-	-				Yes
3114	Fish industries	2		1		1	2	1,0	14,28	13,30				Yes
3118	Sugar industry	1	1	1			2	2,0	-	-				Yes
3133	Beer	1			2		2	2,0	-	-				?
320	Textiles and apparel (1)	4		1	5	3	9	2,3	10,46	8,11				Yes
3210	Textiles	4	3	1	2	2	8	2,0	10.08	7,62	13	32,7	26,3	Yes
3220	Apparel	2	1		1		2	1,0	12,28	10,48				Yes
3240	Footwear	1	2				2	2,0	10,83	9,44	2	6,1	6,7	?
3311	Sawmills	2		2	2		4	2,0	5,27	2,26	19	31,1	-	?
3411	Pulp and paper	4	3	1	2		6	1,5	6,50	3,09	3	7,7	-	?
351	Basic chemicals (1)	1	1		1		2	2,0	7,19	4,87				
3511	Industrial chemicals	1			1		1	1,0	7,12	4,84	105	41,3	20,2	
3512	Fertilizers	1			1		1	1,0	4,88	4,32	19	43,3	22,3	
3513	Synthetic products	9	1	7	3	1	12	1,3	8,28	5,23	31	26,6	11,6	
3520	Other chemicals	1			1		1	1,0	6,39	3,40	6	83,6	-	
3522	Drugs and medicines	2	1	1		1	3	1,5	6,21	0,38	4	93,8	-	Yes
3530	Petroleum refineries	1		1			1	1,0	4,62	2,92				
3540	Petroleum and coal	3		2		1	3	1,0	2,14	1,27				
3610	Pottery and china	3	2			3	5	1,7	8,42	5,90	2	26,5	26,5	
3620	Glass industry	7	1	3	5	1	10	1,4	6,94	4,51	13	42,5	17,5	
3692	Cement, lime and plaster	1	1	1			2	2,0	2,74	1,42	5	37,7	-	
3710	Iron and steel	5	2	1	3	3	9	1,8	4,87	0,24	43	30,2	26,2	Yes
3720	Non-ferrous metals	4	1	2	1	1	5	1,3	4,61	3,03	14	16,2	-	
3812	Metal furniture	1		1			1	1,0	5,61	2,25				
3813	Structural metal products	1				1	1	1,0	4,66	2,17				
3822	Agricultural machinery	3	1	1	4	1	7	2,3	3,67	0,40				
3824	Industrial machinery	2	3		1	1	5	2,5	3,99	1,38	4	19,1	21,2	Yes

3832	Radio and TV	1		1			1	1,0	6,73	4,32	20	27,2	22,7	Yes
3841	Shipbuilding	4		4			4	1,0	2,88	1,75				Yes
3843	Motor vehicles	8	4	2	6	1	13	1,6	9,08	6,58				Yes
3853	Watches and clocks	1				1	1	1,0	5,45	3,49	1	19,5	-	
	Maritime Services	3		2	3	1	6	2,0	-	-	2	-	-	Yes
	Airlines	1	2			1	3	3,0	-	-	0	-	-	Yes
	Others Services	2		1	1		2	1,0	-	-	0	-	-	Yes
	Horizontal Cases	12	4	6	9		19	1,6	-	-	0	-	-	
	Total	193	34	47	56	24	161	1,6			310			20

(1) ISIC-4-digit (ISIC-3-digit correspond to cases involving a wide range of products).
(2) DUM: dumping margin; ADM: ad valorem equivalent of known anti-dumping measures.
(3) Yes: VERs have been observed
(4) The four forms of state aid: I: Asset re-evaluation, capital grant, capital injection, debt conversion; II: Direct subsidy, foregone recovery, subsidy to input; III: Interest subsidy, preferential loan, low interest operation, parafiscal charge, tax concession, preferential tariff; IV: State guarantee, state participation, other forms.
(5) Sabena case
(6) French horse betting (PMU) and Greek films
(7) Regional aid (5 cases), labor (2), taxation (1), natural disaster (1), global schemes (3).

Tabelle 247: Produktion japanischer Unternehmen im Vereinigten Königreich (in Stück). Daten aus: Auto International in Zahlen, div. Jahrgänge.
Erwähnt in Abschnitt 'I', 26.

Jahr	Toyota	Honda	Rover Group -of which Honda	Nissan	Insgesamt
1988	-	-	-	56.542	56.542
1989	-	-	-	77.282	77.282
1990	-	-	26.454	76.190	102.644
1991	-	-	35.952	124.666	160.618
1992	-	1.001	32.444	179.009	212.454
1993	37.314	32.139	18.406	246.281	334.140
1994	85.467	42.805	8.726	204.944	341.942
1995	88.440	91.084	2.199	215.346	397.069
1996	116.973	105.801	-	231.627	454.401
1997	104.615	108.097	-	271.666	484.378
1998	172.342	112.089	-	288.818	573.249
1999	178.660	114.479	-	271.157	564.296

Tabelle 248: Sample of Instances of EC Surveillance. Modifiziert durch weitere Informationen, die aus dem Artikel entnommen sind, aus Winters 1994: 220-222, 226.
Erwähnt in Abschnitt 'I', 36, 81, 84 , 86, 88, 89.

Product	Initial Regulation	Cited Exporters	Period	Type of Measure
Slide Fasteners	P: 646/75	All	1975-79	
Phosphate Fertilizers	P: 440/77	All	1977-83	
Titanium		All	1987	
Footwear	P: 716/78 (5/78-10/78) R: 78/560 (after 10/78)	DCs	1978-87	
Certain Machine Tools	R: 536/81 R: 653/83	Japan	1981-87 (1981-82, 1986-87) 1983-87 (1986-87)	continuation of moderation
Color TVs	R: 537/81 P: 1245/87 (after 3/87	Japan	1981-87 (1981-82, 1986-87)	moderation set for two years 1984; renewable for third year
Cathode Ray Tubes for Color TV		Japan	1983, 1984, 1985	specific level of moderation
Quartz Watches	R: 653/83	Japan	1983-87	VERs
Hi-fi Equipment	R. 653/83	Japan	1983-87 (1986-87)	VERs
Light Commercial Vehicles (Vans)	R: 3544/82	Japan	1983-87 (1986-87)	generel export moderation
Motorcycles	R: 3543/82	Japan	1983-87 (1986-87)	VERs
Videocassette Recorders	R: 235/86	Korea Japan	1986-87 1983	1987 Antidumping Investigations ad hoc price and quantity assurcance

Tabelle 249: United States – Apparent Supply of Steel Mill Products. 1977-86 (in thousand of tons). Aus: IMF 1988: 160.
Erwähnt in Abschnitt 'I', 39, 40, 44.

	Net shipments	Exports	Imports	Apparent Supply	Import share
1986	70.263	929	20.692	90.026	23.0
1985	73.043	932	24.256	96.367	25.2
1984	73.0739	980	26.163	98.922	26.4
1983	67.583	1.119	17.070	83.454	20.5
1982	61.567	1.842	16.663	76.388	21.8
1980	83.853	4.101	15.495	95.247	16.3
1977	91.147	2.003	19.307	108.451	17.8

Tabelle 250: Major EC imports of steel products. 1000 Tonnes. World: % of EC apparent consumption.
In: Messerlin 1999: 186.
Erwähnt in Abschnitt 'I', 40, 42.

Year	EC apparent consumption	EC imports from:									
		World (1)	World (2)	Western Europe non- EEA	Central Europe	Former Soviet Union	Africa	Japan	Asia less Japan	USA	American continent less USA
1975	74962	6145 (8,2)	3385 (4,5)	26	1207	42	118	1548	104	45	76
1979	92401	9416 (10,2)	4629 (5,0)	350	2581	163	298	601	77	140	290
1980	85986	8992 (10,5)	4766 (5,5)	153	2080	269	275	562	343	359	563
1981	81689	6566 (8,0)	2681 (3,3)	45	1925	106	89	164	15	125	186
1982	77637	8736 (11,3)	4246 (5,5)	102	2130	128	369	237	120	96	978
1983	75465	8491 (11,3)	3693 (4,9)	345	1815	282	284	255	84	71	456
1984	80050	8087 (10,1)	3164 (4,0)	194	1880	74	243	212	7	89	461
1985	79151	8616 (10,9)	3404 (4,3)	201	1779	120	323	287	46	64	554
1986	89219	9281 (10,4)	5065 (5,7)	458	2000	243	482	393	180	116	1166
1987	90257	8833 (9,8)	4638 (5,1)	655	1923	330	476	210	189	93	757
1988	103737	9695 (9,3)	5497 (5,3)	939	2090	442	393	152	193	116	1165
1989	110444	10734 (9,7)	6381 (5,8)	890	2110	538	434	165	192	393	1641
1990	108573	11625 (10,7)	7011 (6,5)	1351	2427	691	361	127	280	174	1558
1991	109603	10709 (9,8)	5630 (5,1)	525	2208	1129	277	114	148	209	923
1992	109217	12502 (11,4)	7258 (6,6)	468	-	-	613	113	318	117	1069

(1) At current EC borders. (2) At constant borders of the EEA.

Tabelle 251: Steel: World Exports, Imports, and Trade Balance. 1980-88 (In million of ingot tons equivalent). Aus: IMF 1988: 159.
Erwähnt in Abschnitt 'I', 40, 44.

	1980	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988 (1)
Exports								
OECD	103.0	96.7	101.2	111.7	115.4	100.4	98.1	...
United States	4.8	2.3	1.5	1.1	1.1	1.2	1.4	1.5
European Community (10)	36.6	33.9	34.5	40.1	…	…	…	...
European Community (12)	…	…	…	…	50.0	39.7	39.9	40.0
Japan	38.6	37.2	40.1	41.2	41.0	37.3	32.8	31.8
Canada	…	4.6	3.5	4.0	4.1	4.5	5.2	...
Australia. New Zealand	…	1.8	1.7	1.3	2.0	2.0	2.1	...
Other OECD	23.0	16.9	19.9	24.0	17.2	15.7	16.7	...
Developing countries	36.9	19.4	23.2	23.3	25.3	24.3	26.2	...
Others (2)	…	23.2	27.4	28.3	33.1	35.8	34.2	...
World	139.9	139.3	151.8	163.3	173.8	160.4	158.5	...
Imports								
OECD	52.4	52.6	53.7	68.0	63.7	61.1	65.2	...
United States	17.9	19.3	19.7	30.3	28.1	23.9	23.5	24.0
European Community (10)	13.5	13.0	13.0	12.5	…	…	…	...
European Community (12)	…	…	…	…	12.1	14.2	13.7	14.2
Japan	1.5	2.6	3.6	5.2	3.8	4.3	6.5	7.5
Canada	…	1.4	1.6	2.5	3.1	2.8	3.9	...
Australia. New Zealand	…	1.7	1.4	1.8	1.7	1.6	1.8	...
Other OECD	19.5	14.5	14.4	15.7	14.9	14.3	15.8	...
Developing countries	84.9	57.2	54.6	51.4	52.6	45.6	46.7	...
Others (2)	…	30.0	39.4	41.3	56.6	52.7	44.7	...
World	137.3	139.8	147.7	160.7	172.8	159.4	156.6	...
Net exports								
OECD	50.6	44.1	47.5	43.7	51.7	39.3	32.9	31.5
United States	-13.1	-17.0	-18.2	-29.2	-0.27	-22.1	-22.1	-22.5
European Community (10)	23.1	20.9	21.5	27.6	-	-	….	-
European Community (12)	…	…	…	…	38.0	25.5	26.2	25.8
Japan	37.1	34.6	36.5	36.0	37.2	33.0	26.3	24.3
Canada	-	3.2	1.9	1.5	1.0	1.7	1.3	1.3
Australia. New Zealand	-	0.1	0.3	-0.5	0.3	0.4	0.3	0.4
Other OECD	3.5	2.4	5.5	8.3	2.3	1.4	0.9	2.2
Developing countries	-40.6	-37.8	-31.4	-28.1	-27.3	-21.3	-20.5	-18.4
Others (2) (3)	-10.0	-6.3	-12.0	-13.0	-23.5	-17.0	-10.5	-11.1

(1) OECD Projections
(2) Includes South Africa. U.S.S.R. other East European Countries. China. and the Democratic Peoples's Republic of Korea (North Korea).
(3) Includes small amounts from unspecified sources for 1980 and 1982.

Tabelle 252: Import Quotas Provided in Bilateral Agreements with the European Community 1979 and 1982 (1000tons).
Erwähnt in Abschnitt 'I', 41.

Country	Import Quotas for constant quota	countries
	1979	1982
Total of which:	5110	7913
Hungary	264	371
Czechosovakia	612	637
Romania	324	394
Bulgaria	492	252
Poland	456	420
Austria	312	1017
Finland	312	389
Norway	192	568
Sweden	588	879
Spain	744	780
Japan	492	1220
South Korea	72	225
Australia	132	407
Brazil	-	253

Aus: Fischer/Nunnenkamp et al. 1988: 256.

Tabelle 253: The 1984 Steel Pact Agreement of the United States compared wirth Market Shares of Respective Countries (per cent of US annual consumption). Aus: Fischer/Nunnenkamp et al. 1988: 254.
Erwähnt in Abschnitt 'I', 38, 50.

Country	Market shares			Pact agreement
	1982	1983	1984 (a)	
Total of which:	21,8	20,5	26,1	17-20
Japan	6,3	5,1	6,7	5,8
South Korea	1,4	2,1	2,4	1,9
Brazil	0,8	1,5	1,4	0,8
Spain	0,7	0,7	1,6	0,67
South Africa	0,7	0,7	0,7	0,42
Mexico	0,1	0,8	0,9	0,36
Australia	0,2	0,2	0,3	0,18
Argentina	0,2	0,3	0,3	n.a.
Finland	0,2	0,2	0,4	n.a.
Canada	2,4	2,9	3,2	n.a.
EC (b)	7,3	4,9	5,9	5,9

(a) 1984 values include only first nine month. (b) EC values are subject to the 1982 US-EC arrangement.

Tabelle 254: Anteile am Inlandsverbrauch in der Gruppe der nordatlantischen Industrieländer (NAIL) (in %) Aus: Weltentwicklungsbericht 1987: 168.
Erwähnt in Abschnitt 'I', 51, 61.

Warenart und Herkunft	Anteile am Inlandsverbrauch		
	1975	1983	Veränderung 1975-1983
Textilien			
Inland	83,9	80,6	-3,3
NAIL	14,8	16,0	1,2
übrige Länder	1,3	3,4	2,1
Bekleidung			
Inland	78,6	69,3	-9,3
NAIL	12,0	13,0	1,0
übrige Länder	9,4	17,7	8,3
Schuhwerk			
Inland	73,1	56,1	-17,0
NAIL	18,5	23,9	5,4
übrige Länder	8,4	20,0	11,6
Stahl			
Inland	85,0	84,5	-0,5
NAIL	13,8	14,4	0,6
übrige Länder	1,2	1,1	-0,1

Anmerkung: Zu den nordatlantischen Industrienländern (NAIL) gehören die europäischen OECD-Mitgliedsländer, Kanada und die Vereingten Staaten.

Tabelle 255: Agrarzölle nach der Umsetzung der Reduktionsverpflichtungen im Jahr 2000, in Prozent (nach Tangermann 1995: 38)
Erwähnt in Abschnitt 'I', 53.

Produkt	EU	Japan	USA
Weizen (common wheat)	56,5	259,3	1,8
Gerste	90,0	151,7	0,6
Mais (nicht zur Aussaat)	86,1	3,4	2,0
Reis (nicht zur Aussaat)	13,0	k.A.	8,3
Sojabohnen	0,0	0,0	0,0
Kaffee (nicht geröstet)	0,0	0,0	0,0
Kaffee (geröstet)	7,5	12,0	0,0
Tee	0,0	17,0	6,4
Kakaobohnen	0,0	0,0	0,0
Bananen, grün	145,6	27,5	0,0
Rohrzucker (nicht raffiniert)	41,0	115,4	58,5
Tabak	18,4	17,8	7,9
Rindfleisch (Rümpfe)	87,8	50,0	26,4
Schweinfleisch (Rümpfe)	28,6	136,3	0,0
Hühnerfleisch (nicht gestückelt)	16,1	11,9	5,2
Butter	66,5	307,2	46,6
Magermilchpulver	119,5	337,0	74,1
Ungewichteter Durchschnitt aller Agrarprodukte	17,7	40,2	7,9

Tabelle 256: Spitzenzölle auf Agrarprodukte in der EU nach Produkten, zum Vergleich Summe der Spitzenzölle Japans und der USA (nach UNCTAD 1999a: 14)
Erwähnt in Abschnitt 'I', 53.

Produktgruppe	Anzahl der Tarife						Anzahl Spitzen	Anteil an allen Spitzen
	Gesamt	12-19%	20-29%	30-99%	100-299%	>= 300%		
Fleisch, Lebendvieh etc.	351	52	68	79	13	1	213	16,2
Fisch und Krustentiere	373	96	45				141	10,7
Milchprodukte	197	14	21	77	9		121	9,2
Obst und Gemüse	407	116	10	5	1		132	10
Getreide, Mehl etc.	174	21	29	75			125	9,5
Pflanzl. Öle, Fette, Ölsaaten	211	14		8	1	1	24	1,8
Verarb. Fleisch, Fisch etc.	105	33	17	8			58	4,4
Zucker, Kakao und Verarb.	75	10	34	6			50	3,8
Verarb. Obst, Gemüse	310	140	70	39	1		250	19
Andere Nahrungsindustrieprod.	90	16	27	8			51	3,9
Getränke und Tabak	202	48	9	15	2		74	5,6
Andere Agrarprodukte	231	12	4	14	4		34	2,6
Gesamt: Agrar-/Fischprodukte	2726	572	334	334	31	2	1273	96,8
Japan: Agrar-/Fischprodukte	1897	204	299	111	81	65	760	85,1
USA: Agrar-/Fischprodukte	1779	138	70	99	15	11	333	36,6

Tabelle 257: Nettoexportmengen (X-M) in 1000 t und Selbstversorgungsgrad (SV) in % bei ausgewählten Agrarprodukten, Bundesrepublik und EG, 1958/59 bis 1988/89. In: Henrichsmeyer/Witzke 1991: 175.
Erwähnt in Abschnitt 'I', 54.

		Getreide X-M SV	Zucker X-M SV	Pfl. Öle X-M SV	Fleisch X-M SV	Butter X-M SV
EG-6	58/59-62/63	-10594 0,84	27 1,02	-1876 0,44	-518 0,95	15 1,02
	67/68-70/71	-7762 0,91	296 1,03	-924 0,74	-615 0,93	115 1,10
	76/77-79/80	-2568 0,97	2512 1,41	-502 0,87	-296 0,98	272 1,27
	85/86-88/89	12417 1,14	1675 1,35	10 1,04	468 1,03	292 1,11
EG-9	76/77-79/80	-7981 0,93	1255 1,16	-998 0,80	-188 0,99	159 1,13
EG-12	85/86-88/89	14743 1,10	920 1,09	-194 1,00	872 1,03	408 1,13

Tabelle 258: Struktur der Weltexporte, 1970, 1980, 1986. Industrieländer: Nordamerika, Europa, UdSSR, Australien, Neuseeland, Japan, Israel, Südafrika. In: Henrichsmeyer/Witzke 1991: 169.
Erwähnt in Abschnitt 'I', 54.

Importeure / Exporteure		Industrieländer		Entwicklungsländer		Welt	
		Mrd. US$	Anteil (%)	Mrd. US$	Anteil (%)	Mrd. US$	Anteil (%)
Industrie-länder	1970	205	66	48	16	253	82
	1980	1076	54	337	17	1413	71
	1986	1310	62	337	16	1647	78
Entwicklungs-länder	1970	45	14	13	4	57	18
	1980	420	21	151	8	571	29
	1986	307	15	145	7	452	22
Welt	1970	249	80	61	20	310	100
	1980	1496	75	488	25	1984	100
	1986	1617	77	481	23	2099	100

Tabelle 259: Imports from major LDC debtors to th OCED subject to access barriers, 1982 ($US billion and percentages). Aus: OECD 1985: 181.
Erwähnt in Abschnitt 'I', 55.

	Brazil	Mexico	Argentina	Chile	Korea	Indonesia	Philipines	Yugoslavia	All
Manufactured imports affected by non-tariff barriers (1) ($US billion)	1.8	0.4	0.2	0.01	6.8	0.2	0.6	0.8	10.8
--As % of total OECD manufactured imports from that country	42.9	8.2	22.2	14.3	58.1	40.0	30.0	34.8	40.6
Agricultural imports (2) affected by non-tariff barriers ($US billion)	3.2	1.4	2.0	0.6	0.9	0.6	1.4	0.3	10.4
--As % of total OECD agricultural imports from that country	51.6	73.7	100.0	95.0	98.0	54.5	93.3	68.2	74.8
Manufactured and agricultural imports affected by non-tariff barriers (1) (2) as % of total OECD imports from that country	35.7	8.0	55.0	21.0	58.3	4.3	41.7	31.4	25.3

1. Textiles, clothing, iron and steel, footwear, consumer electronics.
2. Meat, cereals, sugar, fish, vegetables and fruit, animal feeds, tobacco, vegetable oils.

Tabelle 260: Nominal tariff rates (a) on textiles and apparel.
In: Cline 1987: 163.
Erwähnt in Abschnitt 'I', 56, 63.

	Textiles			
	Thread and yarn	Fabrics	Apparel	All manufactures
United States				
1962	11,5	24,0	22,0	11,5
1973 (b)	14,5	19,0	27,0	11,5
1987 (c)	9,0	11,5	22,5	6,5
European Communities				
1962	3,0	17,5	18,5	18,5
1973 (b)	8,0	14,5	16,5	9,5
1987 (c)	7,0	10,5	13,5	6,5
Japan				
1962	2,5	19,5	25,0	16,0
1973 (b)	9,0	12,0	18,0	11,0
1987 (c)	7,0	9,5	14,0	6,5

Source: GATT: Textiles and Clothing, pp. 67-69.

(a) The greater of simple and weighted averages.
(b) Pre-Tokyo Round.
(c) Post-Tokyo Round.

Tabelle 261: Average Landed Prices in the European Community for 'Sensitive' Categories of Clothing, 1980 (European units of account). Aus: Wolf et al. 1984: 95.
Erwähnt in Abschnitt 'I', 57.

	T-Shirts etc. (a)	Jerseys (a)	Trousers (a)	Blouses (a)	Shirts (a)
European Community					
Belgium-Luxembourg	4,3	7,0	8,4	6,5	6,2
Denmark	3,3	6,7	8,1	6,1	3,4
France	5,1	9,0	9,5	10,1	7,7
Germany	4,7	8,6	10,5	9,4	5,2
Ireland	2,2	6,5	6,9	7,0	7,2
Italy	2,8	5,1	9,0	6,8	7,2
Netherlands	1,8	5,4	8,6	3,9	4,6
United Kingdom	3,7	10,1	9,6	6,2	7,0
Other European Countries					
Austria	5,5	12,0	10,4	11,3	4,0
Greece	1,4	3,5	7,5	4,4	2,5
Portugal	1,5	3,5	7,0	4,4	4,6
United States (b)	1,2	3,0	5,7	4,2	3,0
Restricted Developing Countries (bc)					
Hong Kong (bc)	2,6	4,8	4,5	4,1	3,5
India (bc)	1,1	2,7	3,7	3,0	2,8
South Korea (bc)	2,1	3,1	4,3	2,3	2,7
Taiwan (bd)	2,1	3,5	3,7	2,5	2,5

Note: The figures are average landed prices, before VAT and duty. The figures for members of the European Union are for their exports to one another. The cheapest unresticted supplier is underlined.

(a) These are categories 4 to 8 (inclusive) of the European Community's classification of MFA products.
(b) Exports from these countries pay duty of 17 per cent, except for jerseys (for which duty is 10,5 or 18 per cent).
(c) These countries face MFA or similar restrictions.
(d) Taiwanese products pay 21 per cent duty (20 per cent on shirts).

Tabelle 262: Einfuhr in vH des Inlandsverbrauchs für ausgewählte Industriezweige. Vom Verfasser berechnet ist der Anteil der Entwicklungsländer am Inlandsverbrauch. Daten aus Dicke et al. 1976: 165, 178, 184-187.
Erwähnt in Abschnitt 'I', 61.

	1965	1972
BRD Einfuhr aus Entwicklungsländern (in DM)		
Textil	615.368.000	1.360.621.000
Bekleidung	165.101.000	1.096.987.000
Schuhe	13.291.000	179.058.000
Anteil der Entwicklungsländer an den Einfuhren in diesen Bereichen		
Textil	12,5 %	15,4 %
Bekleidung	14,5 %	27,5 %
Schuhe	3,1 %	4,7 %
Einfuhr als Anteil des Inlandsverbrauchs alle Länder für BRD		
Textil	18,2 %	30,6 %
Bekleidung	5,7 %	20,7 %
Schuhe	7,5 %	27,6 %
Einfuhr durch Entwicklungsländer als Anteil des Inlandverbrauchs der BRD		
Textil	2,2 %	4,7 %
Bekleidung	0,8 %	5,7 %
Schuhe	2,3 %	11,4 %

Tabelle 263: Imports of apparel from non-OECD sources as percentage of US apparent consumption. (a). In Cline 1987: 64.
Erwähnt in Abschnitt 'I', 61, 63, 66, 68.

Year	Actual	Three-moving average	Predicted (b)	Percentage change, predicted
1971	3,7	3,6	3,6	23,2
1972	4,4	4,4	4,4	22,1
1973	5,0	5,0	5,3	20,8
1974	5,8	5,8	6,3	19,3
1975	6,7	7,0	7,4	17,6
1976	8,6	7,9	8,6	15,8
1977	8,3	9,0	9,8	13,9
1978	10,3	9,8	10,9	11,9
1979	10,9	10,9	12,0	10,0
1980	11,5	11,6	13,0	8,2
1981	12,5	12,2	13,9	6,6
1982	12,5	12,9	14,6	5,2
1983	13,7	14,3	15,3	4,0
1984	16,7	n.a.	15,6	3,0

(a) Imports on customs value basis, exluding insurance, freight, duties.
(b) Based on regression estimate of logistics curve. See appendix A.

Tabelle 264: Adjusted import penetration ratios, value basis (percentage) (a). Aus: Cline 1987: 49.
Erwähnt in Abschnitt 'I', 61.

Period	Textiles	Apparel	Textiles and Apparel
1961-65 (b)	6,0	3,7	4,9
1966-70 (b)	5,7	6,0	5,9
1971-75 (b)	5,8	10,7	8,2
1976-79 (b)	5,2	16,3	10,8
1980	5,6	18,4	12,1
1981	6,3	19,5	13,2
1982	5,9	19,9	13,7
1983	6,0	21,6	14,4
1984	7,9	27,3	18,6
1985	8,5	29,6	20,5
1986	9,5	31,1	22,0

Tabelle 265: Annual growth rates of real US imports of textiles and apparel (percentage) (a). Cline 1987: 170.
Erwähnt in Abschnitt 'I', 61, 63, 68.

	SYE (b)	Textile-apparel deflator	Wholesale price deflator
Textiles			
1961-72	16,1 (c)	5,9	4,2
1972-77	-9,1	-4,9	-9,3
1977-81	-2,1	4,3	0,4
1981-86	21,9	12,7	12,6
Apparel			
1961-72	18,3 (c)	13,8	14,8
1972-77	2,9	11,1	6,7
1977-81	4,7	6,8	1,9
1981-86	12,9	16,4	17,4

(a) Calculated form log-linear regressions for each period.
(b) Square yard equivalents
(c) 1964-72.

Tabelle 266: Importe, Komsumption und Marktanteile.
In: Hufbauer et al. 1986: 117-153.
Erwähnt in Abschnitt 'I', 61, 63.

	Imports from all sources		Imports affected (a)	Apparent consumption		Market share	
Year	Volume (mill. pounds)	Value (bill. dollars)	Volume (mill. pounds)	Volume (mill. pounds)	Value (b) (billion dollars)	Imports/ apparent consumption, percentage (volume)	Imports/ apparent csumption, percentage (value) (c)
VERs							
1960	416	0,873	252	6,563	28,5	6,3	3,0
During LTA							
1972	1,187	3,2	950	12,335	56,5	9,6	5,6
During MFA I							
1974	948	3,7	758	11,240	62,5	8,4	5,9
1975	979	3,7	776	10,826	62,1	9,0	5,9
1976	1,287	4,9	1,034	12,095	71,1	10,6	6,8
1977	1,317	5,4	1,005	12,734	86,8	10,3	6,2
During MFA II							
1978	1,617	7,1	1,268	13,197	93,0	12,3	7,6
1979	1,381	7,2	1,128	13,064	94,7	10,6	7,6
1980	1,455	8,2	1,190	12,026	98,3	12,1	8,3
1981	1,715	9,5	1,458	12,246	107,4	14,0	8,8
Begin of MFA IV							
1984	1,992	16,5	2,225	14,636	131,6	20,4	12,5

(a) Leider liegen keine Zahlen zu den Werten der von den Beschränkungen erfaßten Importen vor. Somit kann hier nur ein Eindruck von Größenordnungen vermittelt werden.
(b) These figures are derived from the value of imports and domestic output, with an adjustment for exports.
(c) Wohlgemerkt, leider nur Zahlen in bezug auf die gesamten Importe und nicht nur in bezug auf die von Beschränkungen erfaßten Importe.

Tabelle 267: Output, Beschäftigung, Löhne, Profite, Kapazitätsauslastung. Aus: Hufbauer et al. 1986: 132-134.
Erwähnt in Abschnitt 'I', 61, 64.

	Output of domestic industry	Value (bill. dollars)		Employment in domestic industry (thousand production workers)		Wages (dollars pro hour)		Industry profits (million dollars) (b)		Industry capacity utilization (textiles only, average in December)
Year	Volume (mill. pounds) (a)	Textiles	Apparel	Textiles	Apparel	Textiles	Apparel	Textiles	Apparel	Percentage
VER										
1960	6,477	13,8	13,8	924,0	1098,0	1,61	1,59	659	320	93
During LTA										
1972	11,649	28,0	27,8	985,7	1208,0	2,75	2,53	1024	1077	91
During MFA I										
1974	11,102	32,8	30,6	965,0	1174,9	3,20	2,97	995	915	69
1975	10,553	31,1	31,4	867,9	1066,0	3,42	3,17	720	1244	85
1976	11,617	36,4	34,8	918,8	1134,3	3,69	3,40	1440	1422	84
1977	12,167	40,6	40,2	910,2	1316,3	4,07	3,56	1924	1818	87
During MFA II										
1978	12,391	42,3	42,7	899,1	1332,3	4,41	3,80	1918	1634	85
1979	12,773	45,1	43,0	885,1	1304,3	4,75	3,97	1998	1617	82
1980	11,890	47,2	45,8	847,7	1263,5	5,28	4,25	1408	1825	80
1981	11,548	50,1	49,8	823,0	1244,4	5,58	4,53	1300	2020	75
Begin of MFA III										
1983 (c)	12,000	57,8	57,3	726,0	1215,0	6,18	5,48	2697	-	86

(a) These figures reflect mill consumption of cotton, wool, and man-made fibres.
(b) Net profits before taxes.
(c) Teils Zahlen für 1984.

Tabelle 268: Trade and domestic consumption: textiles (million dollars). Nominal prices. Gekürzt, aus: Cline 1987: 35.
Erwähnt in Abschnitt 'I', 62.

Year	Imports	Exports	Apparent Consumption (a)	Imports/Consumption (percentage)
1961	590	320	13,151	4,5
1965	858	391	17,547	4,9
1970	1,058	461	21,706	4,9
1975	1,107	1,157	29,158	3,8
1980	2,034	2,488	44,320	4,6
1983	2,557	1,560	51,482	5,0
1986	4,322	1,751	54,488	7,9

(a) Equals production plus imports minus exports.

Tabelle 269: Trade and domestic consumption: apparel (million dollars). Gekürzt, aus Cline 1987: 40.
Erwähnt in Abschnitt 'I', 63.

Year	Imports	Exports	Apparent Consumption (a)	Imports/Consumption (percentage)
1961	283	159	13,212	2,1
1965	568	177	16,817	3,4
1970	1,286	250	21,430	6,0
1975	2,775	603	29,270	9,5
1980	6,543	1,604	45,232	14,5
1983	10,018	1,049	58,392	17,2
1986	17,744	1,102	69,965	25,4

(a) Equals production plus imports minus exports.

Tabelle 270: Production, investment and employment: textiles and apparel, 1960-86. Gekürzt, aus Cline 1987: 27.
Erwähnt in Abschnitt 'I', 64.

	Textiles				Apparel			
Year	Prod-uction	Prod-uction at constant 1982 prices	Invest-ment (mill. $)	Employ-ment (thousand workers)	Prod-uction	Prod-uction at constant 1982 prices	Invest-ment (mill. $)	Employ-ment (thousand workers)
1960	12,629	21,103	417	874,6	12,999	30,867	86	1,234
1965	17,080	33,634	618	893,2	16,426	36,271	168	1,335
1970	21,112	38,110	811	924,5	20,394	34,765	299	1,341
1975	29,208	41,832	997	835,1	27,098	40,270	381	1,214
1980	44,774	49,423	1,487	817,5	40,293	45,742	608	1,307
1983	50,147	48,498	n.a.	670,2	50,784	48,551	n.a.	1,142
1986	51,917	49,210	n.a.	668,9	53,323	49,548	n.a.	1,133

Tabelle 271: Beschäftigungsniveaus und Arbeitsplatzverluste in der Schuh-, Textil- und Bekleidungsindustrie. Aus: OECD Industrial Structure, div. Jg. In Tausend.
Erwähnt in Abschnitt'I', 64, 78.

	1970	1980	1985	1990 (a)	1997 (a)
Deutschland -Beschäftigung	1236,5 (g)	637,0	485,9	423,4	245,4
Exporte (Mrd. DM)		18,3	24,1	35,7	
- Textil		12,1	15,5	23,0	-
- Bekleidung		4,6	6,0	9,3	
Importe		33,5	35,0	59,8	
- Textil		17,3	18,3	28,2	-
- Bekleidung		10,5	11,0	21,8	
Italien		579,0	493,0	(c) 520,0	(d) 495,5
Frankreich		667,9	514,5	411,2	280,2
Belgien		(b) 120,2	112,2	(f) 101,0	-
UK		727,9	572,0		387,0
Japan		1290,0	1242,0	-	809,8
Kanada		214,4	197,0	-	145,0
United States		2362,0	1870,0	1751,0	(e) 1650,0

(a) Neue Industrieklassenabgrenzung. ISIC Rev. 3, (b) Zahl aus dem Jahr 1981.. (c) Zahl aus dem Jahr 1988. (d) Zahl aus dem Jahr 1994. (e) Zahl aus dem Jahr 1995. (f) Letzte verfügbare Zahl für Belgien für 1989. (g) Zahl aus Dicke et al. 1976: 217.

Tabelle 272: European Community: Voluntary Export Restraint Arrangements, September 1987. Aus: IMF 1988: 92 (Quelle dort GATT. Review of Developments in the Trading System, Geneva 1987).
Erwähnt in Abschnitt 'I', 81, 86.

Major known VERs (excluding the MFA)	World-wide	EC-total	EC -wide	National	Restrained Exporters
Total	135	69	49	20	Industrial countries (32); developing countries (25); Easter European countries (12)
Steel	38	12	12	-	Industrial countries (4); developing countries (3); Eastern european countries (5)
Agriculture and food products	20	19	19	-	Industrial countries (8); developing countries (5); Eastern european countries (6)
Automobiles and transport equipment	14	11	2	9 (France, Italy, GB, Spain, Portugal)	Industrial countries (11)
Textiles and clothing	28	7	7	-	Developing countries (7)
Electronic products	11	8	5	3 (France, Italy, GB)	Industrial countries (5); developing countries (3)
Footwear	8	5	1(1)	4 (France, GB)	Developing countries (5)
Machine tools	7	3	2	1 (GB)	Industrial countries (3)
Other	9	4	1	3 (Benelux, Denmark, GB)	Industrial countries (1); developing countries (2); Eastern european countries (1)

(1) Industry-to-Industry arrangement

Tabelle 273: Voluntary Export Restraints and Similar Restraint Arrangements in the EC, as of Mid-1990. Aus: Schuknecht 1992: 116-117.
Erwähnt in Abschnitt 'I', 81, 86, 88, 89, 94, 95.

Targets	Initiator	Products	Type
Agriculture:			
All suppliers (a)	EC	sheep/goats	VER (b)
Argentina, Australia,	EC	dessert apples	IRA (c)
Chile, New Zealand,			
South Africa, Korea	EC	frozen squid	IRA
Footwear:			
Korea, Taiwan	EC	footwear, no slippers	VER
China	France	slippers, sandales	IRA
Korea	Ireland	footwear	IRA
CSFR, Romania	UK	footwear	IRA
Textiles outside MFA:			
Bulgaria	EC	MFA textiles/clothing	VER
Soviet Union	EC	MFA textiles/clothing	VER
Japan	EC	textiles/clothing	IRA (d)
Cyprus	EC	textiles/clothing	IRA
Egypt	EC	textiles/clothing	IRA
Malta	EC	textiles/clothing	IRA
Morocco	EC	textiles/clothing	IRA
Tunisia	EC	textiles/clothing	IRA
Turkey	EC	textiles/clothing	IRA
Yugoslavia	EC	textiles/clothing	VER
Steel/Steel product:			
Austria	EC	steel	IRA
Brazil	EC	pig iron – steel	VER
Bulgaria	EC	steel	VER
CSFR	EC	steel	VER
Finland	EC	steel	IRA
Hungary	EC	steel	VER
Japan	EC	steel	IRA
Poland	EC	steel	VER
Romania	EC	steel	VER
Sweden	EC	steel	IRA
USA	EC	steel/steel products	VER
Machinery:			
Japan	EC	machine tools	VER
Japan	EC	machining centres	VER
Japan	EC	NC lathes	VER
Japan	EC	forklift trucks	VER
Japan	EC	ball bearings	IRA (d)
Japan	France	NC lathes, machining centres	VER
Electrical and			
electronic household			
equipment:	EC	color TV sets	VER
Japan	EC	color TV tubes	VER
Japan	EC	video tape recorders	VER
Japan	EC	mircowave ovens	IRA (d)
Korea	EC	video tape recorders	VER
Korea	Germany	color TV sets	IRA
Japan	France	TV tubes	IRA
Japan	EC	video tape recorders	IRA
Japan			
Vehicles:			
Japan	EC	passenger cars	VER
Japan	EC	commercial vehicles	VER
Japan	EC	motorcycles	Ver

Japan	UK	passenger cars, commercial, four-wheel drive vehicles	IRA
Japan	Belgium	automobiles	IRA
Other products:			
Japan	EC	metal flatware	IRA
Korea	Benelux	metal flatware	IRA
Singapore, Taiwan Thailand	France	umbrellas	IRA
Japan	UK	pottery	IRA

(a) Argentina, Australia, Austria, Bulgaria, CSFR, Hungary, Iceland, New Zealand, Poland, Romania, Yugoslavia.
(b) VER = all formal restraint arrangements, i.e. VERs, Orderly Marketing Agreements, Community Export Monitoring, and Formal Restraint Agreements.
(c) IRA = all informal restraint arrangements, i.e. export forecasts, export ceilings, informal restraint arrangements, industry to industry arrangements, autolimitations, reference prices or price fixings, export cartels, export moderation.
(d) The EC Commisssion or national government is not aware of these restraints.

Tabelle 274: Importanteile bedeutender Schuhexporteure auf wichtigen Absatzmärkten des deutschen Schuhgewerbes (1). Aus: Neckermann/Wessels 1988: 151.
Erwähnt in Abschnitt 'I', 83.

Exporteur	Jahr	Importeur								
		Nieder-lande	Öster-reich	Schweiz	Belgien/ Luxem.	Frank-reich	USA	Groß-britannien	EG (2)	OECD
Italien	1971	36,8	37,9	39,5	36,3	61,7	38,0	26,4	52,7	39,8
	1985	36,2	54,0	48,1	46,3	60,5	15,2	40,9	45,0	28,5
Taiwan	1971	1,6	0,4	0,3	0,6	1,8	8,7	2,0	1,2	5,1
	1985	5,7	3,5	5,4	3,2	2,4	30,9	7,3	5,4	18,9
Südkorea	1971	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	3,5	0,1	0,1	1,8
	1985	2,8	2,0	1,9	1,0	4,4	19,2	4,2	3,5	12,5
Brasilien	1971	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,1	0,2	0,0	1,4
	1985	0,3	0,0	0,1	0,0	1,0	15,3	4,3	1,1	8,1
Spanien	1971	3,9	2,9	1,1	1,2	4,1	16,7	5,6	3,4	9,1
	1985	5,9	1,5	1,8	2,6	6,2	7,3	9,4	6,9	6,4
Frankreich	1971	15,3	4,9	11,7	31,1	-	2,2	8,1	15,0	7,7
	1985	7,1	3,6	9,3	17,5	-	2,1	6,4	6,2	4,0
BRD	1971	24,1	13,5	13,6	11,3	11,0	2,2	1,1	6,5	4,3
	1985	17,6	25,3	16,8	6,5	2,8	0,4	2,4	3,9	2,8
Portugal	1971	0,0	1,0	0,2	0,0	0,0	0,1	2,0	0,0	0,5
	1985	5,2	2,1	1,3	3,3	6,4	0,4	4,8	4,6	2,4
Österreich	1971	0,7	-	17,6	0,1	0,3	0,6	4,7	1,1	2,6
	1985	0,9	-	8,2	0,4	0,9	0,1	2,2	3,1	1,7
Ürige Länder	1971	17,6	39,4	15,9	19,4	21,0	24,9	49,8	20,0	27,7
	1985	16,4	8,1	7,1	17,1	15,3	9,2	18,1	20,2	14,7
Import-olumen in Mill. US$	1971 1985	80 422	23 219	67 320	85 370	83 878	758 6104	132 865	590 4644	1819 12719

(1) Anteile in vH berechnet auf US-Dollar Basis (c.i.f.) Exporteure in der Reihenfolge ihrer Bedeutung für den gesamten OECD Import von Schuhen im Jahr 1985. (2) Ohne Portugal und Spanien.

Tabelle 275: Industrialized countries' import tariffs and domestic excise taxes on selected tropical products (mid-1980s). In: Valdes/Zietz 1995: 921.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 24, Abschnitt 'H', 160.

	EC		Australia	Canada	Japan		U.S.
Commodity	Tariff (%)	Tax (%)	Tariff (%)	Tariff (%)	Tariff (%)	Tax (%)	Tariff (%)
Coffee							
Green	5.0	15.0	2.0	0.5	20.0	5.0	
Roasted	15.0	0.2	2.0			5.0	
Cocoa							
Beans	2.9		2.0				
Butter	12.0	0.2			2.5		
Powder	16.0	2.6		10.0	21.5	5.0	3.0
Tea	0.2	15.5			20.7		
Cotton					0.4		
Groundnuts			10.0				14.0
Groundnut oil	10.0		10.0	7.5	6.6		5.1
Palm oil	6.0		2.0	10.0	7.0		2.7
Tobacco leaves	23.0		12.8	7.7			11.5

Tabelle 276: Pervasiveness of different types of NTBs in OECD countries: the "Quad". In: OECD 1996a: 46.
Erwähnt in Abschnitt 'I', 98, 106.

NTB categories	USA				EU				Japan				Kanada			
	F		IC		F		IC		F		IC		F		IC	
	1989	1993	1989	1993	1989	1993	1989	1993	1989	1993	1989	1993	1989	1993	1989	1993
All NTBs	25,5	22,9	16,7	17,0	26,6	23,7	13,2	11,1	13,1	12,2	8,6	8,1	11,1	11,0	5,7	4,5
-- Core NTBs	25,5	22,9	16,6	17,0	25,2	21,8	10,9	9,0	12,5	11,3	7,4	3,8	8,9	8,2	4,1	2,5
Quantitative restrictions (QRs)	20,4	18,1	13,7	10,2	19,5	17,2	7,8	7,1	11,7	10,5	6,6	3,0	6,6	6,8	3,0	1,7
-- Export restraints	29,5	13,1	12,9	10,1	15,5	13,9	6,2	5,6	0,3	0,1	0,2	0,0	4,8	5,8	1,2	1,4
-- Non-automatic licensing	0,0	0,0	0,0	0,0	4,4	3,5	2,2	1,7	8,9	8,9	1,3	1,3	2,6	0,2	0,7	0,0
-- Other QRs	6,6	5,6	1,1	0,2	0,2	0,2	0,1	0,0	2,8	1,6	5,4	1,7	0,8	0,8	1,1	0,3
Price control measures (PCMs)	17,8	10,8	3,6	7,3	12,4	8,4	6,0	3,5	0,8	0,9	0,7	0,8	2,4	1,4	1,1	0,8
-- Variable Charge	0,1	0,0	0,1	0,0	6,3	5,4	1,8	1,5	0,8	0,9	0,7	0,8	0,0	0,0	0,0	0,0
-- AD/CVs and VEPRs	17,8	10,8	3,4	7,3	2,6	1,9	2,2	1,3	0,0	0,0	0,0	0,0	2,4	1,4	1,1	0,8
-- Other PCMs	0,0	0,0	0,0	0,0	4,3	1,1	2,1	0,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

(1) F = Frequency Ratio, (2) IC = Import coverage ratio

Tabelle 277: Share of Imports of Industrial Countries Subject to Non-Barriers, 1983 (per cent) (a). Aus: Donges 1986: 7.
Erwähnt in Abschnitt 'I', 98.

				Manufactures		All goods	
Importer	Exporter (b)	Fuels	Agricultural products	Total	Textiles	Total	Textiles
Sixteen major industrial country markets (c)	DCs	59,5	40,5	14,5	23,3	21,0	17,1
	LDCs	51,9	31,2	21,3	57,2	34,3	22,5
	World	43,0	36,1	16,1	44,8	27,1	18,6
of which:							
France	DCs	78,2	53,3	25,0	21,9	31,3	27,4
	LDCs	78,1	28,1	33,0	64,6	50,1	28,6
	World	91,0	37,8	27,4	48,4	57,1	28,1
GB	DCs	0	44,5	13,2	26,0	15,4	17,0
	LDCs	0	24,4	30,4	78,6	23,3	27,4
	World	0	34,9	14,8	59,6	14,3	17,5
BRD	DCs	0	28,5	13,3	8,8	13,7	14,5
	LDCs	0	16,6	30,2	71,9	18,1	23,9
	World	0	22,3	18,5	57,0	12,4	18,3
EC-9	DCs	14,7	47,7	15,2	15,6	18,6	18,9
	LDCs	22,3	26,9	29,9	68,0	25,4	26,9
	World	24,4	36,4	18,7	52,0	22,3	21,1
Japan	DCs	52,8	36,8	9,7	11,0	21,4	16,9
	LDCs	6,7	53,3	4,4	13,0	12,1	17,5
	World	7,0	42,9	7,7	11,8	11,9	16,9
USA	DCs	99,8	23,5	16,5	31,1	26,0	16,6
	LDCs	99,9	25,1	18,6	64,0	54,0	18,9
	World	100,0	24,2	17,1	57,0	43,0	17,3

Tabelle 278: Nutzung von NTBs seitens der Industrieländer, Prozent des Importwerts.
Aus: Finger/Olechowski 1987: 46.
Erwähnt in Abschnitt 'I', 98.

Product category	Percent of value of imports from					
	All countries		Industrial countries		Developing countries	
	1981	1984	1981	1984	1981	1984
All products	17	18	17	17	18	19
Agricultural products	39	38	47	44	31	33
Fuels and ores	15	13	20	18	9	10
Industrial goods	15	16	12	14	22	21
-Textiles	48	50	23	25	62	62
-Iron and Steel	23	4	44	2	47	4
-Footwear	46	4	44	2	47	4
-Electrical machines	7	9	8	10	6	7
-Vehicles	31	29	32	30	6	3

Tabelle 279: Korean Exports under NTBs by Major Trading Partners.
In: Nam 1993: 197.
Erwähnt in Abschnitt 'I', 99.

	1976	1981	1985	1987	1989
Exports to the U.S.: Total exports (million U.S. dollars)	2,493	5,661	10,754	18,311	20,639
Exports under NTBs (million U.S. dollar)	935	2,412	4,656	4,855	4,072
Share (=B/A) (%)	37,5	42,6	43,3	26,5	19,7
Share (%) of exports under NTBs to other industrial countries					
Canada	39,3	45,6	31,1	42,9	23,9
EC	31,6	39,3	29,5	41,0	22,3
Japan	14,5	48,5	32,0	19,4	23,7
19 industrial countries (a)	27,8	45,8	36,6	31,0	22,3 (b)

(a) The nineteen industrial countries are the United States, Canada, Japan, Australia, New Zealand, Germany, the United Kingdom, France, the Netherlands, Belgium, Luxembourg, Denmark, Italy, Greece, Ireland, Finland, Norway, Sweden, Austria. (b) Of the nineteen counries, New Zealand is omitted.

Note: NTBs here include VERs, Ads, CVDs, safeguard actions, and other import restriction under administrative or unfair trade regulations in force or under investigation.

Tabelle 280: Anteile der Importe der Industrieländer, der nichttarifären Handelshemmnissen unterliegt, 1983.
Erwähnt in Abschnitt 'I', 106.

Importmarkt	Prozent der Importe aus:		
	Industrieländer	allen Entwicklungsländer	Hauptschuldnerländer
EG	10,2	21,8	24,9
Japan	9,3	10,5	9,6
Vereinigte Staaten	7,7	12,9	14,5
Industrieländer insgesamt	10,5	19,8	21,9

Aus: Weltentwicklungsbericht 1985: 46.

Tabelle 281: Schutzklauselnutzung 1995-2005: Quelle: various Reports of the WTO Committee on Safeguards.
Erwähnt in Abschnitt 'J 1', 21, 46, 50, 51.

Time frame for report/Reporting member	Definitive safeguard measure (including recommendations of imposition, provisional measure excluded)	Expired or terminated measures (only those notified in writing)
2005 G/L/761 26 October 2004 - 3 November 2005		
Chile	Wheat flour; 04/03/2005 (G/SG/N/10/CHL/6+Suppl.1&2)	
European Communities	Salmon; 06/02/2005 (G/SG/N/10/EEC/3 +Suppl.1-3)	Salmon terminated: 27/04/2005 G/SG/N/10/EEC/3/Suppl.3
Indonesia	Ceramic tableware; 10/05/2005 (G/SG/N/10/IDN/1)	
Jordan	Insecticides; 16/10/2005 (G/SG/N/10/JOR/5 +Suppl.1)	
Morocco	Ceramic tiles; 01/09/2005 (G/SG/N/10/MAR/2)	The measure is not imposed as of 3 November 2005
Turkey	Actice earth and clay; 08/07/2005 (G/SG/N/10/TUR/1+Corr.1)	
Turkey	Certain voltmeters and ammeters; 12/08/2005 (G/SG/N/10/TUR/2)	
2004 G/L/703 21 October 2003 – 25 October 2004		
Brazil	Toys; 19 December 2003; G/SG/N/10/BRA/2/Suppl.2	
Ecuador	Smooth ceramics; 25 Februar 2004; G/SG/N/10/ECU/3	
European Communities	Mandarins; 16 March 2004; G/SG/N/10/EEC/2 + Suppl. 1	
Hungary	White sugar; 28 November 2003; G/SG/N/10/HUN/3	Terminated April 2004
Jamaica	Cement; 23 April 2004; G/SG/N/10/JAM/1 + Corr. 1	Cement terminated: 15 September 2004; G/SG/N/9/JAM/1
Philippines	Grey Portland cement; 18 March, 2004; G/SG/N/10/PHL/2/Suppl. 1	
Philippines	Float glass; 26 May 2004; G/SG/N/10/PHL/3 + Corr. 1	
Philippines	Figured glass; 26 May 2004; G/SG/N/10/PHL/4	
Philippines	Glass mirrors; 26 May 2004; G/SG/N/10/PHL/5	
Poland	Matches; 9 December 2003; G/SG/N/10/POL/4	Terminated April 2004
2003 G/L/651 29 October 2002 – 20 October 2003		
Bulgaria	Crown corks; 14 January 2003; G/SG/N/10/BGR/1	
Bulgaria	Ammonium nitrate; 3 February 2003; G/SG/N/10/BGR/2	
Chile	Fructose; 27 February 2003; G/SG/N/10/CHL/5/Suppl. 2	
Czech Republic	Sugar; 25 February 2003; G/SG/N/10/CZE/4	
Czech Republic	Tubes and pipes; 28 February 2003;	

	G/SG/N/10/CZE/5	
Czech Republic	Ammonium nitrate; 4 September 2003; G/SG/N/10/CZE/6	
Ecuador	Fibreboard; 8 October 2003; G/SG/N/10/ECU/2/Suppl.1	
Hungary	Steel; 7 April 2003; G/SG/N/10/HUN/1	
Hungary	Ammonium nitrate; 20 June 2003; G/SG/N/10/HUN/2	
India	Epichlorohydrin; 18 December 2002; G/SG/N/10/IND/8	
Jordan	Sanitary Ware Products; 21 February 2003; G/SG/N/10/JOR/4	
Jordan	Pasta; 24 February 2003; G/SG/N/10/JOR/3	
Latvia	Live pig and pork; 23 June 2003; G/SG/N/10/LVA/3	
Moldova	Sugar; 30 September 2003; G/SG/N/10/MDA/1	
People's Republic of China	Steel; 5 November 2002; G/SG/N/10/CHN/1	Steel terminated; 4 February, 2004; G/SG/N/10/CHN/1/Suppl. 1
Philippines	Cement; 10 July 2003; G/SG/N/10/PHL/2	
Poland	Steel; 27 March 2003; G/SG/N/10/POL/1	
Poland	Calcium carbide; 28 August 2003; G/SG/N/10/POL/3	
Poland	Water heaters; 14 August 2003; G/SG/N/10/POL/2	
Slovak Republic	Ammonium nitrate; 14 April 2003; G/SG/N/10/SVK/2	
2002 G/L/583 30 October 2001–28 October 2002		
Brazil	Coconuts; 01/09/2002; G/SG/N/10/BRA/3	
Chile	Steel; 07/2002; G/SG/N/10/CHL/4	
Chile	Fructose; 30/08/2002; G/SG/N/10/CHL/5	
Czech Republic	Cocoa Powder; 14/06/2002; G/SG/N/10/CZE/3	
Ecuador	Matches; 24/10/2002; G/SG/N/10/ECU/1	
European Communities	Steel; 29/09/2002; G/SG/N/10/EEC/1/Suppl.1	Certain steel products terminated; 19 December, 2004 G/SG/N/10/EEC/1/Suppl.2
India	Gamma Ferric Oxide (GFO)/Magnetic Iron Oxide (MIO) ; 24 January 2001; G/SG/N/10/IND/7	
Jordan	Magnetic tapes; 01/05/2002; G/SG/N/10/JOR/2	
Lithuania	Pastry yeast; 01/03/2002; G/SG/N/10/LTU/1	
Philippines	Ceramic floor and wall tiles; 11/04/2002; G/SG/N/10/PHL/1	
USA	Certain steel products; 20 March 2002 G/SG/N/10/USA/6	Certain steel products terminated; 12 December 2004 G/SG/N/10/USA/6/Suppl.8
2001 G/L/494 10 November 2000 – 29 October 2001		
Argentina	Peaches; 08/08/2001; G/SG/N/10/ARG/3	
Argentina	Motorcycles; 22/06/2001; G/SG/N/10/ARG/2	
Chile	Liquid/powdered milk; 10/01/2001; G/SG/N/10/CHL/3	
Czech Republic	Isoglucose; 26/07/200; G/SG/N/10/CZE/2	
Egypt	Powdered milk; 12/04/2001; G/SG/N/10/EGY/4	

Jordan	Biscuits; 01/09/2001; G/SG/N/10/JOR/1	
Morocco	Bananas; 04/200; G/SG/N/10/MAR/1	
Slovak Republic	Sugar; 01/05/2001; G/SG/N/10/SVK/1	
2000 G/L/409 26 October 1999 - 9 November 2000		
Chile	Wheat, wheat flour, cane beet/sugar, edible vegetable oils Affirmative(G/SG/N/10/CHL/1 & Suppl.1) 22.01.2000 Tariff increase	
Egypt	Common fluorescent lamps; (G/SG/N/10/EGY/2 & Suppl.1) 27.02.2000 Tariff increase	
India	Carbon Black; (G/SG/N/10/IND/2) 28.02.99 Tariff increase	
India	Acetone; (G/SG/N/10/IND/6) 27.01.2000Tariff increase	
Korea	Garlic; (G/SG/N/10/KOR/2 + Suppl.1) 01.06.2000 Tariff increase	
Latvia	Swine meat; (G/SG/N/10/LVA/1 & Suppl.1) 18.12.99 Variable customs duty	Swine meat terminated 01.06.2000 (G/SG/N/10/LVA/2)
USA	Line pipe; (G/SG/N/10/USA/5) 01.03.2000 Tariff increase	
USA	Steel wire rod; (G/SG/N/10/USA/4) 01.03.2000 Tariff quota	
1999 G/L/338 6 November 1998-22 October 1999		
Czech Republic	Cane beet, sugar; (G/SG/N/10/CZE/1), tariff rate quota	
India	Acetylene Black; (G/SG/10/IND/1 & Suppl.1) 10.12.98 Tariff increase	
India	Slabstock polyol; (G/SG/N/10/IND/3 & Suppl.1) 24.12.98 Tariff increase	
India	Propylene glycol (G/SG/N/10/IND/4 & Suppl.1) 24.12.98 Tariff increase	
India	Phenol; (G/SG/N/10/IND/5) 30.06.99Tariff increase	
USA	Lamb meat; (G/SG/N10/USA/3 & Suppl.1) 22.07.99 Tariff quota	
Egypt	Safety matches; (G/SG/N/10/EGY/1), 19.02.1999 tariff increase	
1998 G/L/272 23 October 1997-5 November 1998		
Argentina	footwear; (G/SG/N/10/ARG/1 & Corr.1 & Suppl.1 + Suppl.2)	
Brazil	toys; (G/SG/N/10/BRA/1)	
USA	Wheat gluten; (G/SG/N/10/USA/2 & Suppl.1 + Corr. 1), 01.06.98, 3 yr. + 1 day QR	
1997 G/L/200 November 1996 - October 1997		
Brazil	Toys; (G/SG/N/10/BRA/1), tariff increase	
Korea	Diary products; (G/SG/N/10/KOR/1 + Corr.1 + Suppl.1 + Suppl.1/Corr.1) 01.03.97 Import quota	Measure terminated 20.05.2000
Argentina	Footwear; (G/SG/N/10/ARG/1 + Corr.1 + Suppl.1 + Suppl.2), tariff increase, converted	

	into tariff rate quote 1998	
1996 G/L/129 November 1995-October 1996		
USA	Brooms; (G/SG/N/10/USA/1), 28.11.96 tariff increase	Measure terminated 03.12.98 (G/SG/N/10/USA/1/Suppl.1)
G/L/32 (1995) January 1995-November 1995		
European Community	notified pre-existing safeguard measures (G/SG/N/2 and addenda)	
Korea	notified pre-existing safeguard measures (G/SG/N/2 and addenda)	

1996 klammert Brasilien Entwicklungsländer von seiner Schutzklausel für Spielzeug aus, die USA in bezug auf Weizeneiweiß. G/L/272, S. 3, Para. 20,

1997 klammert die USA Three of these notifications, from Brazil on toys (G/SG/N/11/BRA/1), from Korea on dairy products (G/SG/N/11/KOR/1), and from the United States on broom corn brooms (G/SG/N/11/USA/1) were reviewed at the Committee's 5 May 1997 regular meeting (G/SG/M/9). The fourth, from Argentina on footwear (G/SG/N/11/ARG/1 + Corr.1 + Suppl.1 + Suppl.2) was reviewed at the Committee's 22 October 1997 regular meeting (G/SG/M/10). siehe 17.

1998: Two notifications concerning non-application of a safeguard measure to developing country Members were received and reviewed during the period. These were from Brazil on toys (G/SG/N/11/BRA/1/Suppl.1), and from the United States on wheat gluten (G/SG/N/11/USA/2).

1999: Six notifications concerning the non-application of a safeguard measure to developing country Members were received during the period. These were from Argentina on footwear, from the Czech Republic on cane/beet sugar, and from the United States on lamb meat and wheat gluten. The above notifications from Argentina and the United States were reviewed by the Committee during the period.

2000: 18. ine notifications concerning the non-application of a safeguard measure to developing country Members were received during the period. These were from Argentina on footwear, from the Czech Republic on sugar, from Korea on garlic, and from the United States on line pipe and wheat gluten.

2001: During the period under review, the Committee received 13 notifications concerning the non-application of a safeguard measure to developing country Members. These were from Argentina on motorcycles and peaches, Chile on liquid / powdered milk, synthetic socks, wheat, wheat flour, sugar and edible vegetable oils, the Czech Republic on isoglucose, Japan on tatami-omote, welsh onions and shiitake mushrooms, the Slovak Republic on sugar, and the United States on wheat gluten.

2002: During the period under review, the Committee received 21 notifications concerning the non-application of a safeguard measure to developing country Members. These were from Brazil on coconuts; from Chile on certain steel products; from the Czech Republic on cocoa powder; from the European Communities on certain steel products; from Hungary on certain steel products; from India on acetone; from the People's Republic of China on certain steel products; from the Philippines on ceramic floor tiles; from Poland on certain steel products; and from the United States on certain steel products, lamb meat, and line pipe.

Tabelle 282: International Use of Antidumping and the Global Antidumping Database. Modified, rank added. In: Bown 1996: 7.
Erwähnt in Abschnitt 'J 2', 4, 113.

Rank	Country	Number of Antidumping Investigations, 1995-2004	Number of Antidumping Measures Imposed, 1995-2004
1	India	400	302
2	United States	354	219
3	European Union	303	193
4	Argentina	192	139
5	South Africa	173	113
6	Australia	172	54
7	Canada	133	80
8	Brazil	116	62
9	China (since 2001)	99	52
10	Turkey	89	77
11	Mexico	79	69
12	South Korea	77	43
13	Indonesia	60	23
14	Peru	55	34
15	New Zealand	47	14
16	Egypt	38	30
17	Venezuela	34	25
18	Thailand	34	23
19	Malaysia	31	18
20	Israel	27	15
21	Colombia	23	11
22	Taiwan (since 2000)	8	2
23	Japan	3	3
	Other WTO Members	102	55
Total		2646	1656

Tabelle 283: Targeted: Imposing vs. targeted countries by level of development. Partially reproduced. In: Zanardi 2005: 29.
Erwähnt in Abschnitt 'J 2', 5.

1988-1994				
Imposing/Targeted	Developed countries	Developing countries	Countries in transition	Total
Developed countries	219 (39%)	217 (38%)	128 (23%)	564 (100 %)
Developing countries	54 (43%)	35 (28%)	36 (29%)	125 (100 %)
Countries in transition	0	0	0	0
Total	273 (40%)	252 (37%)	164 (24%)	689 (100 %)
1995-2001				
Imposing/Targeted	Developed countries	Developing countries	Countries in transition	Total
Developed countries	168 (28%)	232 (39%)	195 (33%)	595 (100 %)
Developing countries	173 (32%)	184 (34%)	187 (34%)	544 (100 %)
Countries in transition	7 (39%)	5 (28%)	6 (33%)	18 (100 %)
Total	348 (30%)	421 (36%)	388 (34%)	1157 (100 %)

Tabelle 284: Intensities (per value of exports) for countries affected by AD investigations. In: Zanardi 2005: 33.
Erwähnt in Abschnitt 'J 2', 5.

		1995-2001	
Rank	Country	Per value of exports	Ranking in initiations
1	Serbia/Montenegro	2685	52
2	Latvia	2302	38
3	Moldova	2270	61
4	Macedonia	2007	49
5	Ukraine	1454	12
6	Kazakhstan	1011	28
7	Lithuania	863	43
8	Romania	863	25
9	Belarus	821	35
10	India	788	8
11	Egypt	752	42
12	Bulgaria	648	40
13	Indonesia	540	7
14	China	529	1
15	Brazil	505	11
16	Uzbekistan	475	64
17	Spain	470	14
18	South Africa	465	17
19	Thailand	446	10
20	Chile	435	27
21	Turkey	408	20
22	South Korea	405	2
23	Croatia	359	53
24	Portugal	348	55
25	Poland	345	22
26	Slovak Rep.	339	41
27	Russia	334	6
28	Pakistan	325	44
29	Greece	312	54
30	Trinidad Tobago	290	71
31	Taiwan	283	5
32	Czech Rep.	236	29
33	Argentina	221	30
34	Netherlands	217	21
35	Hungary	211	36
36	Venezuela	187	37
37	Austria	183	34
38	Malaysia	167	16
39	EEC total	151	
40	New Zealand	150	51
41	Denmark	138	46
42	Belgium Luxembourg	132	32/67
43	Italy	131	15
44	United Kingdom	126	13
45	Iran	118	48
46	Finland	118	47
47	Germany	115	9
48	Colombia	109	57
49	France	108	18
50	Mexico	97	19
51	Slovenia	95	70
52	Australia	90	31
53	Israel	87	50

54	Sweden	87	39
55	Japan	79	4
56	Ireland	62	60
57	USA	61	3
58	Saudi Arabia	51	45
59	Singapore	44	33
60	Hong Kong	42	23
62	Canada	31	26
62	Philippines	30	69
63	Switzerland	21	56
64	Norway	17	68

Tabelle 285: Intensities of initiations (per value of imports) of AD investigations. In: Zanardi 2005: 32.
Erwähnt in Abschnitt 'J 2', 5.

	1988-1994			1995-2001	
Country	Per value of imports	Ranking in initiations	Country	Per value of imports	Ranking in initiations
Poland (a)	4106	12	South Africa	1345	4
Argentina (a)	2009	9	Argentina	1309	5
South Africa (a)	1710	8	Lithuania (a)	1267	24
Australia	1436	2	India	964	3
Peru (a)	1141	15	Trinidad Tobago	698	25
Turkey (a)	953	6	New Zealand	606	11
New Zealand	864	10	Peru	597	16
Colombia (a)	591	14	Nicaragua (a)	566	30
Brazil	549	7	Egypt (a)	510	14
Mexico	540	5	Australia	419	6
Venezuela (a)	230	20	Venezuela	402	17
Canada	229	4	Brazil	331	8
EEC	146	3	Costa Rica (a)	277	26
Chile (a)	129	23	Colombia	260	22
USA	122	1	Paraguay (a)	231	35
Taiwan	122	11	Indonesia	204	12
Thailand (a)	94	22	Chile	203	21
India	86	16	Uruguay	191	32
Finland	73	19	Israel	176	15
South Korea	48	13	Ukraine (a)	172	31
Sweden	38	17	Panama (a)	160	34
Austria	36	18	Philippines	128	20
Japan	5	21	Canada	111	7
			Turkey	102	19
			Mexico	102	9
			South Korea	76	10
			Jamaica	73	40
			Taiwan	72	13
			Guatemala (a)	62	39
			Ecuador (a)	59	38
			USA	53	2
			China (a)	50	18
			Malaysia	45	23
			EEC	44	1
			Russia (a)	32	36
			Czech Rep. (a)	29	29
			Poland (a)	27	27
			Slovenia	23	41
			Thailand	14	28
			Singapore	4	37
			Japan	1	33

(a) The value has not been calculated on the whole period because of missing data or because the country did not haave an AD during the full sample.

Tabelle 286: Definitive Anti-Dumping Measures in Force, including Under-Takings (As of 31 December 1999). In: UNCTAD 2000: 26.
Erwähnt in Abschnitt 'J 2', 84.

Measures maintained by parties			Affected parties		
	Number of measures	Percentage of total		Number of measures	Percentage of total
United States (a)	315	29.2	China	198	18.3
EU	189	17.5	EU (b)	167	15.4
South Africa	86	8	Japan	82	7.6
Mexico	80	7.4	Taiwan	59	5.5
Canada	79	7.3	United States	56	5.2
India	64	6	Rep. of Korea	52	5
Argentina	45	4	Brazil	43	4
Australia	44	4	India	33	3.1
Brazil	38	3.5	Russian Fed.	33	3.1
Turkey	36	3.3	Thailand	29	2.7
Rep. of Korea	26	2.4	Romania	20	2
Other	78	7.4	Other	308	28
Total	1080	100	Total	1080	100

(a) Measures in force as of 30 June 1999.
(b) Including measures affecting its individual members states.

Tabelle 287: Long-term development of subsidy levels in developed countries, 1950-2004 (Percentages, subsidies as ratio of GDP). In: WTO 2006: 113.
Erwähnt in Abschnitt 'J 2', 202.

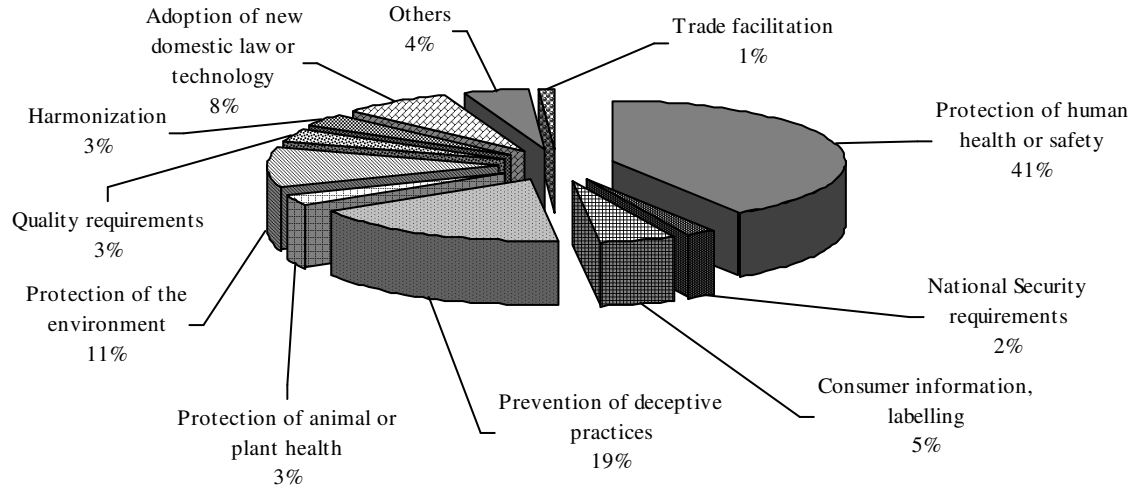
	1950-60	1960-69	1970-79	1980-89	1990-99	2000-04
Austria		2.0	2.3	2.9	2.9	3.1
Belgium		2.0	3.3	3.5	2.1	1.5
France			2.2	2.8	1.8	1.3
Germany	0.5	1.4	2.2	2.2	2.0	1.5
Italy			2.5	3.4	1.9	1.1
Spain			1.2	2.3	1.9	1.1
Sweden			2.8	4.6	3.9	1.5
United Kingdom	1.8	1.9	2.4	1.9	0.8	0.6
EU 12			2.2	2.8	2.0	1.4
EU 15			2.3	2.8	1.9	1.2
Norway	4.5	3.9	5.2	4.5	3.7	2.2
Switzerland					4.1	4.0
Australia			1.1	1.6	1.3	1.3
Japan	0.4	0.8	1.3	1.2	0.8	0.8
Canada	0.4		1.6	2.4	1.3	1.2
United States	0.1	0.4	0.4	0.5	0.5	0.4

Tabelle 288: Subsidy expenditure according to different sources, 1998-2002 (Period averages, billion dollars). WTO 2006: 115.
Erwähnt in Abschnitt 'J 2', 202.

	National Accounts Data (NACC)	National/supra national review	WTO notifications
Developed countries			
Australia	4.7	2.3 (a)	0.3
Canada	7.7		0.9
EU (15) total	109.0		96.3
EU (15) community level			82.4
EU (15) member level		80.3 (b)	13.9
Germany	33.7	56.9 (c)	3.1
Japan	34.3		4.2
Norway	4.1		2.9
Switzerland	10.8		0.7
United States (all)	43.5		16.3
United States (federal)	41.5		16.2
Developing economies			
Brazil	2.0		1.7
China	13.5 (d)		
India	12.2		
Korea, Republic of	1.0		1.3
South Africa	0.9		

(a) Mainly federal level, not all sectors. (b) Including partly estimated railway subsidies. (c) All government levels (incl. EU) and all sectors. (d) State level, referring to 2000-2002.

Tabelle 289: Percentage of Notifications by Stated Objective in 2004. In: G/TBT/15, 4 March 2005: 4.
Erwähnt in Abschnitt 'J 3', 35.



Quelle: WTO.

Tabelle 290: Patente, 1992. In: OECD 1994a.
Erwähnt in Abschnitt 'J 3', 93.

Country	National Patent Applications	Resident Patent Applications	Autosufficiency ratio (resident/national patent applications)
Australia	28307	7897	0,28
Austria	43359	2147	0,05
Belgium	44854	788	0,02
Canada	43729	2873	0,07
Denmark	39311	1222	0,03
Finland	14781	2067	0,14
France	78753	12693	0,16
Germany	98940	34587	0,35
Greece	35943	366	0,01
Iceland	149	28	0,19
Ireland	14647	754	0,05
Italy	63261	7750	0,12
Japan	383926	337577	0,88
Luxembourg	35526	4	0,00
Mexico	7695	565	0,07
Netherlands	49376	1859	0,04
New Zealand	4545	1031	0,23
Norway	13979	954	0,07
Portugal	13290	72	0,01
Spain	48900	2101	0,04
Sweden	46969	3371	0,07
Switzerland	46666	3306	0,07
Turkey	1252	189	0,15
United Kingdom	89748	18961	0,21
United States	185957	92683	0,50
Total OECD	1433857	535845	0,37
North America	207799	96121	0,46
EC	405809	81157	0,20
Nordic countries	108884	7642	0,07

Tabelle 291: Filings by Technical Field. In: WIPO 2005: 5.
Erwähnt in Abschnitt 'J 3', 93, 141.

Filings by Technical Field		2001	2002	2003	2004	2005	2005 (Percent)
A61K	Preparations for Medical, Dental, or Toilet Purposes	5,284	6,082	7,071	6,768	6,449	5.1
G06F	Electric Digital Data Processing	8,018	7,993	6,951	6,428	5,784	4.6
H04L	Transmission of Digital Information e.g. Telecommunications	2,646	3,078	2,958	3,088	3,425	2.7
C07D	Heterocyclic Compounds	2,479	2,563	2,612	3,110	3,173	2.5
H01L	Semiconductor Devices; Electric Solid State Devices not Otherwise Provided for	2,129	2,651	2,921	3,092	3,097	2.5
G01N	Investigating or Analysing Materials by Determining their Chemical or Physical Properties	2,359	2,746	2,922	2,857	2,848	2.3
A61B	Diagnosis; Surgery; Identification	1,960	2,089	2,391	2,561	2,633	2.1
H04N	Pictorial communication, e.g. Television	1,771	1,783	2,030	1,871	1,915	1.5
C12N	Micro-Organisms or Enzymes; Compositions thereof	3,963	3,494	2,547	2,197	1,905	1.5
A61F	Filters Implantable into Blood Vessels; Prostheses; Devices Providing Patency to, or Preventing Collapsing of Tubular Structures of the Body	1,326	1,263	1,511	1,520	1,566	1.2
C07C	Acyclic or Carbocyclic Compounds	1,508	1,412	1,501	1,476	1,476	1.2
H04Q	Selecting	1,479	1,447	1,406	1,396	1,444	1.2
G02B	Optical Elements, Systems, or Apparatus	1,170	1,606	1,583	1,453	1,437	1.1
H04B	Transmission	1,457	1,516	1,545	1,505	1,434	1.1
C12Q	Measuring or Testing Processes Involving Enzymes or Micro-Organisms	1,295	1,502	1,615	1,137	1,464	0.9
Others		60,753	62,941	68,416	71,740	85,569	68.3
Total		99,597	104,166	109,980	112,526	125,292	

Tabelle 292: Summarized Results of Concordance for EPO Patents 1998-1999. Johnson 2002: 30-33. IOM: Industry of Manufacture; SOU Sector of Use.
Erwähnt in Abschnitt 'J 3', 93, 141.

Sector		Total by IOM		Total of SOU	
1	A - Agriculture, hunting and forestry	10	0.04	338	1.36
2	01 - Agriculture, hunting and related	10	0.04	309	1.24
3	011 - Growing of crops; market gardening	1	0.00	162	0.65
4	0111 - Growing of cereals and other crops	0	0.00	137	0.55
5	0112 - Growing of vegetables, horticultural	1	0.00	23	0.009
6	0113 - Growing of fruit, nuts, beverage	0	0.00	2	0.01
7	02 - Forestry, logging and related service	0	0.0	-	29
8	B - Fishing	0	0.00	29	0.12
9	05 - Fishing, operation of fish hatcheries	0	0.00	29	0.12
10	C - Mining and quarrying	6	0.02	254	1.02
11	10 - Mining of coal and lignite	3	0.01	6	0.02
12	11 - Extraction of crude petroleum, nat gas	2	0.01	194	0.78
13	12 - Mining of uranium and thorium ores	0	0.00	2	0.01
14	13 - Mining of metal ores	1	0.00	31	0.12
15	14 - Other mining and quarrying	0	0.00	9	0.04
16	D - Manufacturing	24915	99.94	17092	68.56
17	15 - Manufacture of food products	133	0.53	469	1.88
18	16 - Manufacture of tobacco products	8	0.03	34	0.13
19	17 - Manufacture of textiles	158	0.63	223	0.89
20	18 - Manufacture of wearing apparel	29	0.12	66	0.26
21	19 - Tanning and dressing of leather	42	0.17	59	0.24
22	20 - Manufacture of wood products	53	0.21	89	0.36
23	21 - Manufacture of paper products	187	0.75	304	1.22
24	22 - Publishing, printing and reproduction	89	0.36	439	1.76
25	23 - Manufacture of coke, refined petroleum	56	0.22	157	0.63
26	**24 - Manufacture of chemical products**	**4929**	**19.77**	**2851**	**11.43**
27	241 - Manufacture of basic chemicals	2 103	8.44	887	3.56
28	242 - Manufacture of other chemical	2 825	11.33	1880	7.54
29	2421 - Manufacture of pesticides	89	0.36	142	0.57
30	2422 - Manufacture of paints	248	1.00	153	0.61
31	2423 - Manufacture of pharmaceuticals	1 498	6.01	1 104	4.43
32	2424 - Manufacture of soap and	199	0.80	175	0.70
33	2429 - Manufacture of other chemical	791	3.17	307	1.23
34	243 - Manufacture of man-made fibres	0	0.00	83	0.33
35	25 - Manufacture of rubber and plastics	714	2.86	747	3.00
36	26 - Manufacture of other non-metallic	271	1.09	247	0.99
37	**27 - Manufacture of basic metals**	**146**	**0.59**	**257**	**1.03**
38	271 - Manufacture of basic iron and steel	94	0.38	137	0.55
39	272 - Manufacture of basic precious metals	41	0.16	74	0.30
40	273 - Casting of metals	11	0.05	46	0.19
41	2731 - Casting of iron and steel	11	0.05	46	0.19
42	2732 - Casting of non-ferrous metals	0	0.00	0	0.00
43	28 - Manufacture of fabricated metal	837	3.36	466	1.87
44	29 - Manufacture of machinery	6 472	25.96	3 697	14.83
45	30 - Manufacture of office machinery	1 305	5.24	1 449	5.81
46	**31 - Manufacture of electrical machinery**	**90**	**0.36**	**76**	**0.30**
47	3130 - Manufacture of insulated wire, cable	90	0.36	76	0.30
48	**32 - Manufacture of radio, television**	**2 049**	**8.22**	**1 665**	**6.68**
49	321 - Manufacture of electronic valves	1 279	5.13	553	2.22

50	322 - Manufacture of television, radio lines	409	1.64	530	2.13
51	323 - Manufacture of television, radio recvr	361	1.45	582	2.33
52	33 - Manufacture of medical instruments	2 173	8.72	723	2.90
53	331 - Manufacture of medical	2 075	8.32	666	2.67
54	3311 - Manufacture of medical and surgical	0	0.00	0	0.00
55	3312 - Manufacture of instruments	2 075	8.32	666	2.67
56	3313 - Manufacture of industrial process	0	0.00	0	0.00
57	332 - Manufacture of optical instruments	75	0.30	39	0.16
58	333 - Manufacture of watches and clocks	24	0.10	18	0.07
59	**34 - Manufacture of motor vehicles**	**1 144**	**4.59**	**1 596**	**6.40**
60	35 - Manufacture of other transport equip	186	0.75	288	1.16
61	351 - Building and repairing of ships	32	0.13	48	0.19
62	352 - Manufacture of railway	82	0.33	106	0.43
63	353 - Manufacture of aircraft	72	0.29	133	0.53
64	359 - Manufacture of transport equipment	0	0.00	0	0.00
65	36 - Manufacture of furniture; man. n.e.c.	2 483	9.96	447	1.79
66	37 - Recycling	0	0.00	1	0.00
67	E - Electricity, gas and water supply			499	2.00
68	40 - Electricity, gas, steam, hot water			0	0.00
69	41 - Collection, purification of water			0	0.00
70	F - Construction			1 129	4.53
71	45 - Construction			1 129	4.53
72	G - Wholesale and retail trade			361	1.45
73	50 - Sale, maintenance and repair of			50	0.20
74	51 - Wholesale trade			61	0.25
75	515 - Wholesale of machinery			61	0.25
76	52 - Retail trade			180	0.72
77	H - Hotels and restaurants			96	0.38
78	55 - Hotels and restaurants			96	0.38
79	I - Transport, storage and communications			532	2.13
80	60 - Land transport; transport via pipelines			145	0.58
81	61 - Water transport			14	0.06
82	62 - Air transport			26	0.11
83	63 - Supporting and auxiliary transport			52	0.21
84	64 - Post and telecommunications			288	1.16
85	641 - Post and courier activities			15	0.06
86	642 - Telecommunications			274	1.10
87	J - Financial intermediation			38	0.15
88	65 - Financial intermediation			37	0.15
89	66 - Insurance and pension funding			0	0.00
90	67 - Activities auxiliary to financial			0	0.00
91	K - Real estate renting and business activ			545	2.18
92	70 - Real estate activities			7	0.03
93	71 - Renting of machinery and equipment			0	0.00
94	7123 - Renting of office machinery			0	0.00
95	72 - Computer and related activities			0	0.00
96	721 - Hardware consultancy			0	0.00
97	722 - Software consultancy and supply			0	0.00
98	723 - Data processing			0	0.00
99	724 - Data base activities			0	0.00
100	725 - Maintenance of office machinery			0	0.00
101	729 - Other computer related activities			0	0.00
102	73 - Research and development			230	0.92
103	74 - Other business activities			283	1.14
104	741 - Legal, accounting, consultancy			2	0.01
105	742 - Architectural, engineering			50	0.20
106	743 - Advertising			20	0.08
107	749 - Business activities n.e.c.			211	0.85

108	L - Public administration and defense			163	0.65
109	75 - Public administration and defense			163	0.65
110	M - Education			13	0.05
111	80 - Education			6	0.03
112	801 - Primary education			0	0.00
113	802 - Secondary education			0	0.00
114	803 - Higher education			5	0.02
115	809 - Adult and other education			1	0.01
116	N - Health and social work			2 322	9.32
117	85 - Health and social work			2 322	9.32
118	O - Other community activities			1 506	6.04
119	90 - Sewage and refuse disposal			17	0.07
120	91 - Activities of membership orgs			1	0.00
121	92 - Recreational, cultural and sporting			104	0.42
122	93 - Other service activities			1 384	5.55
123	P - Private households			14	0.05
124	95 - Private households			14	0.05
125	Q - Extra-territorial organizations			0	0.00
126	99 - Extra-territorial organizations			0	0.00
Totals		24 931	100.00	24 931	100.00

Tabelle 293: PCT International Application Top 15 Countries. In: WIPO 2005: 3; (a) aus: WIPO 2006: 37-38.
Erwähnt in Abschnitt 'J 3', 93.

	2001	2002	2003	2004	2005	Resident applications 2004 (a)
European Patent Office Member States	40,633	42,447	43,205	44,010	47,239	32,178
United States of America	43,055	41,294	41,026	43,342	46,019	189,536
Japan	11,904	14,063	17,414	20,263	24,815	368,416
Germany	14,031	14,326	14,662	15,213	15,995	44,448
France	4,707	5,089	5,171	5,184	5,737	14,230
United Kingdom	5,482	5,376	5,206	5,028	5,114	19,178
Republic of Korea	2,324	2,520	2,949	3,556	4,685	105,250
Netherlands	3,410	3,977	4,479	4,283	4,516	2,187
Switzerland	2,349	2,755	2,861	2,899	3,259	1,600
Sweden	3,421	2,990	2,612	2,849	2,855	2,768
China	1,731	1,018	1,295	1,705	2,500	65,786
Italy	1,623	1,982	2,163	2,192	2,354	6,300
Canada	2,114	2,260	2,270	2,104	2,321	3,900
Australia	1,664	1,759	1,680	1,837	1,984	9,640
Finland	1,696	1,762	1,557	1,672	1,888	2,011
All others	3,720	3,573	3,833	5,096	6,208	-
Total	108,231	110,391	115,202	122,640	135,602	-

Tabelle 294: Key Indicators on World GDP, Population and GERD (a), 2002. In: UNESCO 2005: 4.
Erwähnt in Abschnitt 'J 3', 94.

	GDP (in billions)	% world GDP	Population (in millions)	% world population	GERD (in billions)	% world GERD	%GERD/ GDP	GERD per inhabitant
World	47599.4	100.0	6176.2	100.0	829.9	100.0	1.7	134.4
Developed countries	28256.5	59.4	1195.1	19.3	645.8	77.8	2.3	540.4
Developing countries	18606.5	39.1	4294.2	69.5	183.6	22.1	1.0	42.8
Less-Developed countries	736.4	1.5	686.9	11.1	0.5	0.1	0.1	0.7
Americas	14949.2	31.4	849.7	13.8	328.8	39.6	2.2	387.0
North America	11321.6	23.8	319.8	5.2	307.2	37.0	2.7	960.5
Latin America and the Caribbean	3627.5	7.6	530.0	8.6	21.7	2.6	0.6	40.9
Europe	13285.8	27.9	795.0	12.9	226.2	27.3	1.7	284.6
European Union	10706.4	22.5	453.7	7.3	195.9	23.6	1.8	431.8
Comm. of Ind. States in Europe	1460.0	3.1	207.0	3.4	17.9	2.2	1.2	86.6
Central, Eastern and Other Europe	1119.4	2.4	134.4	2.2	12.4	1.5	1.1	92.6
Africa	1760.0	3.7	832.2	13.4	4.6	0.6	0.3	5.6
Sub-Saharan countries	1096.9	2.3	644.0	10.4	3.5	0.4	0.3	5.5
Arab States Africa	663.1	1.4	188.2	3.0	1.2	0.1	0.2	6.5
Asia	16964.9	35.6	3667.5	59.4	261.5	31.5	1.5	71.3
Comm. of Ind. States in Asia	207.9	0.4	72.6	1.2	0.7	0.1	0.4	10.3
Newly Indust. Asia	2305.5	4.8	374.6	6.1	53.5	6.4	2.3	142.8
Arab States Asia	556.0	1.2	103.9	1.7	0.6	0.1	0.1	6.2
Other Asia	1720.0	3.6	653.7	10.6	1.4	0.2	0.1	2.1
Oceania	639.5	1.3	31.8	0.5	8.7	1.1	1.4	274.2
Other groupings								
Arab States All	1219.1	2.6	292.0	4.7	1.9	0.2	0.2	6.4
Comm. of Ind. States all	1667.9	3.5	279.6	4.5	18.7	2.2	1.1	66.8
OECD	28540.0	60.0	1144.1	18.5	655.1	78.9	2.3	572.6
Selected countries								
Argentina	386.6	0.8	36.5	0.6	1.6	0.2	0.4	44.0
Brazil (b)	1300.3	2.7	174.5	2.8	13.1	1.6	1.0	75.0
China	5791.7	12.2	1280.4	20.7	72.0	8.7	1.2	56.2
Egypt (b)	252.9	0.5	66.4	1.1	0.4	0.1	0.2	6.6
France	1608.8	3.4	59.5	1.0	35.2	4.2	2.2	591.5
Germany	2226.1	4.7	82.5	1.3	56.0	6.7	2.5	678.3
India (b)	2777.8	5.8	1048.6	17.0	20.8	2.5	0.7	19.8

Israel	124.8	0.3	6.6	0.1	6.1	0.7	4.9	922.4
Japan	3481.3	7.3	127.2	2.1	106.4	12.8	3.1	836.6
Mexico	887.1	1.9	100.8	1.6	3.5	0.4	0.4	34.7
Russian Federation	1164.7	2.4	144.1	2.3	14.7	1.8	1.3	102.3
South Africa	444.8	0.9	45.3	0.7	3.1	0.4	0.7	68.7
United Kingdom	1574.5	3.3	59.2	1.0	29.0	3.5	1.8	490.4
United States of America	10414.3	21.9	288.4	4.7	290.1	35.0	2.8	1005.9

(a) Gross domestic expenditure on R&D (GERD) is total intramural expenditure on R&D performed on the national territory during a given period, it includes business, government and university funds.
(b) GERD figures for Brazil, India and Egypt are all for 2000.
Note: For Asia, the sub-regional totals do not include China, India or Japan in any of the tables in the present chapter.

Tabelle 295: Estimated static rent transfer from TRIPS-induced strengthening of 1988 patent laws. Maskus 2002: 184.
Erwähnt in Abschnitt 'J 3', 138.

Country	Outward transfer	Inward transfer	Net transfer
USA	92	5,852	5,760
Germany	599	1,827	1,228
France	0	831	831
Italy	0	277	277
Sweden	13	230	217
Switzerland	474	510	36
Panama	0	0.3	0.3
Australia	177	154	-23
Ireland	71	12	-59
New Zealand	79	8	-71
Israel	125	32	-93
Colombia	132	2	-130
Portugal	138	0	-138
Netherlands	453	314	-139
South Africa	183	15	-168
Greece	197	2	-195
Finland	281	47	-234
Norway	277	25	-252
Denmark	330	77	-253
Austria	358	83	-275
Belgium	470	111	-359
India	430	0	-430
South Korea	457	3	-454
Spain	512	31	-481
Mexico	527	1	-526
Japan	1,202	613	-589
UK	1,221	588	-633
Canada	1,225	85	-1,040
Brazil	1,714	7	-1,707

Tabelle 296: Technology license payments abroad by income level and region, 1985 and 1998. UNIDO Industrial Development Report, 2002/2003: 158.
Erwähnt in Abschnitt 'J 3', 138.

	1985 (a)				1998 (a)				
Country group, income level or region	Value (billions of dollars)	World shares (percent)	Developing economies shares (percent)	Per capita value (dollars)	Value (billions of dollars)	World shares (per-cent)	Developing economies' shares (percent)	Per capita value (dollars)	Growth rate (percent)
World	11,091.8	100	na	2.6	70,471.0	100	na	14.2	16.7
Industrialized economies	9,286.9	83.7	na	12	54,825.4	77.8	na	66.2	15.9
Transition economies			na		583.8	0.8	na	2.5	19.3
Developing economies	1,804.9	16.3	100	0.6	15,061.8	21.4	100	3.9	18.7
High- and upper middle income	1,230.1	11.1	68.2	3.2	11,409.7	16.2	75.8	23.6	13.9
Lower middle income	539.9	4.9	29.9	1.0	2,937.8	4.2	19.5	4.3	26.1
Low income	34.9	0.3	1.9	-	714.3	1.0	4.7	0.2	19.0
Low income (without China and India)	9.7	0.1	0.5	-	93.5	0.1	0.6	0.1	42.3
Least developed countries (b)	0.2	-	-	-	21.8	-	0.1	0.1	42.39
East Asia					11,568.3	16.4	76.8	7.1	
East Asia (without China)	942.3	8.5	52.2	2.7	11,248.3	15.8	74.0	26.6	22.9
South Asia	25.1	0.2	1.4	0	225,6	0.3	1.5	0.2	20.1
Latin America and the Carribean	696.9	6.3	38.6	1.9	2,348.8	3.3	15.6	5.3	10.7
Latin America and the Carribean (without Mexico)	554.9	5.0	30.7	1.9	1,847.8	2.6	12.3	5.2	10.5
Sub-Saharan Africa	127.8	1.2	7.1	0.4	229.0	0.3	1.5	0.6	5.0
Sub-Saharan Africa (without South Africa	7.5	0.1	0.4	-	63.6	0.1	0.4	0.2	19.5
Middle East and North Africa and Turkey	12.8	0.1	0.7	0.1	690.1	1.0	4.6	3.0	39.4

(a) When data for 1985 and 1998 were not available, data for the closest period were used.
(b) Includes only 12 of 49 least developed countries.

Tabelle 297: Complaining Parties in WTO disputes. Leitner/Lester 2006: 221.
Erwähnt in Abschnitt 'J 1', 7.

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Total
Brazil	1	0	4	1	0	7	4	5	0	0	0	22
Canada	5	3	1	4	2	1	3	4	1	2	0	26
Chile	1	0	1	0	0	1	3	2	1	0	1	10
European Communites	2	7	16	16	6	8	1	4	3	5	2	70
India	1	4	0	3	1	2	2	2	0	1	0	16
Japan	1	3	1	1	2	1	0	2	0	1	0	12
Korea	0	0	2	0	1	3	0	1	3	2	0	12
Mexico	2	3	0	0	3	1	1	0	3	0	2	15
United States	6	17	17	10	10	8	1	4	3	4	1	81
Other - Developed	0	2	5	2	3	1	0	4	1	0	1	19
Other - Developing	9	12	3	4	6	9	9	9	11	3	4	79
Other - Least	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1
Total	28	51	50	41	34	42	24	37	26	19	11	363

Tabelle 298: Abbau der innergemeinschaftlichen Zölle In: Smeets 1996: 63.
Erwähnt in Abschnitt 'H', 151.

Datum	vertraglich vorgesehene Liberalisierung (in %)	tatsächliche Liberalisierung (in %)	
		Industrieprodukte	Agrarprodukte
1.1.1959	10	10	10
1.7.1960	20	20	20
1.1.1961	20	30	25
1.1.1962	30	40	35
1.7.1962	30	50	35
1.7.1963	40	60	45
1.1.1965	50	70	55
1.1.1966	60	80	65
1.7.1967	1)	85	75
1.7.1968	1)	100	100
1.1.1970	100		

1) Auf Vorschlag der Kommission festzusetzen

Tabelle 299: Korea: Nominal Protection, Effective Protection, and Effective Subsidy Rates, by Industry Group, 1968. In: Westphal/Kim in Balassa et al. 1981: 230.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 70.

Industry group	Nominal protection				Effective protection				Effective subsidy			
	Legal tariff		Nominal		Balassa			Corden	Balassa			Corden
	D	A	D	A	E	D	A	A	E	D	A	A
Agriculture, forestry, fishing (I)	37	36	17	17	-16	19	18	17	-10	23	22	21
Mining & Energy (IV)	12	10	9	7	-1	4	3	3	3	5	5	4
Primary activities (I+IV)	35	34	17	16	-8	18	17	16	-3	22	21	20
Processed foods (II)	61	57	3	3	-3	-18	-17	-13	2	-25	-23	-18
Beverages & tobacco (III)	141	135	2	2	-2	-19	-19	-15	15	-26	-24	-19
Construction materials (V)	32	31	4	4	-5	-11	-11	-9	6	-17	-16	-12
Intermediate products I (VIA)	37	31	3	2	31	-25	-19	-14	43	-30	-22	-16
Intermediate products II (VIB)	59	53	21	19	0	26	24	16	17	20	19	13
Nondurable consumer goods (V)	92	68	12	9	-2	-11	-9	-7	5	-21	-15	-11
Consumer durables (VIII)	98	78	39	31	-5	64	51	32	2	38	31	19
Machinery (IX)	53	49	30	28	-13	44	43	28	5	31	31	20
Transport equipment (X)	62	62	55	54	-53 (a)	163	164	83	-23 (a)	159	159	80
Manufacturing (II,III, V-X)	68	59	12	11	3	-1	-1	-1	12	-9	-7	-5
Primary production plus processed foods (I, II, IV)	41	39	14	13	-6	14	13	12	-1	17	16	15
Manufacturing, less beverages and tobacco (II, V-X)	61	52	13	11	3	1	1	1	12	-7	-5	-3
All industries, less beverages and tobacco (I, II, IV-X)	50	45	15	13	0	12	11	9	8	11	11	10
Manufacturing, less beverages and tobacco and processed foods (V-X)	60	51	16	13	4	6	6	4	14	-2	0	0
All industries (I-X)	54	49	14	13	0	11	10	8	9	10	10	9

Note: The initials used in the column headings are D for domestic sales, E for export sales, and A for all sales. Because of rounding, zero denotes any value greater than or equal to -0.5 and less than 0.5.

(a) Estimated value added in exports at exporters' producer prices and at world prices are both negative; as is explained in the text, the algebraic sign of the effective incentive rate has thus been reversed from that given by the conventional formula.

Tabelle 300: Manufactures and Semimanufactures of Export Interest to Developing Countries: Competitiveness and Nontariff Barriers (1968). Aus: Walter 1971: 204. *Erwähnt in Abschnitt 'I', 98.*

SITC No.	Product Desciption	Competitive Position	NTB Factor	SITC No.	Product Description	Competitive Position	NTB Factor
841	Clothing	19,0	71,1	013	Preserved meats	5,2	78,0
657	Carpets	18,0	25,0	012	Dried and salted meats	5,2	97,5
243	Shaped Wood	16,3	15,0	724	Telecom apparatus	4,9	42,0
899	Other products	16,0	8,3	599	Other chemicals	4,7	10,5
831	Travel goods	13,9	0,0	431	Oils, fats and waxes	4,7	7,1
653	Woven noncotton fabrics	13,2	60,3	696	Cutlery	4,5	2,1
032	Preserved fish	12,8	37,5	665	Glassware	4,1	1,7
897	Jewelery	12,5	25,0	551	Essential oils	4,0	5,0
632	Wood products	12,5	2,7	821	Furniture	3,5	0,0
651	Yarn and thread	12,4	19,4	521	Tar, etc. from coal	3,4	6,7
656	Bags, sacks, linens	12,2	24,3	072.3	Cocoa butter	3,2	15,0
053	Preserved fruit	12,2	47,5	073	Chocolate	3,2	34,7
055	Preserved vegetables	12,2	46,3	071.3	Coffee extracts	3,0	44,6
894	Toys and sporting goods	11,8	6,7	661	Lime, cement, etc.	2,8	0,0
532	Tanning and dying extracts	11,5	2,5	541	Medicinal products	2,8	55,5
655	Special textile fabrics	10,0	15,6	861	Scientific instruments	2,7	4,8
663	Mineral manucturers nes	9,3	0,1	641	Paper and paperboard	2,3	4,7
851	Footwear	9,2	17,5	513	Inorganic chemicals, oxides	2,3	10,8
652	Woven cotton	7,8	117,1	514	Other inorganic chemicals	2,3	10,5
099	Other food products	7,6	21,3	629	Rubber products	2,2	10,2
052	Dried fruit	7,5	23,5	251	Pulp and waste paper	2,0	0,0
892	Printed Matter	7,5	5,0	266	Synthetic fibers	2,0	4,3
893	Plastic products	7,5	5,0	678	Iron, steel tubes and pipes	1,7	23,0
631	Veneers and plywood	6,6	0,8	512	Organic chemicals	1,6	18,2
611	Leather	6,6	3,3	671	Pig iron	1,4	0,0
697	Household metal products	6,5	1,9	673	Iron and steel bars	0,1	30,0
698	Other metal products	6,4	1,5	674	Iron and steel plates, sheets	0,1	30,0
561	Manufactures fertilizers	5,9	23,0	533	Pigments, paints, varnishes	<0,1	4,3
812	Light and sanitary fittings	5,7	8,8	642	Art. of paper, pulp, paperboard	<0,1	0,0
661	Clay products	5,7	4,4	712	Agric. machinery, implements	<0,1	0,7

Für weitere 63 Kategorien wurden keine komparativen Vorteile gemessen. In bezug darauf sind 15 Kategorien NTBs ausgesetzt und die restlichen 48 nicht. Für weitere Kommentare siehe den Artikel.

Tabelle 301: Illustrative Matrix of Technological Capabilities.
In: Lall 1990: 21; Lall 1992: 167.
Erwähnt in Abschnitt 'F', 10.

			Functional					
			Investment		Production			
			Preinvestment	Project Execution	Process Engineering	Product Engineering	Industrial Engineering	Linkages with Economy
Degree of complexity	Basic	Simple routine (routine based)	Prefeasibility and feasibility studies, site selection, scheduling of investment	Civil contruction, ancilliary services, equipment erection, commissioning	Debugging, balancing, quality control, preventive maintenance, assimilation of process technology	Assimilation of product design, minor adaption to market needs	Work flow, scheduling, time-motion studies, inventory control	Local procure-ment of goods and services, infor-mation exchange with suppliers
	Intermed	Adaptive duplicative (Search based)	Search for technology source, negotiation of contract, bargaining suitable terms, information systems	Equipment procurement, detailed engineering, training and recruitment of skilled personnel	Equipment stretching, process adaption and cost saving, licensing new technology	Product quality improvement, licensing and assimilating new imported product technology	Monitoring productivity, improved coordination	Technology transfer of local suppliers, coordinated design, S&T links
	Advanced	Innovative risky (Research based)		Basic process design, equipment design and supply	In-house process innovation, basic research	In-house product innovation, basic research		Turnkey capability, cooperative R&D, licensing own technology to others

Tabelle 302: Tabelle Zölle nach Produktgruppen in den Vereinigten Staaten, Japan und der EG (vH). Bletschacher/Klodt 1992: 68.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 4, Abschnitt 'I', 30.

	Vereinigte Staaten	Japan	EG
	1988	1989	1985
Industriewaren insgesamt	6,6	5,3	6,3
Elektronische Halbleiter	0,0	0,0 (a)	14,0
Luft- und Raumfahrzeuge	2,8	2,1	6,5
Straßenfahrzeuge	2,5	0,6	10,0
Textilien	9,9	9,0	9.7
Bekleidung	13,9	13,1	12,5

(a) Allgemeiner Zoll von 15 vH bis auf weiteres ausgesetzt.

Im Halbleiter und Automobilbereich kommen signifikante nichttariffäre Handelshemmnisse dazu. In: Bletschacher/Klodt 1992: 68.

Tabelle 303: Brazil's imports and export structure by main categories, 1946 - 1996 (US$ Million and % of total exports). Modifiziert, aus: Moreira 1995: 190.
Erwähnt in Abschnitt 'G', 103.

Categories	1946	1950	1955	1964	1974	1980	1987	1992	1996
Total imports (f)	674,0	1085,0	1305,8	1263,4	14162,7	24948,8	16577,8	23115,3	56947,0
Total exports	985,3	1355,5	1423,0	1429,8	7950,0	20132,0	26228,6	36186,8	47762,0
Primary and semi-manufactures (a)	912,6 (92,6)	1339,5 (98,8)	1407,8 (98,9)	1353,5 (94,7)	6030,3 (75,8)	12541,9 (62,3)	13223,1 (50,4)	-	-
Coffee	(35,3)	(63,9)	(58,9)	(53,1)	(12,3)	(13,7)	(8,3)	-	-
Manufactured products (b)	72,7 (7,4)	16,0 (1,2)	15,2 (1,1)	76,3 (5,3)	1920,6 (24,1)	7590,1 (37,7)	13005,5 (49,6)	-	-
Motor Vehicles -Pass. Vehicles (c) -Parts	-	-	2 (d)	9,46 (e)	152,0 188,9	1039,9 431,3	324,7 610,3	761,4 1953,8	619,2 3124,6

(a) SITC divisions 0,1,2,3,4,9,68 (b) SITC divisions 5 to 8 minus 68. (c) SITC division 732 bzw. 781 for motor vehicles, divisions 7328, 73289 bzw. 784, 7841, 7842, 7849 for parts. Eigene Hinzufügung unter Rückgriff auf dieselbe Quelle wie im Original, ohne Trucks, Busse etc., nämlich UN International Trade Statistics Yearbook, div. Ausgaben. (d) keine Aufgliederung, 1956. (e) keine Aufgliederung in Teile. (f) Eigene Ergänzung, s.o.

Tabelle 304: War damage and reconstruction. Crafts/Toniolo 1996: 4.
Erwähnt in Abschnitt 'H', 151.

	Pre-war year when GDP was the same as 1945 (1)	Year when GDP recovered the highest prewar level (2)	Annual rate of GDP growth during 'reconstruction' (1945 to year in col. (2)) (3)
Austria	1886	1951	15.2
Belgium (a)	1924	1948	6.0
Denmark	1936	1946	13.5
Finland	1938	1945	
France	1891	1949	19.0
Germany	1908 (b)	1951	13.5
Italy	1909	1950	11.2
Netherlands	1912	1947	39.8
Norway	1937	1946	9.7
Sweden	never		
Switzerland	never		
United Kingdom	never		

(a) Interpolations

(b) Relative to 1946.

Tabelle 305: Die effektive Gesamtprotektion der Industriezweige der Bundesrepublik Deutschland 1958, 1964, 1970. In: Hiemenz/von Rabenau 1973: 204-205.
Erwähnt in Abschnitt 'H', 152.

Industriezweig	Effektive	Gesamtprotektion	gegenüber Einfuhren	aus
	1958	1964		1970
	Drittländern	Drittländern	EWG-Ländern	Drittländern
Bergbauliche Erzeugnisse	0,8 (b)	52,2 (b)	3,6 (b)	102,1 (b)
Steinkohlebergbau, Kokerei	0,5	65,6	4,1	128,3
Braun- und Pechkohlenbergbau	-2,2	-3,4	-0,2	-2,9
Erdöl, Erdgas u. bituminöse Gesteine	-	-	-	-
Sonstiger Bergbau	5,4	3,1	2,9	2,5
Grundstoff- und Produktionsgüterindustrien	23,5	30,2	5,3	19,4
Steine und Erden	1,6	12,0	0,4	4,4
Eisen- und Stahlerzeugung	33,3	39,4	5,9	23,8
Eisen-, Stahl- u. Tempergießereien	13,4	23,4	5,9	23,8
Ziehereien und Kaltwalzwerke	5,6	8,5	3,9	7,3
NE-Metallerzeugung	31,4	68,2	22,8	30,3
NE-Metallgießerei	35,6	73,7	14,8	39,4
Mineralölverarbeitung	-	60,5	0,8	168,4
Chemie und Kohlewertstoffe	18,0	24,6	5,1	16,0
Säge und Holzbearbeitungswerke	15,9	19,0	3,6	13,1
Zellstoff-, Papier-, Pappeerzeugung	51,3	53,5	5,6	42,1
Gummi- und Asbestverarbeitung	27,8	29,2	5,1	15,7
Investitionsgüterindustrien	5,5	9,3	1,0	7,4
Stahl- und Leichtmetallbau	0,6	5,8	0,2	3,0
Stahlverformung	16,6	21,0	3,9	12,3
Maschinenbau	0,8	4,0	0,4	3,7
Straßenfahrzeugbau	11,0	14,5	2,3	9,4
Schiffbau	(-14,9)	(-14,6)	(-2,9)	(-10,9)
Luftfahrzeugbau	(24,0)	(1,8)	(3,4)	(73,2)
Elektrotechnik	5,1	9,2	-0,4	8,1
Feinmechanik, Optik	3,4	7,9	1,2	4,5
Uhren	2,7	5,8	1,2	4,5
EBM-Waren	8,4	15,3	2,5	11,0
Verbrauchsgüterindustrien	20,4	24,4	3,6	20,6
Feinkeramische Erzeugnisse	9,5	18,3	1,7	18,7
Glas und Glaswaren	16,7	22,8	3,0	15,1
Holzverarbeitung	23,1	24,3	2,1	17,5
Musikinstrumente, Sport, Spielwaren	6,3	13,8	2,8	10,6
Papier- und Pappeverarbeitung	29,7	29,2	5,9	27,4
Druckerei, Vervielfältigung	4,3	9,6	1,3	8,3
Kunststoffverarbeitung	8,8	13,0	1,6	9,5
Leder (Herstellung, Veredelung)	11,6	13,0	3,1	11,2
Lederverarbeitung	21,0	26,3	3,8	19,1
Schuhe	26,2	30,6	4,4	15,1
Textilien	24,9	29,3	5,2	25,6
Bekleidung	20,9	26,0	3,2	25,1
Industrie insgesamt	14,9 (b,c)	22,1 (b,c)	3,4 (b,c)	19,3 (b,c)

(a) Unter Zugrundelegung der Input/Output-Matrix des Ifo-Instituts für die Jahre 1961-1964
(b) Ohne Erdöl, Erdgas und bit. Gestein. (c) Ohne Mineralölverarbeitung
Für den Schiffbau und den Luftfahrzeugbau bestehen substantielle Subventionen, über die jedoch keine systematischen Informationen vorlagen.

Tabelle 306: Reciprocal tariff concessions recieved and given at the Uruguay Round. In: Finger et al. 1999: 22.
Erwähnt in Abschnitt 'H', 165.

	Percent tariff reduction (a)			Mercantilist balance, in percentage point dollars (b)		
	Recieved	Given	Recieved minus Given	Concessions Given	Concessions Given	Recieved minus Given, as percent of Recieved
Australia	0.76	3.35	-2.59	21032	88162	-319
Austria	2.64	3.74	-1.11	74602	108820	-46
Canada	0.22	0.89	-0.67	5291	26205	-395
European Union	1.94	2.19	-0.26	578816	627939	-8
Finland	3.47	2.52	0.95	63924	44021	31
Hong Kong	2.36	0.00	2.36	60258	0	100
Iceland	1.59	0.20	1.39	2151	299	86
Japan	2.06	1.06	1.00	481006	143142	70
New Zealand	0.84	0.83	0.01	5126	4155	19
Norway	1.15	2.17	-1.03	24250	44263	-83
Singapore	1.96	0.85	1.11	50294	32741	35
Switzerland	2.15	0.89	1.25	100659	46829	53
United States	1.21	1.07	0.14	214791	283580	-32
Czech&Slovak CU	2.06	1.05	1.01	9773	7312	25
Hungary	1.82	1.69	0.13	7755	13727	77
Poland	1.36	1.26	0.09	8609	7112	17
Argentina (c)	0.98	0.00	0.98	6331	0	100
Brazil	1.37	0.00	1.36	38037	98	100
Chile (c)	0.50	0.00	0.50	3291	0	100
Colombia	1.25	0.02	1.23	6323	81	99
India	1.22	6.16	-4.94	14380	67172	-367
Indonesia	0.87	0.25	0.63	16222	3355	79
Korea Rep.	1.87	5.99	-4.12	100809	262918	-161
Malaysia	1.46	1.97	-0.51	36108	28966	20
Mexico	0.16	0.00	0.16	960	3	100
Peru	0.57	0.03	0.54	1586	58	96
Philippines	2.43	1.29	1.14	19748	12847	35
Sri Lanka	1.36	0.01	1.35	1595	33	98
Thailand	1.33	5.93	-4.60	20564	95953	-367
Tunisia	1.42	0.02	1.40	2506	72	97
Turkey	1.72	3.00	-1.27	12557	32661	-160
Uruguay	0.52	0.00	0.51	772	6	99
Venezuela	0.21	0.13	0.08	2051	806	61
	Sum abs diff/Sum of rec'vd, as % = 137			Sum abs diff/Sum of rec'vd, as % = 58		
	Overlap index - 42			Overlap index - 29		

(a) Weighted average of change measured as dT/(1+T avg)*100, where T avg is the average of the before and after change rates, calculated across all tariff lines, including those on which there was not reduction.
(b) Tariff cut measured in the first or second column multiplied by the value (in millions of dollars) of the imports or exports to which the importing country applies mfn tariff rates.

Tabelle 307: Shares of Intra-Industry Trade in Total Trade for Consumer Goods, Semi-Fabricated Goods and Investment Goods in 1980. In: Culem/Lundberg 1986: 118.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 75.

Country	All goods	Consumer goods (C)	Semi-fabricated goods (S)	Investment goods (I)	LDC	DC
Australia	35.8	18.6	53.9	32.8	I	S
Belgium	79.7	84.5	76.4	77.0	S	C
Canada	58.5	72.3	43.9	59.0	S	C
France	80.4	70.9	86.2	85.8	S	S
Germany	65.4	62.0	71.4	60.3	S	S
Italy	65.4	51.7	75.5	70.2	S	I
Japan	28.8	18.4	38.0	31.5	S	I
Netherlands	74.2	69.0	74.7	85.8	S	I
Sweden	66.5	67.3	59.2	79.7	S	I
U.K.	79.1	78.6	78.8	80.0	I	I
USA	60.7	63.1	63.4	54.0	C	S
Number of products	81	36	28	17		

Tabelle 308: U.S. Economy, products sold i.e. value of Shipments, 1997 and 2002. ($ 1000) (a) Census of Manufacturing.
Erwähnt in Abschnitt 'D', 101.

NAICS Code	Industrie	1997	2002
31-33	Manufacturing	3 834 700 920	3 916 136 712
311	Food mfg	421 737 017	458 786 540
312	Beverages & tobacco mfg.	96 971 368	105 714 263
313	Textile mills	58 707 401	45 652 142
314	Textile product mills	31 051 835	32 273 047
315	Apparel mfg	68 018 116	44 521 126
316	Leather & allied products (incl. footwear) mfg	10 876 510	5 254 100
321	Wood product mfg	88 470 180	89 085 026
322	Paper mfg	150 295 890	153 766 022
323	Printing & related support acticities	97 485 138	95 726 203
324	Petroleum & coal products mfg	177 393 098	215 312 899
325	Chemical mfg	415 616 508	460 424 786
- 3254	- Pharmaceutical & medicine	92 932 786	140 557 276
326	Plastics & rubber products mfg	159 161 346	174 369 289
327	Nonmetallic mineral product mfg	86 464 708	95 261 480
331	Primary metal mfg	168 117 728	139 343 112
- 3311	- Iron & Steel mills & ferroalloy mfg	58 383 159	47 040 728
- 3313	- Alumina & aluminium production and processing	32 550 279	28 262 020
- 3314	- Nonferrous metal (except aluminium) production & processing	29 616 370	22 252 493
332	Fabricated metal product mfg	242 813 453	247 059 502
333	Machinery	270 687 165	252 476 407
- 3336	- Engine, turbine & power transmission	30 508 866	38 463 675
334	Computer & electronic product mfg	439 381 300	358 414 047
- 3341	- Computer & peripheral equipment manufacturing	110 054 987	73 667 620
- 3342	- Communications apparatus (incl. telephone, radio, TV) mfg	82 852 421	64 987 314
- 3343	- Audio & video equip. mfg	8 226 685	8 879 264
- 3344	Semiconductors & other electronic component mfg	139 083 873	110 476 817
335	Electrical equipment, appliance (u.a. houshold) & component mfg	112 116 267	102 879 191
336	Transportation equipment	575 306 996	636 758 285
- 3364	Aerospace product and parts manufacturing	120 438 212	124 402 031
337	Furniture & related product mfg	64 299 098	75 964 713
339	Miscellaneous mfg	99 729 798	126 094 532
- 3391	Medical equipment and supplies manufacturing	44 893 840	61 928 760

(a) Value of shipments: This item covers the received or receivable net selling values, f.o.b. plant (exclusive of freight and taxes), of all products shipped, both primary and secondary. Kurz: Shipped bedeutet nicht exportiert, sondern verkauft.

Tabelle 309: Pro-Kopf-Ausgaben für Regionalförderung in ausgewählten EG-Mitgliedsstaaten 1981, 1983, 1987 und 1988. Nettozuschußäquivalent in englischen Pfund (Preise von 1988). Aus: Klodt/Stehn 1992: 74.
Erwähnt in Abschnitt 'H', 135.

	1981	1983	1987	1988
Belgien	15	10	8	17
BRD	7	7	8	10
Dänemark	2	1	2	1
Frankreich	3	3	1	2
Irland	73	30	38	30
Italien	49	54	44	53
Luxemburg	16	14	61	79
Niederlande	8	6	4	8
Vereinigtes Königreich	20	15	11	11